

СПЕЦІАЛЬНІ ЕКОНОМІЧНІ ЗОНИ ТА КЛАСТЕРНА ПОЛІТИКА УКРАЇНИ

КРИКАВСЬКИЙ Є. В.

доктор економічних наук

ПОХИЛЬЧЕНКО О. А.

Львів

Постановка проблеми. Для України є актуальною концепція сталого розвитку. Нестабільна економічна ситуація в країні, зовнішні загрози фінансового та економічного характеру, загострення внутрішніх економічних та соціальних проблем в регіонах, поступове виснаження природних ресурсів є тривалою характеристикою економічного життя України. Враховуючи практику країн, політика яких зорієнтована на реалізацію концепції регіонального сталого розвитку, актуальною є трансформація регіональної економіки на засадах кластерного підходу, що супроводжується поширенням регіональних та міжрегіональних кластерів.

Поступове проникнення у промислову політику ідей кластерного розвитку на рівні уряду та міністерств в Україні починається з 2000 р. (табл. 1). Однак, за десять років значних зрушень так і не досягнуто. В Україні не має жодного конкурентоздатного кластера. На фоні чималої кількості заяв щодо ініціації кластерів, реально функціонуючими кластерами стають лише поодинокі ініціативи бізнесу.

Відтак актуальними залишаються питання пошуку шляхів перетворення кластерів на дієвий інструмент регіональної політики сталого розвитку в Україні.

Аналіз останніх досліджень. Значну увагу питанням розвитку кластерів приділяють такі українські науковці: М. П. Войнаренко [2, 3], С. І. Соколенко [4, 5], а також В. І. Захарченко, В. Н. Осіпов [6], В. І. Дубницький, В. І. Ляшенко [7; 8], І. П. Булеєв [7]. Окремі аспекти цієї форми інтеграції підприємств досліджено також автором [9 – 10]. Проте, цілісної системи уявлень так і не сформовано. Відтак, концепція розвитку кластерів в Україні є розмитою, не виразною, в результаті як серед територіальних громад, так і підприємців відсутнє чітке розуміння практичної ефективності кластерних ініціатив, як на рівні суб'єктів господарювання, так і регіональної економіки.

Мета статті полягає в дослідженні бар'єрів успішної реалізації кластерної політики в Україні з окресленням реальних кроків держави у напрямку їх подолання.

Викладення основного матеріалу. В умовах України, головна роль у активізації процесів кластеризації регіональної економіки, безумовно, має бути покладена на представників владних структур. За оцінками вітчизняних і зарубіжних науковців, експертів ОЕСР, підхід, заснований на формуванні регіональних та міжрегіональних кластерів, виступає не тільки засобом досягнення цілей промислової політики, що охоплює структурні зміни, підвищення конкурентоздатності та підприємницької активності малого бізнесу, посилення інноваційної направленості, але й завдяки сприянню всебічному розвитку виробничого співробітництва,

Таблиця 1

Кроки держави у напрямі поширення ідей кластерного розвитку української економіки

Програма	Суть програми
Державна програма розвитку промисловості на 2003 – 2011 рр.	передбачає формування технологічних кластерів у пріоритетних напрямках розвитку промисловості, в першу чергу – у найбільш наукоємних і високотехнологічних областях та виробництвах, які здатні кардинально змінити економічний і науково-технічний потенціал промисловості
Постанова Кабінету Міністрів України № 1001 від 21.06.2006 р. «Про затвердження державної стратегії регіонального розвитку на період до 2015 р.»	передбачає створення науково-виробничих кластерів
Програма діяльності Кабінету Міністрів України, затверджена постановою Кабінету Міністрів України №14 від 26.01.2008 р.	визнає основними стратегічними орієнтирами економічної політики залучення ресурсного потенціалу регіонів, забезпечення розвитку їх науково-технічного і інноваційного потенціалу, створення умов для формування у кожному регіоні високотехнологічного господарського комплексу, у тому числі на кластерній основі
Проект Концепції створення кластерів в Україні, затверджений у 2008 р.	метою є визначення загальних засад створення та розвитку кластерів для забезпечення високих темпів економічного зростання та диверсифікації економіки, а також з метою створення інноваційних кластерів; заохочення об'єднання малих та середніх підприємств у ділові мережі; формування регіональних кластерів підприємств та інституцій; сприяння створенню регіональних промислових кластерів, передусім у найбільш наукоємних і високотехнологічних галузях та виробництвах, здатних кардинально змінити економічний і науково-технічний потенціал промисловості
Проект Концепції національної стратегії формування та розвитку транскордонних кластерів на період до 2015 року	спрямована на формування та розвиток транскордонних кластерів в рамках проекту німецького бюро технічного співробітництва GTZ «Програма сприяння економічному розвитку та зайнятості» та проекту ЄС «Підтримка сталого регіонального розвитку в Україні»

здійснюваного за допомогою спеціалізації і кооперування виробництва, виступає одним із ключових факторів конкурентоздатності регіонів у глобальному економічному середовищі, досягаючи цілей сталого (врівноваженого) розвитку (рис. 1).

Політика підтримки кластерів будучи частиною стратегії, спрямованої як на розвиток регіону, так і бізнесу, часто реалізується не явно, а маскуючись під регіональну, інноваційну, промислову політику чи політику підтримки малих та середніх підприємств. У такому випадку її вплив на розвиток кластерів перетворює їх на важливу складову загальної змішаної кластерної політики, спрямованої на підтримку кластерних ініціатив, які являють собою організовані зусилля (практичні дії), направлені на ініціацію створення кластерів у регіоні та підвищення їх конкурентоздатності за участю підприємств – потенційних учасників кластера, регіональних або державних органів влади і / або наукової спільноти [11, с. 17].

Загалом, кожна країна буде зручна для себе політику формування кластерних об'єднань та розв'яже при цьому ряд завдань, які відображають її регіональні можливості та специфіку. Одним із ключових чинників, що визначає успішність реалізації кластерної політики, є фінансування програм, які передбачають створення кластерів. Так, для Європейських країн характерним є визнання провідної ролі, насамперед, регіональних органів влади та установ у формуванні регіональних кластерів, на які покладаються завдання не тільки ініціації кластерних ініціатив, але й очолення цих зусиль, доведення їх до завершального етапу. Переважаючою формою фінансування створення кластерів у країнах ЄС є регіональні та державні субсидії, меншою мірою – приватний капітал. Це підкреслює першочергову роль держави не тільки в ініціації створення кластерів, але й у забезпеченні для цього реальних передумов.

Водночас, для України державна фінансова підтримка розвитку кластерів шляхом субсидювання є не актуальною, хоча і передбачена у проекті Концепції розвитку кластерів. Причиною є не тільки тотальна дефі-

цитність як державного, так і місцевого бюджетів, але, насамперед, необізнаність, а часто відкрита протидія у сприянні цьому процесу з боку чиновників через високий рівень корупції, низький рівень транспарентності та взаємодії із бізнесом. Як наслідок, відповідна макроекономічна політика відсутня, а відтак відсутня і локальна зацікавленість в утворенні регіональних кластерів. У поєднанні із низькою поінформованістю суспільства про кластери, відсутністю через це зацікавленості до участі в них підприємців, а також законодавчого врегулювання відносин та належного економіко-організаційного обґрунтування у бізнесу відсутні вміння впровадити ефективну модель управління кластером, відтак використання приватного капіталу також є ускладненим.

Тому очевидним є пошук нових підходів, здатних перетворити кластери з перспективної моделі на реальну для втілення у відповідності із цілями та завданнями регіональної політики сталого розвитку.

На наш погляд, ключова роль у забезпеченні підтримки кластерів повинна безумовно належати державі. Україна не є виключенням. Водночас, за відсутності законодавчого забезпечення та досконалих інвестиційно-інноваційних механізмів формування і функціонування кластерів, фінансові механізми державного регулювання їх діяльності у нас є малоефективними. Це стосується зокрема цільового фінансування, прямої фінансової допомоги, надання субвенцій, субсидій тощо. Актуальною видається така підтримка з боку регіональних та місцевих органів влади яка, насамперед, здійснюватиметься не прямо, а через цілеспрямоване формування та сприяння розвитку інфраструктурного капіталу регіону, націлене на створення умов, за яких виникнення кластерів стане логічним продовження трансформації бізнесу у напрямку пошуку найбільш адекватних шляхів підвищення власної конкурентоздатності, а з іншого боку у формуванні та стимулюванні розвитку так званого суспільного капіталу, значення якого часто недооцінюється українськими теоретиками кластерного підходу.

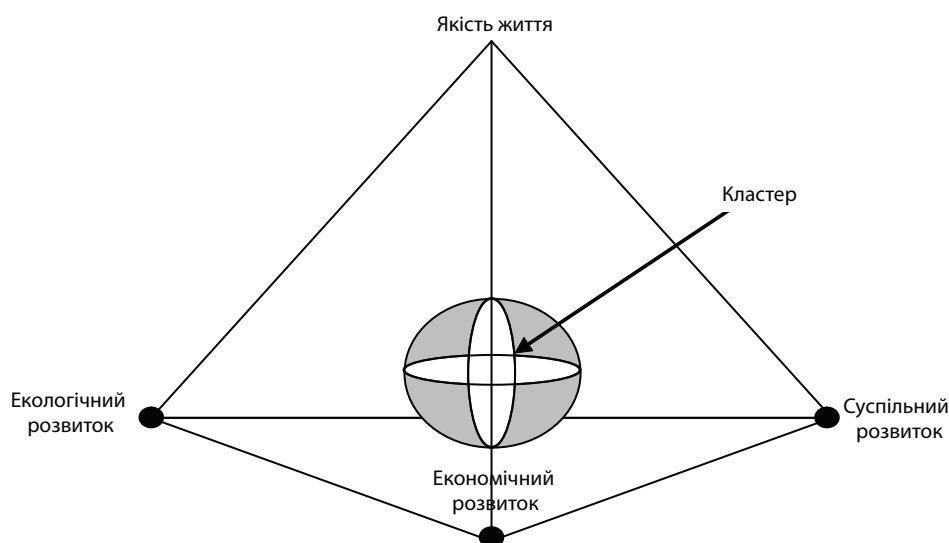


Рис. 1. Роль кластерів у сталому (врівноваженому) розвитку

На нашу думку, високим потенціалом інфраструктурної підтримки розвитку регіону з боку держави в межах реалізації кластерної політики є створення спеціальних економічних зон (СЕЗ), а також технопарків та технополісів. Розглянемо деякі основні можливості, які відкриває практика створення СЕЗ з наступною трансформацією у кластер/кластери для успішної реалізації кластерної політики в Україні (табл. 2).

Водночас реалізація потенційних можливостей, які відкриває відновлення практики СЕЗ в Україні безумовно на пряму залежатиме від того, наскільки прозорим, законодавчо врегульованим та відкритим буде цей процес. Очевидно що мова йде не про повторення практики створення СЕЗ, яка закінчилась їх повним замороженням у 2005 р. через низку зловживань часто кримінального характеру, а про якісно новий підхід, властивий практиці розвинутих країн, зокрема узгоджений зі стандартами ЄС, до якого тяжіє вже тривалий час Україна.

Окрім створення СЕЗ актуальним також є сприяння активізації створення технопарків, які стали основою зародження кластерів у США, Індії, а також наших сусідніх державах – Польщі та Росії (практика створення наукоградів). Зокрема, найбільш близькою в цьому контексті є Польща, в якій кластерна політика на перших кроках реалізації була спрямована на формування технологічних парків, в яких обов'язково повинні були створюватися промислові кластери. Також досвід Поль-

щі є корисним і з точки зору вивчення практики функціонування СЕЗ, створення яких почалось наприкінці 1990-х років в більшості випадків також на територіях непридатних для залучення інвесторів. На сучасний момент в Польщі діє 14 зон та активно розглядаються можливості та засоби перетворення СЕЗ на кластери.

Висновки. З огляду на ряд існуючих бар'єрів на шляху реалізації регіональної кластерної політики в Україні, насамперед, слабкий суспільний та інфраструктурний капітал, актуальною залишається домінуюча роль держави у цьому процесі. Водночас, з огляду на специфіку умов, в яких перебуває наша країна, використання державного капіталу для фінансування та підтримки розвитку кластерів в регіонах є обмеженим. Перспективним інструментом кластерної політики ми вважаємо відновлення практики СЕЗ та подальший розвиток технопарків та технополісів. Відтак об'єктом подальших наукових пошуків є поглиблене дослідження зв'язків, насамперед, між концепцією кластера і концепцією спеціальних економічних зон. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Карий О. І. Стратегічне планування розвитку міста. – Львів: ЗУКЦ, 2007. – 317 с.
2. Войнаренко М. П. Формування інвестиційної політики на основі інноваційних регіональних кластерів Хмельниччини // Повышение конкурентоспособности эко-

Таблиця 2

Роль відновлення практики створення СЕЗ в Україні у реалізації кластерної політики

Бар'єри на шляху реалізації кластерної політики в Україні		Можливості, які відкриває СЕЗ з наступною трансформацією у кластер/кластери для успішної реалізації кластерної політики в Україні	
		Наявність (+) / Відсутність (-)	Пояснення
Слабкий суспільний капітал	Низький рівень інформованості суспільства про кластери	-	Як правило СЕЗ та кластери розглядають як альтернативні інструменти розвитку регіонів, хоча на практиці вони можуть бути взаємодоповнюючими
	Низький рівень підприємницької культури	+	СЕЗ стимулює приплив іноземних інвестицій та вимагає імплементації іноземних стандартів в середовище підприємництва
	Несхильність бізнесу до кооперації	+	Через сприятливі умови ведення бізнесу в СЕЗ активізується підприємницька активність як в напрямку конкуренції, так і кооперації з метою підвищення конкурентоздатності
	Низька інноваційна здатність	+	Одним з головних напрямів для яких в СЕЗ передбачається преференційний режим є інноваційна діяльність
Слабкий інфраструктурний капітал	Виробнича інфраструктура	+ / -	В СЕЗ як правило передбачається спеціальний режим інвестування, що означає законодавче закріплення податкових, фінансових, митних та інших видів пільг, що в комплексі є непрямым чинником стимулювання росту інвестицій з боку бізнесу в інфраструктуру та дослідження. З іншого боку успішні СЕЗ як і кластери виступають ареалами економічного простору, де розміщуються підприємства галузей-лідерів, які у ході розвитку стають полюсами тяжіння факторів виробництва. Такі географічно сконцентровані скупчення підприємств, галузей і пов'язаних із ними процесів здатні викликати подальший розвиток економічної діяльності у всій зоні свого впливу (підлеглі фірми і території) завдяки впливу на зайнятість, підприємницьку активність, рівень виробництва, розширення попиту як на кінцеву продукцію, так і на послуги підприємств обслуговуючої сфери, розширення ринкових зв'язків між підприємствами різних галузей
	Фінансова інфраструктура	+ / -	
	Логістична інфраструктура	+ / -	
	Маркетингова інфраструктура	+ / -	
	Інформаційна інфраструктура	+ / -	
	Інноваційна інфраструктура	+/-	
Підтримуюча інфраструктура		+ / -	
Відсутність локальної зацікавленості в створенні кластерів з боку регіональних органів влади		+ / -	У випадку досягнення поставлених завдань створення СЕЗ, насамперед щодо розвитку регіонів та виведення їх із кризового стану, у регіональних органів влади з'являться реальні стимули та компетенції у питаннях щодо впровадження кластерів

номики на основе формирования кластерной модели производства: сборник научных докладов III Международной научно-практической конференции, 16 – 17 апреля 2008г., г. Севастополь. – Донецк: Юго-Восток, 2008. – 134 с. – С. 16 – 22.

3. Войнаренко М. П. Кластероутворюючий потенціал Хмельниччини: технології та інструменти / М. П. Войнаренко, Л. А. Рибчинська // Регіони знань в Східній Європі. Монографія / [наук. ред. І. В. Бакушевич]. – Тернопіль: ТІСІТ, 2010. – 256 с. (С. 68 – 78).

4. Соколенко С. І. Інвестиційний та інноваційний розвиток Карпатського регіону – кластер лісової і деревообробної промисловості [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sokolenko.com/clusters/58>.

5. Соколенко С. І. Сучасний економічний розвиток регіону на основі інноваційних промислових кластерів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.sokolenko.com/clusters/51>.

6. Захарченко В. И. Кластерная форма территориально-производственной организации / В. И. Захарченко, В. Н. Осипов. – Ч. 1. Экономические кластеры как новая форма организации производства в регионе. – Одесса: Фаворит – Печатный дом, 2010. – 122 с..

7. Трансформация промышленного комплекса региона: проблемы управления развитием: монография /

[В. И. Дубницкий, И. П. Булеев, Н. Е. Брюховецкая и др.]; под общ. ред. В. И. Дубницкого, И. П. Булеева. – Донецк: ДЭГИ, ООО «Юго-Восток, Лтд», 2008. – 548 с.

8. Дубницкий В. И. Условия формирования и перспективы развития промышленных и инновационных нокластеров. / В. И. Дубницкий, В. И. Ляшенко // Повышение конкурентоспособности экономики на основе формирования кластерной модели производства: сборник научных докладов III Международной научно-практической конференции, 16 – 17 апреля 2008г., г. Севастополь. – Донецк: Юго-Восток, 2008. – 134 с. – С. 23 – 44.

9. Похильченко О. А. Реструктуризація бізнесу – ключовий чинник підвищення конкурентоздатності підприємства та регіону / О. А. Похильченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – №3. – Т. 1 (151). – С. 164 – 170.

10. Похильченко О. А. Інтеграційні процеси в реструктуризації промисловості регіону / О. А. Похильченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2008. – №6. – Т. 2 (122). – С. 181 – 184.

11. Innovation Clusters in Europe: A statistical analysis and overview of current policy support / DG Enterprise and Industry report. – European Communities, 2007. – p. 68.

ОРГАНІЗАЦІЙНІ ЗАСАДИ ПОБУДОВИ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ КЛАСТЕРІВ В УКРАЇНІ

САГАЙДАК-НІКІТЮК Р. В.

кандидат фармацевтичних наук

ПОСИЛКІНА О. В.

доктор фармацевтичних наук

Харків

На сьогодні процес управління соціальним, економічним, промисловим, технічним, інфраструктурним розвитком регіонів потребує суттєвого удосконалення. Як показує світова практика, створення ефективної системи лікарського забезпечення і забезпечення високої конкурентоспроможності в країні і стабільного економічного зростання суб'єктів фармацевтичної галузі забезпечує створення фармацевтичних кластерів завдяки сприянню інноваційної активності учасників кластеру, впровадженню оригінальних лікарських засобів (ЛЗ), новітніх технологій їх виробництва, сучасних методів управління й організації просування ЛЗ і т. п. Як свідчать проведені дослідження, основними проблемами, які перешкоджають створенню кластерів в Україні, є відсутність довіри підприємців і їх бажання до кооперації, недосконалі державна, регіональна і місцева політика щодо підтримки кластерів, відсутність досвіду і відповідної нормативно-правової бази для розвитку державно-приватного партнерства та розвинутої логістично-інформаційної й фінансової інфраструктури тощо.

На сьогодні кластеризація отримала широке розповсюдження в розвинених країнах. За кількістю компаній, які функціонують в кластерному середовищі, лідирує Великобританія (84% компаній), Латвія (67% компаній) та Ірландія (64% компаній), середню позицію посідають Італія (43%), Болгарія (35%) і Австрія (34%). Найменший рейтинг у Греції, Естонії й Литви (по 9%), Польщі та Чеської республіки (по 4%), Кіпра (3% компаній) [1].

Для України актуальність створення фармацевтичних кластерів (ФК) обумовлена необхідністю своєчасності забезпечення населення високоякісними ЛЗ у необхідних обсягах за доступною ціною, технологічним відставанням вітчизняних ФП (фармацевтичних підприємств) в порівнянні з діяльністю підприємств розвинених країн, погіршенням економічного стану в країні в цілому, необхідністю створення нових робочих місць, надходження в регіон бюджетних коштів, зниження бар'єрів виходу на ринок оригінальних ЛЗ, актуальністю підвищення ефективності регіональної кооперації тощо.

ФК – це галузево-територіальне добровільне об'єднання наукових структур (розробників ЛЗ), виробничих компаній, дистриб'юторів, аптек, постачальників обладнання, комплектуючих і спеціалізованих послуг, лікувально-медичної бази для оцінки і впровадження розробок, об'єктів інфраструктури (науково-дослідні інститути (НДІ), вищих навчальних закладів (ВНЗ) та інших організацій), які доповнюють один одного, тісно співпрацюють з НДІ інших галузей, громадськими організаціями і органами місцевої влади з метою підвищен-

ня конкурентоспроможності суб'єктів фармацевтичної галузі (СФГ) і ФРК в цілому, створених з метою підвищення конкурентоспроможності вітчизняних фармацевтичних компаній і ефективного лікарського забезпечення населення, а також сприяння економічному розвитку регіону та країни в цілому. При цьому, основним кластероутворюючим елементом є вищий навчальний заклад фармацевтичного профілю, який має потужну науково-дослідну базу і тісно співпрацює з іншими науково-дослідними установами і підприємствами.

Відмінною рисою кластерного підходу в фармації є розробка інноваційних ЛЗ і впровадження їх у виробництво, що, з іншого боку, є стратегічною метою розвитку вітчизняної фармацевтичної галузі на сучасному етапі. Це сприятиме збільшенню частки вітчизняних ЛЗ на внутрішньому фармацевтичному ринку, та яка за останні 5 років зменшилася з 39% до 25%, поліпшенню зовнішньоекономічної діяльності фармацевтичної галузі в цілому.

Потенційними учасниками ФК повинні стати організації, які надають транспортні, складські послуги; органи влади (обласна державна адміністрація, органи місцевого самоврядування); регіональний логістичний центр з переробки відходів; інфраструктурні галузі (фінансові установи (банки, кредитні товариства тощо); страхові компанії; інформаційні служби (маркетингові, інформаційні та рекламні агенції); економіко-правові (аудиторські служби, юридичні консультації); лізингові установи; аутсорсингові та консалтингові організації); фармацевтичні асоціації; спеціалізовані підприємства (лікарняно-профілактичні заклади, ветлікарні та ветаптеки); виробники медичної техніки, виробники фармацевтичного обладнання. Партнерська взаємодія учасників ФК підсилюватиме конкурентні переваги кожного з них і сприятиме виникненню синергетичного ефекту від цієї взаємодії.

Економічна взаємодія учасників ФК являє собою розподіл і перерозподіл ресурсів в процесі співпраці з метою реалізації стратегії кластеру і забезпечення його учасників необхідними ресурсами; організаційна взаємодія передбачає створення організаційної структури, яка забезпечує ефективну взаємодію учасників кластеру, управлінська забезпечує оптимальне використання ресурсів і потенціалу ФК для досягнення синергетичного ефекту; соціальна – створення механізму своєчасності забезпечення населення доступними ЛЗ і розвитку регіону, соціальної відповідальності СФГ, підвищення рівня зайнятості населення, збільшення податкових надходжень у місцеві та Державний бюджети; правова – удосконалення законодавчо-нормативної бази, яка є підґрунтям взаємодії учасників кластеру; техніко-технологічна – створює умови для використання сучасних методів і новітніх технологій виробництва; інноваційна – сприяє впровадженню інновацій та виробництву оригінальних ЛЗ; інформаційна – передбачає своєчасність забезпечення необхідною інформацією; екологічна – спрямована на підвищення оптимальності впливу СФГ на навколишнє природне середовище і забезпечення еколого-гігієнічної безпеки регіону.

На діяльність ФК впливають місцеві органи влади (обласна державна адміністрація, міська влада, органи місцевого врядування) і фармацевтичні асоціації. Основною формою участі держави в створенні ФК і забезпеченні його діяльності є наявність державного замовлення учасникам кластеру на фармацевтичну продукцію, що спрямоване на підвищення рівня національної безпеки і є гарантією відсутності залежності вітчизняної фармацевтичної галузі від зарубіжних країн по основних (життєвонеобхідних) ЛЗ. Участь держави полягає також в компенсації відсотків по кредитах із закупівлі іноземного високотехнологічного обладнання, звільненні від ПДВ і мита певного переліку фармацевтичного обладнання, яке імпортується в Україну, створенні сприятливих умов кредитування учасників ФК, наданні низки податкових пільг для інноваційної фармацевтичної компанії, послідовному підвищенні інвестиційної привабливості СФГ (інноваційна фармацевтична продукція має значний експортний потенціал і довгострокові перспективи реалізації для забезпечення гарантованого повернення інвестицій), прямій фінансовій підтримці учасників ФК, забезпеченні виконання адміністративних процедур, наданні будинків (складів) або інших складових інфраструктури, організації публічних заходів (ярмарків, торговельних місій та ін.), забезпеченні передачі наукової інформації, транспортних зв'язків з іншими кластерами або географічними областями. Крім того, держава може підтримувати кластер з боку органів технічного регулювання (створення нових інформаційних продуктів в сфері технічного регулювання, збір і аналіз даних про існуючі технічні перешкоди в торгівлі, надання консультацій з менеджменту якості й екологічного менеджменту, сприяння переходу учасників ФК на міжнародні правила GxP), органів державного нагляду за промисловою безпекою і охороною праці та ін.

Як показали проведені дослідження, чинна нормативно-правова база, яка регламентує створення і функціонування кластерів в Україні, потребує серйозного удосконалення. Сьогодні вона представлена проектом «Концепції створення кластерів в Україні», розробленим за ініціативою Міністерства економіки України; Концепцією Державної цільової економічної програми «Створення в Україні інноваційної інфраструктури на 2008 – 2012 роки» (Постанова КМ України № 381-Р від 06.06.2007 р.); Програмою діяльності КМ України «Український прорив: для людей, а не політиків» (Постанова КМ України № 14 від 16.01.2008 р.); Про схвалення Концепції проекту загальнодержавної економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року (Постанова КМ України від 09.07.2008 р.).

Переваги роботи в ФРК для його учасників міститься в їх локалізації на певній території, наслідком чого є можливість розподілу витрат між учасниками, зниження транзакційних витрат, скорочення строків та підвищення ефективності взаємодії між учасниками кластера. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Соколенко С. І. Стратегія конкурентоспроможності економіки України на основі інтеграційних систем – кластерів / С. І. Соколенко. – Севастополь: Видавництво ТОВ «Рібест», 2006. – 37 с.

ФІЛОСОФІЯ КОМУНІКАЦІЙ ЯК БАЗИС СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

НАУМІК К. Г.

кандидат економічних наук

Харків

Постановка проблеми. В умовах постіндустріальної економіки актуальними ресурсами виробничих організацій стають інформація, комунікація, знання. Неоднозначність категорій «інформація», «комунікація» і «знання» породжує протиріччя онтологічного і аксіологічного характеру, для вирішення яких необхідно показати значущість цих категорій для соціально-економічного розвитку у філософському аспекті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема «комунікацій» і взаємозв'язаних з ними категорій «інформація», «знання» стала популярною у філософських течіях в останні десятиліття ХХ ст. Значний стимул для її розвитку дала філософія Карла Теодора Ясперса (нім. Karl Theodor Jaspers), концепції Карла Отто Апеля (нім. Karl Otto Apel), Юргена Хабермаса (нім. Jürgen Habermas). Проте в працях цих учених не поставлено завдання показати взаємозв'язок економічного базису і соціального розвитку через призму філософії комунікації і комунікативної дії.

Формулювання цілей. Метою публікації є узагальнення ідей філософії за предметом категорії «комунікація», формулювання парадигм знання (стійкої сукупності знань і гносом [17]) про філософію комунікацій як базис соціально-економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Витоки зародження онтологічного знання про комунікацію як філософську категорію процесу пізнання сходять до філософської думки Стародавніх. Онтологічна парадигма змісту комунікаційного процесу є основною і визначальною для досягнення кінцевого ефекту, поставленої мети. Важливість процесу пізнання була відмічена ще в Античній епосі: заклик одного з семи Дельфійських філософів спартанця Хілона «Пізнай самого себе» знайшов розвиток в ідеях Сократа. Сократ вважав, що внаслідок знання себе люди випробовують багато хорошого і внаслідок неправдивих представлень випробовують багато поганого. Людина, що знає себе, знає і те, що для неї буде добре, і розрізняє те, що може зробити і чого не може» [5]. Про важливість пізнання написано Платоном в діалозі «Держава»: «те, що надає пізнаванню речам істинність, а людину наділяє здатністю пізнавати, це ти і вважай ідеєю блага – причиною знання і пізнаваності істини» [10, с. 508]. Також Платон запропонував ідею про необхідність взаємодії на основі обміну «заради того ми і заснували державу, щоб люди вступили в спілкування» [11, с. 371].

Поняття «спілкування», «комунікація» – це міждисциплінарні категорії, які вивчаються усіма науками, де об'єктом вивчення є людська діяльність. Для того,

щоб вижити, людина повинна була пристосуватися, розвинувши в собі інструменти комунікації. Ідею виживання чітко сформулював Апель «реалізація істини апіорі залежить від реалізації необмеженого комунікативного співтовариства в суспільстві, історично даному, – тобто в суспільстві, яке повинне організуватися в обмежені функціональні системи заради власного виживання» [1, с. 200]. Аналогічної думки дотримуються соціологи Надія Лисиця і Людмила Хижняк, які відмічають, що нині «проблема життєздатності організацій залишилася однією з найбільш гострих» [6].

Вживання завжди супроводжується прогресом пізнання, який визначає соціально-економічний розвиток цивілізації. У літературі соціально-економічний розвиток цивілізацій описується концепціями періодизації історичного розвитку. Формативна концепція Карла Маркса (нім. Karl Heinrich Marx) в основу розвитку людського суспільства ставить виробничо-господарську діяльність; цивілізаційна концепція Ясперса, Арнольда Тойнбі (англ. Arnold Joseph Toynbe) ґрунтується на соціокультурних типах; хвилева концепція Елвіна Тоффлера (англ. Alvin Toffler), в якій акцент зроблений на еволюційному розвитку, основним рушійним моментом розвитку описує технологічний прогрес, становлення технологічного, або технотронного (technetronic – від грецького techne), суспільства, перманентно зростаючу роль знань. Проте, поза сумнівом, що спосіб виробництва і значущість чинників виробництва визначають соціально-економічний зміст кожної епохи.

Маркс прозорливо писав: «Жодна формація не загине раніше, ніж розвинуться усі продуктивні сили, для яких вона дає досить простору, і новітні більш високі виробничі справи ніколи не виникають раніше, ніж дозрівають матеріальні умови їх існування в надрах найстарішого суспільства» [8, с. 7].

Дійсно, швидкість поширення інформації як чинника прийняття рішень обумовлює інтенсивність і швидкість змін соціально-економічних умов діяльності акторів ринку. Класичні положення економічної теорії отримують новий розвиток. Так, загальноприйнята триєдність чинників виробництва «праця», «земля», «капітал» доповнюються в останніх публікаціях чинниками «підприємництво» і «інформація». Наприклад, інформація як «чинник збільшення обсягу виробництва і підвищення його ефективності» згадується ще в 1975 році в Словнику-довіднику [9, с. 153]. Дисертація на тему «Інформація як чинник виробництва» була захищена в Росії в 2000 р. [15]. Якщо взяти до уваги ознаки категорії «капітал»: капітал як засоби виробництва (Д. Риккардо), капітал як самозростаючу вартість (К. Маркс), то інформація, підприємництво і комунікації повинні приносити дохід. Марк Блаут аналізуючи підприємництво як чинник виробництва [2, с. 424 – 428], справедливо робить висно-

вок, що прибуток, пов'язаний з підприємництвом, – це «залишковий дохід осіб, що переймають на себе ризик, пов'язаний з невизначеністю» [2, с. 427].

На думку Дениса Улєсова, при обґрунтуванні економічної цінності інформаційних благ «для інформаційних продуктів визначальним, як правило, являється їх корисність, а точніше, той ефект, якого можна досягти при подальшому використанні інформаційних товарів» [16, с. 36]. Таким чином, безперечною є позиція Улєсова, що «інформацію можна назвати суб'єктивним ресурсом, тобто ресурсом, ефективність, а також взагалі можливості і форми використання якого в економіці в дуже великому ступені залежать від індивідуальних характеристик економічних агентів [16, с. 36].

Суб'єктивність підприємництва і інформації робить неможливим об'єктивно заздалегідь оцінити ці чинники виробництва. Комунікація як канал розподілу без сумніву має певну вартість, проте в аспекті способу зниження ентропії системи, зменшення невизначеності соціально-економічної інформації також є суб'єктивним чинником.

Іншим значним аспектом комунікативної філософії, що визначає сутність соціально-економічних процесів, є аксіологічна парадигма.

Починаючи з Мартіна Бубера (нім. Martin Buber), Едмунда Гуссерля і Карла Ясперса, включення в систему філософського аналізу категорії «Ти» як «Інший» або контрsub'єкт приводить комунікативну філософію до морально-етичної проблематики і проблеми цінностей як змістовного ядра, яке обумовлює взаєморозуміння. «Інший» є рівнозначним поняттю «Я» суб'єктом комунікації, яка у своєму контексті є обміном знаками, сенсами, цінностями і енергією.

Хабермас виділяв як один з негативних наслідків посилення впливу ролі наукового знання – зникнення моральності як основи людських відносин, як безумовного і абсолютного визнання «Іншого». Протиріччя між технічною доцільністю, економічною можливістю і моральними нормами; між чистою логікою і соціальною емпірією. Інструментом примирення Хабермас називає комунікацію як діяльність, опосередковану символами, в основі якої лежать традиція і норми, які визнані людьми, що взаємодіють між собою. Схожею є думка Бориса Маркова, що «основними чинниками розвитку сучасної світової економіки є організаційні структури і соціальні інститути в союзі з етико-світоглядним компонентом» [7].

Також Марков підкреслює відхід від гуманності, описуючи зміст комунікативного характеру соціально-економічних стосунків: «від людини до інститутів, від свідомості до соціально-економічних зв'язків, до праці і виробництва, від автора до тексту, від суб'єкта до буття – словом, скрізь очевидний крах старої гуманістичної парадигми, в якій центральна роль відводилася людині і посилення на якого при обґрунтуванні усіх інших структур мали визначальний характер».

Адам Смит (англ. Adam Smith) займав позицію, що ринок не лише роз'єднує, він об'єднує людей, взаємопов'язує їх як виробників і споживачів. «Дай мені те, що мені потрібне, і ти отримаєш те, що тобі потріб-

не...» [14, с. 18]. Об'єднуюча роль ринку очевидна, – це досягнення ефективної єдності на основі особистої вигоди: «...не від доброзичливості м'ясника, пивовара або булочника чекаємо ми отримати свій обід, а від дотримання ними своїх власних інтересів. Ми звертаємося не до їх гуманності, а до їх егоїзму, і ніколи не говоримо їм про наші потреби, а про їх вигоди» [14, с. 18].

Хабермас робить висновок про необхідність реалізації комунікативної дії на рівні стратегічного управління суспільством, яке забезпечується на ідеології. Відмова від ідеології на користь комунікації дасть можливість створення нових форм соціального управління.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямку. Пізнання категорії «комунікація» у філософському аспекті як базису соціально-економічного розвитку визначається двома парадигмами: онтологічною і аксіологічною.

Онтологічна парадигма складається з основних положень: формування і розвиток комунікації має природний характер, обумовлене об'єктивними чинниками життєдіяльності і метою – виживання; комунікація має матеріальні і нематеріальні характеристики і відповідно має об'єктивно-суб'єктивний характер формування вартості.

Аксіологічна парадигма полягає в положенні, що комунікація – це діяльність, опосередкована символами, в основі якої лежить традиція і норми, визнані людьми, що взаємодіють між собою; в основі комунікації лежить егоїстичний підхід, протилежний до гуманістичного.

Подальші дослідження спрямовані на обґрунтування методології дослідження. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Апель, Карл-Отто.** Трансформация философии. Пер. с нем. / Перевод В. Куренной, Б. Скуратов. – М.: Логос, 2001. – 344 с.
2. **Блауг М.** Экономическая мысль в ретроспективе. – М.: Дело ЛТД, 1994. – 678 с.
3. **Гуссерль Э.** Идеи к чистой феноменологии и феноменологической философии. – Том 1. Общее введение в чистую феноменологию. – М.: Дом интеллектуальной книги, 1999. – 334 с.
4. **Кант Иммануил.** Критика чистого разума: Пер. с нем. Н. Лосского. – Мн.: Литература, 1998 г. – 960 с. – (Классическая философская мысль).
5. **Ксенофонт.** Воспоминания о Сократе, IV, 1, 24 // Суд над Сократом: сборник исторических свидетельств / Сост. А. В. Кургатников. – СПб.: Алетейя, 2000. – 272 с.
6. **Лисица Н. М., Хижняк Л. М.** Организационная динамика в нестабильном социуме [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.sociology.kharkov.ua/socio/docs/chten_01/lisica.doc.
7. **Марков Б. В.** Мораль и разум. Послесловие // Хабермас Ю. Моральное сознание и коммуникативное действие. – СПб.: Наука, 2000. – С. 341 – 375.
8. **Маркс К.** Предисловие «К критике политической экономии» / Маркс К., Энгельс Ф. Собрание сочинений. – Т. 13 (С. 5 – 9).
9. **Математика и кибернетика в экономике.** Словарь справочник. – М.: Экономика, 1975. – 700 с.
10. **Павлов И. П.** Полн. собр. соч. – 2 изд. – Т. 3. – Кн. 2. – 1951. – С. 335–336.

11. Платон. Государство. Книга седьмая: греческий текст. (Проект «Perseus») / Пер. А. Н. Егунова. Примечания (А. А. Тахо-Годи) / Источник: Платон. Собрание сочинений в 3-х тт. – Т. 3 (1). – М., 1971 г. – Огр: Е. Городецкий.

12. Пономаренко В. С. Стратегічне управління підприємством. – Х.: Основа, 1999. – 620 с.

13. Семенов Ю. Теорія суспільно-економічних формацій і всесвітня історія / Суспільно-економічні формації. Проблеми теорії. – М., 1978. – С. 55 – 89.

14. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – Том 1, 2.– М.-Л.: Огиз; Соцэкгиз, 1935.– 371 с.

15. Степанов Е. Б. Информация как фактор производства: Дис. ... кандидат экономических наук: 08.00.01: Кострома, 2000. – 131 с.

16. Улесов Д. В. Особенности информации как фактора производства / Д. В. Улесов, Л. Н. Сафиуллин // Актуальные проблемы экономики, управления и права. – 2008. – №1. – С. 34 – 47.

17. Яковец Ю. В. Формирование постиндустриальной парадигмы: истоки и перспективы / Ю. В. Яковец // Вопросы философии.– т. №1.– 1997. – С. 3 – 17.

ДО ПИТАННЯ ПРО ПРИРОДУ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ В НЕОІНСТИТУЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЧНІЙ ТЕОРІЇ

МОІСЕЄНКО О. М.

аспірант

Харків

Актуальність теми. Вся історія людської цивілізації пронизана владною складовою: прагненням людей до влади й гострою боротьбою за неї, захопленням і перерозподілом правомочій і «ренти» від влади, впливом влади на характер облаштованості й траєкторію розвитку суспільства. Господарська практика в будь-якій країні відчуває на собі істотний, далеко не однозначний вплив інститутів влади. Влада впливає на всю систему економічних зв'язків, вона «присутня» у відносинах власності й зайнятості, процесах розподілу й обміну, у державному регулюванні економіки й зовнішньоекономічних контактів. Розуміння економічної влади й «розгляд різьбаче однакових методів боротьби економічних владних груп», за зауваженням В. Ойкена, потрібно для розуміння економічної дійсності всіх минулих епох і сучасності, а можливо, і майбутнього [5, с. 250].

На початку ХХ століття боротьба за економічну владу (на всіх рівнях: мікро-, мезо-, макро- і мегаекономіки) загострюється й набуває більш витончених форм. Будь-яка країна в умовах потужного протистояння різноманітних сил та інтересів повинна прагнути до створення збалансованої системи влади, що забезпечує ефективний внутрішній порядок, а також захищає національні інтереси й безпеку у взаємодії із зовнішнім світом.

На переломних історичних етапах феномен влади набуває особливої «ваги», тому його адекватна наукова оцінка досить актуальна для осмислення сучасного стану й тенденцій подальшого руху суспільств, що трансформуються, а також для розробки ефективних стратегій соціально-економічного розвитку.

Ступінь вивченості проблеми. Дослідження концептуальних основ природи владних відносин в економіці, розглядалися в працях Д. Норта, Дж. Бьюкенена, М. Олсона, Р. Коуза, Е. Тоффлера. Критичний аналіз наукових робіт проводили В. В. Демет'єв, В. Г. Яременко, Б. Селігмен, Г. Ф. Столбова та ін. Водночас дослідження феномена державної влади в рамках неоінституціональної

теорії не надто повно досліджені в науковій літературі, хоча таке дослідження дозволяє зрозуміти, у якому ступені і яким чином інститути державної влади здатні впливати на процеси руху суспільства до ринкової економіки й демократії, визначати національну специфіку розвитку транзитивних економік.

Таким чином, **метою даної статті** є аналіз положень неоінституціональної економічної теорії щодо ролі державної влади в економічних процесах.

Виклад основного матеріалу. Потрясіння світової господарської системи у 1970-х рр. ХХ століття дали стимул новим дискусіям про роль держави в економіці й природі економічної влади, у тому числі й у новій інституціональній теорії. Її основоположником став американський економіст Рональд Коуз (н. 1910). Ще у 1937 р. у статті «Природа фірми» він увів поняття трансакційних витрат – витрат на укладення угод (контрактів). На відміну від традиційного інституціоналізму в моделях нової інституціональної економічної теорії (НІЕТ) проблема влади «не має значення». При цьому різними авторами відсутність влади у відповідних теоретичних побудовах коментується по-різному. Так, відповідно до підходу А. Алчіана й Г. Демсеця, заперечення значення влади для аналізу інститутів випливає із заперечення факту її наявності у відносинах між економічними агентами. З їхнього погляду, як зауважує Дж. Палермо, «економічна влада не існує при капіталізмі, і очевидно, що авторитарні відносини є при найближчому розгляді відносинами між рівними» [12, с. 582]. О. Уільямсон розуміє економічну владу як категорію, доречну для вивчення ринку й ієрархій, але не розширює масштаби її застосування у межах свого дослідження. Для нього виключення влади з економічного аналізу є наслідком невизначеності даної категорії. «Основна проблема концепції влади полягає в тім, що вона надто нечітко визначена і саме поняття економічної влади насправді застосовується для пояснення практично всього, що навколо. Необхідні серйозні зусилля щодо операціоналізації поняття економічної влади, якщо ми хочемо правильно її оцінювати» [8, с. 380].

«Логіка влади, – указує М. Олсон, – не може бути адекватно пояснена за допомогою добровільних трансакцій» [13, с. 2 – 3]. На цей момент звертає увагу й

Дж. Палермо, підкреслюючи, що аналіз економічної влади не може бути здійснений у рамках НІЕТ, оскільки вступає в протиріччя з її фундаментальними передумовами, тобто з гіпотезою про те, що інституціональні угоди являють собою Парето-ефективний результат вільних добровільних взаємодій [12, с. 574].

У зв'язку із цим неоінституціональна теорія принципово інакше трактує державу і його роль в економіці, розглядаючи державну участь в економічному житті, передусім з історичних позицій [2, с. 123].

Протягом більшої частини економічної історії панував тип обміну, що характеризується персоналізованими відносинами сторін у процесі дрібного виробництва й місцевої торгівлі. Такий обмін відрізняється повторюваністю, культурною гомогенністю (тобто наявністю загального набору цінностей) і відсутністю контролю й примусу з боку третіх осіб (у чому не було особливої потреби, тому що трансакційні витрати персоналізованого обміну були незначними). Обмеження, які відчували учасники такого обміну, виникали з наявності кривих зв'язків, застав, обміну заручниками тощо.

З розвитком суспільства обмін ставав різноманітнішим, більше відбувалося актів обміну, що виходять за рамки раніше встановлених обмежень. Такий обмін – неперсоналізований – дозволив розширити ринок і реалізувати вигоди більш складного виробництва й угод, що виходять за межі невеликих географічних або етнічних одиниць. Більш складні угоди, що укладаються між сторонами, сприяли формуванню додаткових інститутів, що забезпечують виконання договорів. Цей тип обміну сприяв формуванню держав і зростанню ролі спеціалізованих інститутів у захисті купців і укладенні торговельних кодексів.

Таким чином, виникає третя форма обміну – це неперсоналізований обмін з контролем, здійснюваним третьою стороною. Забезпечення третьою стороною умов угоди ніколи не буває ідеальним і досконалим і пов'язане з більшими витратами для учасників обміну [6, с. 423].

За визначенням Д. Норта, держава – це організація з певними перевагами у здійсненні насильства, що поширюється на географічний район, чії межі визначені його здатністю обкладати податком підданих [4, с. 49].

Досягнення поставленої мети передбачає наявність механізму, що дозволяє шляхом численних коректувань підтримувати в суспільстві своєрідний status quo. У контексті неоінституціональної теорії status quo – це діюча система формальних правил, що узгоджується значною мірою з формальними нормами, яка і визначає таке співвідношення інтересів різних сторін (держави й індивідів), що забезпечує економічній системі стійкий, хоча не у всіх випадках найбільш ефективний, розвиток [9, с. 47].

Під інтересами держави розуміється прагнення до укладення соціального контракту, що якнайкраще виражає інтереси всіх соціальних груп. Під інтересами окремих індивідів (у тому числі й державних чиновників) – особисту вигоду окремих індивідів.

У більшості випадків будь-яка зміна формальних правил, будь то природний шлях – під впливом нефор-

мальних норм, або революційний – зміна законодавства з ініціативи суспільства або держави, неминує спричиняє перерозподіл прав власності, а отже, прибутків і збитків між різними сторонами. Виникають так звані екстернальні ситуації, коли перерозподіл прав власності провокує сторони, що зазнали збитків у результаті прийняття закону, діяти нелегально. У цьому випадку держава стає перед вибором: скасувати прийнятий закон або за допомогою системи покарання впливати на його порушників.

Установлюючи правила й норми, що визначають взаємини між членами суспільства, впливаючи на розвиток інституціональної, а, отже, і економічної системи, держава покликана виступити як суспільне благо, яке мінімізує трансакційні витрати [10].

Інституціональна система формує спонукальні стимули для членів суспільства діяти відповідно до формальних і неформальних правил. Держава виступає третьою силою, контролюючи поведінку членів суспільства.

За визначенням Дж. Бьюкенена, держава – це простий набір прийомів, машина, що уможливає здійснення колективних дій. (Колективні дії – дії індивідів, що вирішили досягти певної мети у складі колективу, а не індивідуально). У рамках даного підходу держава – один з можливих гарантів обміну, що досить часто виступає базовим, або «кінцевим», арбітром у системі, використовуваний для надійного захисту угод [9, с. 50].

Неоінституціоналісти висувують припущення, що для того, аби почати серйозне інституціональне реформування, необхідна поява якогось зовнішнього агента, єдина функція якого полягає в тому, щоб гарантувати дотримання правил, самостійно сформульованих суспільством перед самим собою. Як зауважує Дж. Бьюкенен, «обидві сторони віддають перевагу тому, щоб правила, які вони разом визначили, забезпечувалися б третьою стороною, сторонніми силами, поза сторонами, що беруть участь».

У цьому контексті неоінституціоналістами виявляється парадокс держави, яка спочатку була сконструйована саме для виконання зовнішньої стосовно індивідів функції, – «сприяння й реалізації складного обміну, необхідного для забезпечення спільно споживаних товарів і послуг», але замість цього перетворилася на невід'ємну частину суспільства. Таким чином, необхідно знову здійснити розмежування функцій держави на «ті, що державу захищають» і «ті, що держава виробляють». «Державу захищаючі» мають бути зовнішнім стосовно договірних сторін. «Державу виробляючі» забезпечують процеси складних обмінів у суспільстві. У цій ролі держава виступає як внутрішній компонент суспільства. Друга функція держави повинна бути звільнена від оцінок за критеріями справедливості. Роль «держави виробляючої» полягає у реалізації медіанного вибору.

У цілому інтонація повинності, властива неоінституціоналістам під час обговорення способів реалізації власних завдань «державою виробляючою», відображає певне логічне напруження по питанню про можливості виконання державою ролі генератора інституціональних змін [1, с. 330].

Спираючись на інструментарій неоінституціональної теорії і дослідивши етапи формування й розвитку держави, можливо виявити інституціональні причини вибору ключових сфер державного управління. Воно розглядається як будь-який інший економічний інститут. Державні структури складаються з людей, поведінка яких нічим не відрізняється від поведінки співробітників будь-якої приватної фірми. Вони настільки ж егоїстичні, тією самою мірою раціональні (або нераціональні), так само реагують на ринкові сигнали (або невизначеність цих сигналів) тощо. Ступінь ефективності цього інституту може й повинна оцінюватися так само, як і ефективність будь-якої іншої форми організації.

Друга методологічна відмінність неоінституціоналізму від інституціональної теорії пов'язана із позаісторичним характером аналізу. Особливого значення набуває теорія влади для пояснення процесів у перехідних економіках. Не випадково свою роботу, присвячену питанням влади, М. Олсон базував на аналізі проблем, що виникають у перехідних економіках [12]. Справа в тому, що, коли економічна система піддається досить глибоким перетворенням у відносно короткий проміжок часу, можуть проявлятися й виходити на перший план такі її риси й властивості, які менш помітні, коли ми маємо справу зі стабільною й рівноважною економічною системою. До однієї з таких проблем належить й проблема економічної влади, її організації й розподілу, що, на нашу думку, перетворилася в одну із центральних у перехідній економіці. Однією з умов реформування господарства є реформування владних відносин в економіці – трансформація системи економічної влади, характерної для планового господарства, у систему владних відносин ринкової економіки. Головна проблема, з якою зустрілася перехідна економіка, – це відсутність суспільно необхідного порядку влади (термін Е. Тоффлера), що проявляється, з одного боку, у наявності надлишку приватної економічної влади, з другого – у нестачі ефективної влади [7, с. 577].

Проблема обмеження ефективності в перехідній економіці полягає не стільки в транзакційних витратах у нортівському розумінні цього терміна, скільки у високих «витратах сваволі», що виникають внаслідок відсутності ефективного порядку влади.

«Варто усвідомити, – писав Р. Коуз, – що коли економісти досліджують роботу економіки, вони мають справу із впливами окремих осіб або організацій на інших, що працюють у тій же системі. Це і є наш предмет. Якби не було таких впливів, не існувало б підлягаючих вивченню економічних систем» [3, с. 28].

Вплив «окремих осіб і організацій на інших» у певних ситуаціях – нерівність у розподілі економічних ресурсів і ресурсів насильства – містять у собі владу. У цьому сенсі проблема влади повинна стати предметом дослідження для економістів, що працюють у галузі інституціональної теорії. Є достатні підстави погодитися з В. Ойкеном у тім, що принципової несумісності економічної теорії й феномену економічної влади не існує. «Якщо економічна теорія розроблена правильно, то вона не тільки сумісна із проявами економічної влади, але й абсолютно необхідна... для пізнання феномену економічної влади» [3, с. 118].

Це означає, зокрема, що економічні інститути повинні досліджуватися й з погляду їхньої владної складової – яку владу вони породжують і результатом якої влади вони є. Теорія економічної влади може бути розвинена шляхом поєднання неокласичної поведінкової моделі раціонального вибору (у її модифікованому виді, представленому у НІЕТ), – з одного боку, і посилки про економічну, соціальну й політичну нерівність економічних агентів і особливості їхньої взаємодії в умовах нерівності (обмеженої добровільності трансакцій), властивої неортодоксальним теоріям: марксизму, традиційному інституціоналізму й радикальній політичній економії – з іншого. Аналіз феномена економічної влади повинен бути включений у дослідницьку програму НІЕТ для того, щоб сприяти пошуку відповіді на питання: що таке суспільно необхідний порядок влади? хто, над ким (чим), у яких межах, якими методами й заради досягнення яких цілей повинен панувати в економічному житті суспільства?

Разом з тим відповідь на поставлене питання, з огляду на «міждисциплінарний» характер феномену влади, може бути знайдений на шляхах об'єднання зусиль економістів, соціологів і фахівців у галузі права. Не випадково К. Ротшильд як епіграф до книги «Влада в економічній теорії» обрав висловлення Б. Рассела: «Економіка як окрема наука нереалістична й веде неправильним шляхом (misleading), якщо розглядати її як керівництво до дії. Є тільки один базис – найважливіший – і криється він у більш широкій науці, науці про владу» [13, с. 92].

Висновок. Підбиваючи підсумок, можна констатувати, що неоінституціональні теорії займаються розкриттям законів, що мають універсальний і загальний характер. Ці закони дійсні для всіх видів економічних гравців (інститутів, окремих індивідів) і з їхньою допомогою можуть бути описані будь-які економічні системи в будь-якій історичній епоху, а також відносини влади, що виникають в економічній сфері.

Евристична цінність теорії влади, розробленої в рамках неоінституціональної теорії, пов'язана з тим, що реальний економічний світ – це світ здебільшого підлеглості відносин, які рівною мірою стосуються функціонування всіх економічних інститутів.

В економічному житті відсутні такі механізми, які сприяли б установленню рівності між економічними агентами й виключенню між ними. Тому саме нерівність можна розглядати як «природний стан» економічного життя, рівність же є ідеальною розумовою конструкцією, причому такою конструкцією, що у реальній економіці практично не зустрічається, має обмежену сферу застосування. Оскільки механізми, що забезпечують дію тенденції до реалізації даної конструкції в господарському житті, відсутні, то остання, будучи перенесеною у сферу економічної політики, стає утопією. Таким чином, на думку автора, економіку доцільно розглядати як систему влади, що характеризується певним її розподілом, ієрархією й боротьбою за владу, а також певною рівновагою влади, і в цьому значенні неоінституціоналізм відкриває нові можливості для дослідження феномену економічної влади. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бьюкенен Дж.** Политика и политические институты в неоинституционализме / Сочинения. – М.: Таурис Альфа, 1997.
2. **Дементьев В. В.** Экономика как система власти: монография / В. В. Дементьев.– Донецк, «Каштан», 2003. – 403 с.
3. **Коуз Р.** Фирма, рынок и право. М.: «Дело ЛТД» при участии «Catallaxy», 1993. – 192 с.
4. **Норт Д.** Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Фонд экономической книги «Начала», 1997. – 180 с.
5. **Ойкен В.** Основы национальной экономики. – М.: Экономика, 1996. – 351 с.
6. **Селигмен Б.** Основные течения современной экономической мысли / Б. Селигмен.– М.: Прогресс, 1968.– 600 с.
7. **Тоффлер Э.** Метаморфозы власти. – М.: ООО «Издательство АСТ», 2001. – 669 с.
8. **Уильямсон О.** Экономические институты капитализма: фирмы, рынки, отношенческая контрактация.– СПб.: Лениздат; CEV Press, 1996. – 702 с.
9. Учебно-методический комплекс по курсу «Институциональная экономика» / Под ред докт. эконом. наук, проф. Столбова Г. Ф. – М.: Издательство СЗАГС, 2005.
10. **Dugger W.** Underground Economics. A Decade of Institutional Descent.– Armonk, New York, M. E. Sharpe Inc., 1992.– p. XXII.
11. **Olson M.** Power and Prosperity: Outgrowing Communist and Capitalist Dictatorships.– p. 2 – 3.
12. **Palermo G.** Economic Power and the Firm in New Institutional Economics: Two Conflicting Problems // Journal of Economic Issues.– 2000.– Vol. 34.– № 3.– p. 582.
13. **Russell B.** Power. – London and New York: Routledge, 2000. – 207p.

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ ПОЛЬШИ: ФАКТОРЫ И ИНСТРУМЕНТЫ

ВАЦЬКОВСКИ К. С.

доктор экономических наук

Варшава (Польша),

ГОРДИЕНКО Л. Ю.

кандидат экономических наук

Харьков

В условиях современной глобализированной экономики конкурентоспособность становится важным детерминантом развития предприятия и одновременно возможностью оценивать результаты его функционирования. Конкурирование предприятий между собой является характерной чертой рыночной экономики, которая проявляется в зависимости от отрасли промышленности или сектора во многих плоскостях разнообразием методов и форм, а также с различной интенсивностью.

В эпоху глобализации и роста открытости экономик вопросы конкурентоспособности субъектов хозяйствования находят отражение в работах как ученых, так и специалистов многих стран мира, в том числе Польши и Украины, среди которых Н. Г. Адамкевич-Дрвилло, В. Вальчак, А. Э. Воронкова, В. Н. Гончаров, В. М. Горбатов, М. Е. Горыня, Б. Добегало-Корона, И. З. Должанский, С. Касевич, Н. А. Кизим, Р. Новацки, З. Першчонек, И. А. Поддубный, А. Помыкальски, М. Й. Станкевич, В. Швитаьски и др.

Целью статьи является на основе анализа факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятий, выявить проблемы и перспективы повышения их конкурентоспособности.

Конкурентоспособность можно определить как многомерную характеристику предприятия, вытекающую

из его внутренних характеристик, в том числе обеспечивающую его возможность адаптироваться к изменениям в окружающей среде. Эта черта определяет способность предприятия выполнять такие действия, которые обеспечивают ему стабильное и долгосрочное развитие, а также вклад в создание рыночной стоимости.

Следует согласиться с мнением, приведенным в коллективной монографии под редакцией М. Горыня [2], согласно которому конкурентоспособность является понятием относительным, потому что при оценке уровня конкурентоспособности конкретного предприятия мы сталкиваемся с проблемой выбора соответствующих объектов отнесения и принятия соответствующих критериев и показателей при анализе данного предприятия на фоне других предприятий, которые выбраны для сравнения в данном секторе.

По М. Й. Станкевич [2, с. 79], конкурентоспособность предприятий следует рассматривать как систему, которая состоит из следующих компонентов:

- потенциала конкурентоспособности, понимаемого как совокупность материальных и нематериальных ресурсов предприятия, ключевых компетенций и возможностей, позволяющих получить прочное конкурентное преимущество;

- конкурентного преимущества, имеющего всегда относительный характер, понимаемого как эффект результативного использования конфигурации компонентов потенциала конкурентоспособности, предоставляющих предприятию возможность генерировать привлекательные рыночные предложения и эффективные инструменты конкуренции;

- инструментов конкурирования, которые можно определить как сознательно и целенаправленно используемые инструменты и методы создания капитала клиентов и управления стоимостью фирмы;

– конкурентной позиции, понимаемой как результат, достигнутый предприятием, чтобы конкурировать в данном секторе, рассматриваемой на фоне результатов, достигаемых конкурентами, другими словами – место на шкале экономической и неэкономической полезной стоимости, которую предоставляет своим заинтересованным лицам предприятие, по сравнению с местами, занимаемых конкурентами.

Сточки зрения практики, как отмечает М. Й. Станкевич в [2], существенным является распознавание и понимание условий и факторов, оказывающих влияние на конкурентоспособный потенциал предприятия.

Конкурентное преимущество по Й. Овена [3, с. 71] основано не столько на каком-то абстрактном понятии абсолютного совершенства, сколько на том, что необходимо попросту быть менее некомпетентным нежели конкуренты.

Б. Добегало-Корона и С. Касевич считают, что конкурентоспособность предприятия на рынке является результатом синергетического взаимодействия многих внутренних факторов и механизмов, присущих предприятию, а также внешних условий, существующих в окружающей среде. Это можно понимать как способность к развитию, получению выгоды и прибыли, а также выработке конкурентных преимуществ [4, с. 89].

Следует согласиться с мнением, которое представлено в [5], соответственно которому предприятия, которые хотят на долго сохранить конкурентную позицию на рынке, должны непрерывно инвестировать в инновации, а также развивать свои продукты и услуги или же предлагать существенные ценовые выгоды. Причем основным стратегическим ресурсом, на основе которого достигается конкурентное преимущество на сегодняшних рынках, являются знания. Но следует учесть, что знания – это специфический и «уникальный» ресурс в контексте других «мягких» ресурсов, особенно таких, как: организационная культура, внутриорганизационные отношения, мотивационные системы, коммуникации, а также взаимодействие и взаимоотношения с окружающей средой.

В процессе исследования конкурентоспособности предприятия необходимо выявить факторы, которые на нее влияют. На рис. 1 приведено комплексное представление факторов, влияющих на конкурентоспособность современного предприятия.

За последние несколько лет к самым популярным инструментам, используемым польским государством, можно отнести помощь из государственного бюджета и фондов ЕС для поддержки инноваций и конкурентоспособности предприятий.

Например, Польское агентство развития предпринимательства (ПАРП) – в одном из реализуемых им мероприятий – 8.1 «Поддержка деловой активности в сфере электронной экономики», осуществляемых в операционной программе «Инновационная экономика» (ОП ИЭ) от 22 октября 2010, накопило бюджет в размере 1533 млн злотых [7, с. 136]. Использование этих средств, характеризуются следующими цифрами:

– поступило 4936 зарегистрированных правильно оформленных заявок (от потенциальных бенефициаров) на сумму 3,211 млн злотых;

– утверждено для поддержки 1470 правильно оформленных заявок на сумму 904,5 млн злотых;

– заключено 1370 договоров на сумму 839,3 млн злотых.

В качестве еще одного примера можно привести проекты «е-бизнес», реализуемые в рамках мероприятий – 8.1 [7, с. 137]:

– интернет-портал, обслуживающий хобби и интересы, разработанный двумя предпринимателями из Ополя;

– сервис Qlturka.pl, предлагающий информацию в сфере культуры и искусства, ориентированный на детей, разработанный Е. Швержежской;

– сервис jakdojade.pl, предназначенный для планирования поездок городским транспортом, и разработанный фирмой City-nav, внедренных выпускниками Познаньской Политехники и специалистами, связанными с публичным транспортом и спутниковой навигацией.

Таким образом, современные предприятия, желающие повысить свою конкурентоспособность на рынке, должны учитывать как внешние факторы (происходящие в окружающей среде), так и внутренние. При этом к менеджерам предъявляются требования уметь диагностировать и планировать потенциал развития и возможностей компаний-конкурентов, другими словами, они должны уметь продемонстрировать способность надлежащего планирования соответствующих мероприятий и разработки бизнес-процессов, обеспечивающих построение долгосрочных и трудно оспариваемых конкурентных преимуществ. Причем следует иметь в виду, что нет готовых решений результативных стратегий развития, гарантирующих каждому предприятию получение долгосрочного конкурентного преимущества или же достижения рыночного успеха. Каждое предприятие должно постоянно следить и внимательно анализировать мероприятия, предпринимаемые непосредственными конкурентами и учиться у них испытанным и результативным методам поведения. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Gorynia M. Luka konkurencyjna na poziomie przedsiębiorstwa a przystąpienie Polski do Unii Europejskiej / M. Gorynia (red.). – Poznań: Wydawnictwo Akademii Ekonomicznej w Poznaniu, 2002. – S. 48 – 49.

2. Stankiewicz M. J. Konkurencyjność przedsiębiorstw. Budowanie konkurencyjności przedsiębiorstwa w warunkach globalizacji / M. J. Stankiewicz. – Toruń: Wydawnictwo TNOiK «Dom Organizatora», 2002. – S. 79.

3. Owen J. Zarządzanie. Czego nie uczą w szkołach biznesu / J. Owen. – Warszawa: PWE, 2003. – S. 71.

4. Dobiegała-Korona B., Kasiewicz S. Metody oceny konkurencyjności przedsiębiorstw, [w:] K. Kuciński (red.), Uwarunkowania konkurencyjności przedsiębiorstw w Polsce, «Materiały i Prace IFGN», tom LXXIX. – Warszawa: Oficyna Wydawnicza SGH, 2000. – S. 89.



Рис. 1. Комплексное представление факторов, влияющих на конкурентоспособность современного предприятия [6]

5. Bailom F., Matzler K., Tschernernja D., Jak utrwalić sukces. Co wyróżnia najlepsze przedsiębiorstwa?. – Warszawa: Wolters Kluwer, 2009 – S. 13, 59 – 80.

6. Walczak W. Analiza czynników wpływających na konkurencyjność przedsiębiorstw. E-mentor nr 5 (37) / 2010; metody, formy i programy kształcenia: [http://www.e-mentor.edu.pl/artykul/index/numer/37/id/784].

7. Innowacyjni. Dobre praktyki. – Warszawa: PARP, 2010. – 177 s.

ГЛОБАЛЬНІ ВИКЛИКИ ДЛЯ ІНСТИТУТІВ РЕГУЛЮВАННЯ КОНКУРЕНЦІЇ

ТАРНАВЬСКА Н. П.

доктор економічних наук

Тернопіль

Постановка проблеми. В сьогодишніх економічних реаліях перед економічною наукою постає завдання дослідити новітній аспект захисту рівних умов конкуренції – його міжнародний характер: суб'єкти, що діють у сфері взаємовідносин кількох держав, повинні підпорядковувати свою поведінку узгодженим правовим нормам, що сформовані відповідними міжнародними інститутами. Необхідність перегляду поглядів на розуміння і способи регулювання конкуренції зумовлюється зміною парадигми світового розвитку і становленням нового світового порядку. Сьогодні є очевидною низька дієвість чинних механізмів державного й наддержавного впливу на глобальне конкурентне середовище, що є наслідком наростаючого, однак не вирішуваного протиріччя між глобальним характером найважливіших економічних процесів і в основному локальним (в межах окремих країн або їх об'єднань) підходом до трансформації регуляторних механізмів, які б сприяли формуванню міжнародної конкурентної політики, адекватної нинішнім і прогнозованим економічним процесам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відомими дослідниками природи і форм конкуренції, типів ринку залежно від характеру конкуренції є І. Ансофф, В. Базилевич, А. Бранденбургер, А. Вальрас, Р. Вернон, Ф. Вірсема, А. Гальчинський, В. Геець, Я. Гордон, П. Друкер, М. Енрайт, Б. Кваснюк, Ф. Котлер, В. Лагутін, Ж. -Ж. Ламбен, Дж. Макартур, Г. Мінцберг, Дж. Мур, Б. Нейлбафф, М. Портер, К. К. Прахалад, В. Рамасвами, А. Сливозкі, Р. Солоу, Дж. Стіглер, Р. Фатхутдінов, Г. Хемел, А. Чандлер, Й. Шумпетер, А. Юданов.

Проблематику формування нового світового порядку з окресленням його майбутніх вертикальних, горизонтальних, функціональних зв'язків, а також різних підходів до його побудови (у т. ч. цивілізаційного глобально-інтегрованого, системно-формаційного) вивчають відомі зарубіжні фахівці: Г. Албо, В. Баді, З. Бжезінський, Й. Галтунг, Г. Кіссінджер, С. Мендповітц, Дж. Розенау, Дж. Сорос, Р. Фальк, Ф. Фукуяма, С. Хантінгтон та інші. Проблеми створення систем безпеки, у т. ч. й економічної, у світовому масштабі становили предмет досліджень таких західних науковців, як Е. Азер, А. Ахарія, Б. Баді, С. Браун, А. Волферс, Т. Гоббс, М. Каплан, Д. Кауфман, У. Ліппман, Ш. Монтеск'є, Г. Моргентгау, Ч. Мур, К. Норр, Дж. Робінзон, Є. Ротшильд, С. Тітлі, Н. Спикмен, В. Хайек, С. Хофман, Е. Чемберлен.

Невирішені частини проблеми. В сучасній наукових джерелах не нагромаджено достатнього числа результативних досліджень, які в умовах глобалізації стали б теоретичним підґрунтям методології формування си-

стемних і гармонізованих інституційних впливів на розвиток світогосподарських процесів з метою створення дієвої конкурентної політики в межах мегаекономіки. Це значною мірою зумовлюється неспроможністю сучасної економічної науки пояснювати сутність і динаміку явищ та процесів глобалізованого економічного з'ясування, а також відсутністю в традиційних парадигмах економічної теорії підґрунтя для передбачення тенденцій розвитку ринкового середовища.

Метою статті є окреслення напрямів формування теоретико-методологічного підґрунтя системи інституціонального забезпечення дієвості заходів конкурентної політики у світовому масштабі.

Основні результати дослідження. Світова економіка набула ознак глобальності, що проявляється й у процесах трансформації конкурентного середовища. Зростання відкритості ринків, зменшення і усунення бар'єрів у міжнародній торгівлі через лібералізацію економік більшості країн світу та процеси дерегулювання призводять до окреслення нових явищ, які потребують теоретичного узагальнення та переосмислення донедавна успішних інституціональних засад розвитку конкурентного середовища і в окремих країнах, і в масштабах глобального економічного простору. Останніми роками у світовій економіці сформувалося ряд мегатенденцій, які пов'язані, в першу чергу, із глобальною факторною мобільністю і доступністю ресурсів, глобальною експансією нововведень і використанням знань, зростанням тиску транснаціональних економічних суб'єктів на національні ринки, окресленням центрів випереджувального розвитку, які конкурують між собою за лідерство на міжнародній арені, що нагромаджує потенціал наростання нерівності між країнами.

Дослідження цих процесів потребує вивчення глибинних змін природи конкуренції, яка пов'язується з активізацією інтеграційних та партнерських відносин між конкурентами, розвитком теорії галузевих ринків, формуванням надпотужних корпоративних структур у новій галузевій організації, процесами конвергенції традиційних галузей та реконфігурації бар'єрів входження в галузь. Глобалізація інноваційної сфери та бурхливий розвиток інформаційного суспільства привели до появи нових видів інформаційно-комунікаційних технологій, що зумовило розвиток засад для формування нового типу конкурентних переваг, пов'язаних з розвитком принципово нової ресурсної бази виробництва.

Зважаючи на нинішню неспроможність класичної теорії міжнародних систем інтерпретувати ряд економічних явищ глобального світу, актуалізується проблема формування нової парадигми конкурентного середовища. Її формування потребує узагальнення і переосмислення всієї сукупності чинників, які безпосередньо чи опосередковано впливають на стан і перспективи роз-

витку конкурентного середовища, а також теоретичної організації багатого фактологічного матеріалу, що демонструє зміну стратегічного поля взаємозалежності країн на глобальному ринку. Це створить передумови для системного бачення проблеми, перегляду традиційних уявлень про напрями трансформації конкурентного середовища і, як результат, – формування цілісної теорії, що стане підґрунтям для перегляду норм і правил поведінки суб'єктів глобального ринку для формування і розвитку умов їх ефективної діяльності.

Сьогодні міжнародний бізнес як форма взаємодії суб'єктів господарювання на міждержавному рівні змінює свою конфігурацію через переростання глобалізації з розряду окресленої свого часу ключової тенденції світогосподарського розвитку до всеохоплюючого процесу, що включає політичну, економічну, соціальну, екологічну, науково-технічну, культурну та інші складові, і не має зворотного напрямку. Глобалізація сьогодні є однією з визначальних сил, що пов'язана з світоцивілізаційними процесами і все більше впливає на напрями і темпи їхнього розвитку.

Проведені нами дослідження дозволили окреслити основні ознаки глобалізації, які зумовлюють зміну конфігурації міжнародного бізнесу як багатовекторного явища: формування глобально функціонуючого виробничого процесу; взаємозалежність і взаємопроникнення національних економік, а також створення виробничих та інших утворень без урахування національних кордонів; взаємозалежність фінансових систем країн світу і наростання їх фінансової єдності; труднощі держав у формуванні незалежної економічної політики; інтенсифікація руху капіталу, товарів, робочої сили; зростання ролі та значущості наддержавних інституцій у регулюванні глобальних проблем, особливо щодо глобального управління ресурсами планети, перерозподілу світового доходу тощо.

Дослідження трансформаційних процесів у міжнародному бізнесі дозволило здійснити ряд узагальнень щодо його нових сутнісних характеристик, які, у свою чергу, тісно переплітаються з глобальними цивілізаційними процесами і визначають новітню конфігурацію міжнародного бізнесу. До таких його принципових рис нами віднесено:

- взаємозалежність і узгодження у світовому масштабі процесів глобалізації та регіональної інтеграції. Сучасна наукова думка виокремлює кілька концептуальних підходів до розуміння сучасної світової динаміки: 1) постійна гомогенізація й універсалізація шляхом глобалізації; 2) розгляд світу як фундаментально гетерогенної системи, яка систематично породжує протистояння; 3) поєднання двох зазначених підходів – «фрагментативність» (Дж. Розенау, *fragnetragative*) як узгодження процесів фрагментації та інтеграції. Враховуючи означені процеси, варто досліджувати тенденції й особливості формування та функціонування транснаціональних компаній, регіональних утворень тощо;

- інтелектуалізація усіх сфер суспільного життя на тлі глобальної експансії нововведень та бурхливий

розвиток передумов формування суспільства, заснованого на знаннях, з урахуванням створення і розвитку нових світових центрів інтелектуального капіталу. Сьогодні міжнародний бізнес має достатній потенціал формування знань принципово вищого рівня і темпів їх використання порівняно з аналогічними процесами, обмеженими національними кордонами. Взаємне доповнення і систематичне оновлення знаннєвого багажу створює додаткові конкурентні переваги для міжнародних бізнесових утворень будь-якого типу;

- зміна пріоритетів у виборі об'єктів інституційного впливу та в окресленні ролі державних і наддержавних структур у регулюванні конкурентного середовища. Це відбувається на основі розуміння зміни природи конкуренції та сприйняття її як боротьби за інтелектуальне лідерство з одночасним розвитком нових форм конкуренції, міграції центрів привабливості бізнесу і, відповідно, центрів конкуренції. При такому підході конкуренція сприймається як боротьба за майбутнє і за своїм змістом є інноваційним процесом із закономірним зміщенням акцентів управління у бік мега- і макрочинників, що потребує інституціональних змін для створення потенціалу і векторів розвитку конкурентного середовища;

- доступність глобального бізнес-сервісу, розвиток якого зумовили процеси інтернаціоналізації бізнесу незалежно від державних кордонів та орієнтованого виключно на зростання ефективності діяльності;

- актуалізація міжкультурних стосунків в межах транснаціональних корпорацій, регіональних утворень, транскордонного співробітництва тощо. Цей принциповий аспект міжнародного бізнесу потребує додаткових досліджень для формування базису узгодження економічних, ментальних, етнічних, соціальних цілей в межах міжнародних бізнесових структур.

Аналіз основних передумов забезпечення конкурентоспроможності суб'єктів господарювання на всіх рівнях глобальної економіки свідчить, що орієнтири національного розвитку в сучасному глобалізованому світі знаходяться не всередині національної економіки – вони винесені далеко за її межі, а створення дієвої моделі конкурентного середовища потребує урахування і гармонізації впливу чинників мега-, макро- та мікросередовища на діяльність суб'єктів господарювання. Виходячи з цього, глобальне конкурентне середовище доцільно розглядати як мега-систему формування, підтримування і розвитку середовища функціонування суб'єктів господарювання, яка потребує створення гарантованих рівноправних умов їх конкуренції привзаємозалежності та взаємопроникненні ринків в межах узгодженого правового поля, забезпечуючи при цьому стійкий економічний розвиток.

Таке розуміння конкурентного середовища охоплює й процес розширення поля конкуренції від класичного уявлення про конкуренцію суб'єктів господарювання як таких, що мають схожість з точки зору споживачів, до можливості появи у споживача неспоріднених альтернатив використання наявних ресурсів. Ринки й ринкові можливості, а також варіанти використання

ресурсів досить корельовані, що зумовлює значну обмеженість якісного їх оцінювання при автономному дослідженні. Крім того, аналіз інтенсивності конкуренції та конкурентоспроможності суб'єкта господарювання потребує виявлення причинно-наслідкових зв'язків конкуренції на товарних ринках, ринках капіталу й робочої сили. Тому вже сьогодні доречно говорити про формування глобального конкурента для суб'єктів господарювання, що функціонують у конкретній сфері бізнесу, як про закономірність розвитку конкурентного середовища, яка має ознаки внутрішньо необхідного, сталого і суттєвого зв'язку між явищами й процесами в його межах. При цьому глобального конкурента для конкретного суб'єкта господарювання доцільно сприймати не у традиційному його розумінні (транснаціональна корпорація, що реалізує глобальну стратегію; США і Китай як глобальні конкуренти у всесвітньому масштабі), а як суб'єкта (реального чи потенційного), який у будь-який момент здатний до впливу на конкретного споживача з метою оволодіння його ресурсами, пропонуючи аналогічні або альтернативні способи задоволення потреб.

Розглянуті новітні аспекти конкуренції логічно передбачають необхідність перегляду поглядів на розуміння і способи побудови дієвого конкурентного середовища, що зумовлюється зміною парадигми світового розвитку і становленням нового світового порядку. Нинішні економічні механізми конкуренції між державами за створення сприятливішого конкурентного середовища в межах своєї країни без узгодження регуляторних дій з основними інститутами наддержавного значення є, на наш погляд, безперспективними. Поряд з тим, сьогодні є очевидною неадекватна дієвість чинних механізмів державного і наддержавного впливу на середовище конкуренції, що є наслідком наростаючого, однак не вирішуваного протиріччя між глобальним характером найважливіших економічних процесів і в основному локальним (в межах окремих країн або їх об'єднань) підходом до формування регуляторних механізмів, які б сприяли розвитку рівноправних умов конкуренції. Прикладом неузгодженості міждержавних регуляторних заходів є політика «конкурентної лібералізації», яка часто призводить до дестабілізації на міждержавному рівні у формі торговельних воєн та інших дискримінаційних заходів та передбачає використання, як правило, необґрунтованих митних бар'єрів. Аналіз практики міжнародної торгівлі демонструє часте використання «преференційних» зональних і двосторонніх угод, внаслідок чого треті країни потерпають від дискримінації. З іншого боку, прагнення створити сприятливі умови для залучення капіталу призводить до використання механізмів податкової конкуренції. Корельованим з цією проблематикою є протиріччя у розумінні сутнісних аспектів функціонування офшорних зон – реалізація демпінгової політики чи конкурентних переваг шляхом запровадження понижених (нульових) податкових ставок.

Проблематичність розроблення дієвих засобів наддержавного впливу на конкурентне середовище зумовлюється існуючим протиріччям всієї міжнародної

системи: з одного боку, існування національного суверенітету передбачає компенсацію недоліків ринкового механізму державою, тоді як на глобальному ринку вплив наддержавних структур обмежується відсутністю системи спільних пріоритетів розвитку. Виходячи з цього, актуалізується проблема створення інституціональної системи світової економіки, в основу якої необхідно покласти новий теоретичний фундамент, сформований відповідно до реалій і перспектив світового розвитку. Сьогодні окреслилися два концептуальних підходи щодо формування моделі регулювання глобальних процесів: перший передбачає недоцільність детермінування поведінки держав в межах існуючої міжнародної системи (формування узгодженої поведінки та отримання взаємних вигод державами на основі співробітництва за існуючого зовнішнього середовища), а другий базується на обґрунтуванні необхідності створення світового уряду (зміна середовища для коригування поведінки держав і заперечення можливості співробітництва у турбулентному середовищі).

Окреслення дисгармонії глобалізації бізнесу і можливостей урядів окремих країн впливати на ситуацію за межами своїх кордонів і відстоювати свій суверенітет актуалізує проблематику формування «світового уряду», доцільності передачі частини суверенітету міжнародним організаціям, обґрунтування прогнозів щодо послаблення ролі держави у регулюванні конкурентного середовища на користь наддержавних інституцій. Виходячи з цього, пріоритетними напрямками теоретичних і прикладних досліджень глобального конкурентного середовища при формуванні нового світового порядку стають: обґрунтування нового бачення державного суверенітету країн і меж міждержавної інтеграції при відмові від «державоцентристського» підходу до розуміння сутності механізму регулювання конкурентного середовища; перегляд статусу і напрямів трансформації міжнародних організацій, які формують сфери наддержавного впливу на параметри розвитку конкурентного середовища при розгляді його як мегасистеми. ■

ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ ТА ВПРОВАДЖЕННЯ ДЕРЖАВНОЇ РЕСУРСОЗБЕРІГАЮЧОЇ ПОЛІТИКИ

КОНДРАТЕНКО Н. О.

доктор економічних наук

ТАРАДАЙ В. Н.

Харків

Постановка проблеми в загальному виді, її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Економіко-інституціональне обґрунтування ресурсозберігаючої політики обумовлено об'єктивними процесами ускладнення систем управління сучасними господарськими утвореннями в регіональних економічних системах. Для формування нового інституціонального простору, нами розглянуто два трактування категорії інститути. У першому інститути розглянуто як систему певних зв'язків між членами суспільства, що формують каркас відносин, який забезпечує цілісність регіональної спільноти. Друге трактування розглядає інститути як системи організацій, що забезпечують управління розвитком регіонів, у тому числі у сфері ресурсозбереження.

У зв'язку з цим висунуті та знайшли обґрунтування два основних питання: перше пов'язано із визначенням напрямів інституціонального впливу на впорядкування системи ресурсозбереження на регіональному рівні; друге – це обґрунтування рекомендацій щодо державних механізмів впливу на процес ресурсозбереження.

Визначено, що сьогодні фактичне усунення держави від контролю за використанням ресурсів у приватизаційній сфері й ціноутворенні, дефіцит державних інвестицій для освоєння сучасних технологій і технічного переозброєння потребують пошуку напрямів впливу на забезпечення планомірного і повноцінного розвитку підприємств. У такій ситуації об'єктивно виникає необхідність трансформації форм державного регулювання ресурсозбереження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких обґрунтовано рішення даної проблеми. Методи формування сучасної ресурсозберігаючої політики реалізуються через організаційно-технічні заходи, наприклад, щодо заміни фізично або морально застарілих технологій, устаткування, організаційних проектів, економічних та інших методів менеджменту.

На основі виявлення факторів впливу, їхньої систематизації, узагальнення, якісної й кількісної оцінки можна застосовувати відповідні методи формування сучасної політики ресурсозбереження. При цьому необхідно розрізняти рівні управління цим процесом [1 – 3] (рис. 1).

Державний підхід передбачає орієнтацію ресурсозбереження на комплексне використання економічних ресурсів. Саме державні методи регулювання здатні забезпечити економію ресурсів за умови формування відповідного рівня моральної й матеріальної зацікавленості працівників, підвищення їхньої відповідальності за результати своєї праці. У процесі послідовної й комп-

лексної реалізації організаційних, економічних і технічних заходів, спрямованих на економію й раціональне використання економічних ресурсів, досягається економічний ефект, що дає змогу встановлювати конкурентоспроможну ціну й досягати конкурентних переваг на цій основі. Розробка наукових основ формування ресурсозберігаючої політики і механізму її реалізації є об'єктивною необхідністю, обумовленою вимогами, що пред'являються до реформування управління ресурсозбереження в народному господарстві в сучасних умовах. Державний напрям формування ресурсозберігаючої політики орієнтує на ідеологію управління процесом ресурсозбереження, перетворення існуючих виробничих відносин у сфері ресурсозбереження і створення умов для розвитку процесу ресурсозбереження. Першим кроком у напрямку поступового запровадження ресурсозберігаючої політики, формування стимулів і механізмів ресурсозберігаючої моделі розвитку є аналіз існуючого державного регулювання ресурсозбереження на основі нормативно-правової законодавчої бази [4].

За рівнем видання їх можна поділити на Закони України, Постанови Кабінету Міністрів України, рішення Ради національної безпеки і оборони України, укази Президента України, накази галузевих міністерств, державних комітетів та інших державних установ, таких як Державний комітет будівництва, архітектури та житлової політики України, Міністерство екології та природних ресурсів та інші.

Постановка завдання. Законодавче регулювання процесом ресурсозбереження близьке за ідеологією до державного управління інноваційною діяльністю [5]. В ієрархічній схемі управління інноваційною діяльністю цілком логічно виділяється наступний вищий рівень, координацією державних програм займається Державне агентство України з інновацій та інвестицій, яке має центральний апарат, створену ним мережу регіональних центрів інноваційного розвитку та інші підприємства й установи, що входять до сфери його управління і забезпечують виконання агентством своїх завдань. У цих умовах укрупнена модель інноваційної діяльності в Україні має такий вигляд (рис. 2).

Підкреслимо, що згідно із Законом України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» від 09.02.2006 одним із провідних напрямів діяльності Державного агентства України з інновацій та інвестицій є модернізація електростанцій, пошук нових і відновлювальних джерел енергії, новітніх ресурсозберігаючих технологій.

Досить близькою до описаної є діяльність Національного агентства України з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів, що 15.06.2007 реорганізовано в Державну інспекцію з енергозбереження (рис. 3).

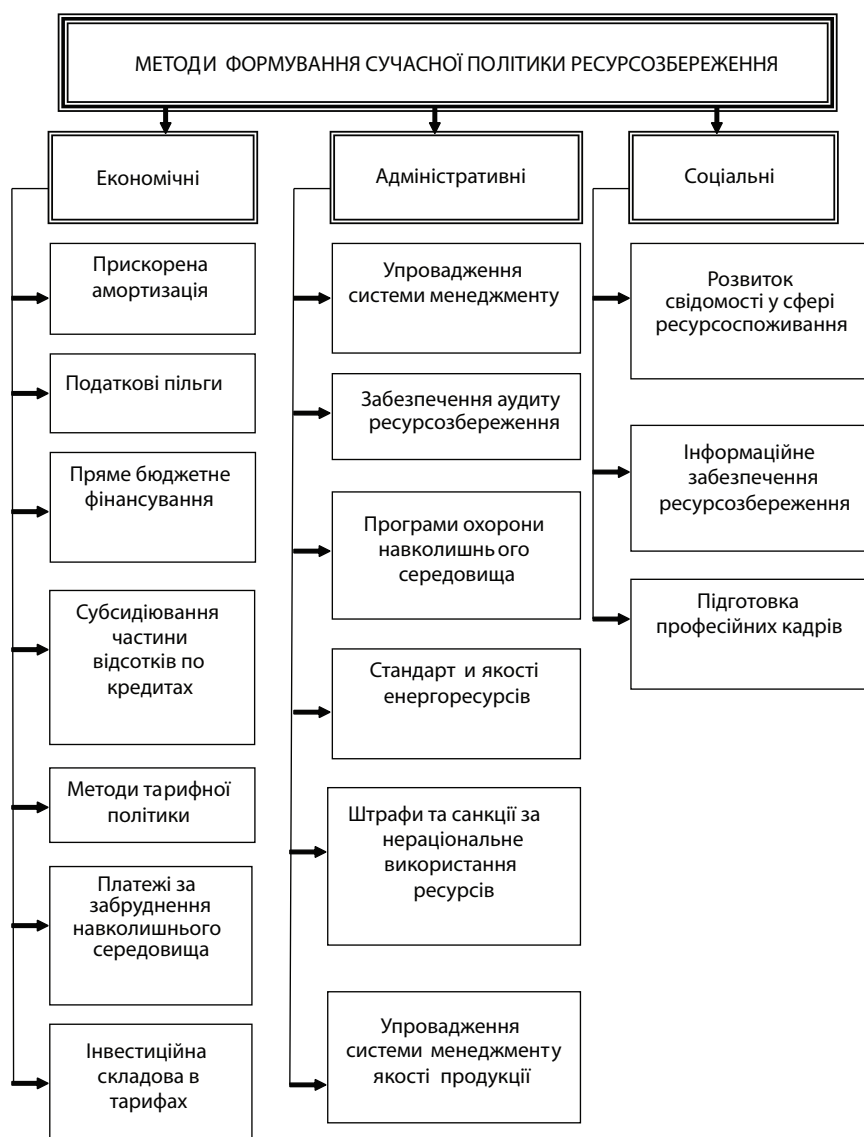


Рис. 1. Методи формування сучасної політики ресурсозбереження

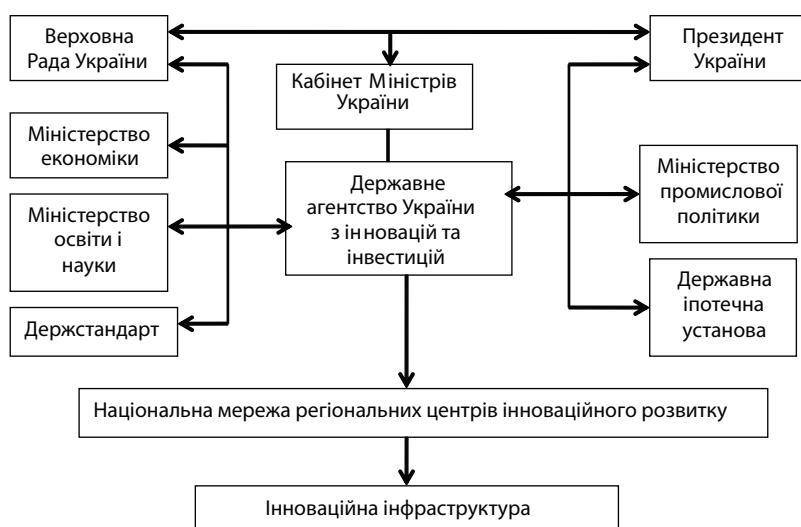


Рис. 2. Взаємодія рівнів державного управління інноваційною діяльністю в Україні

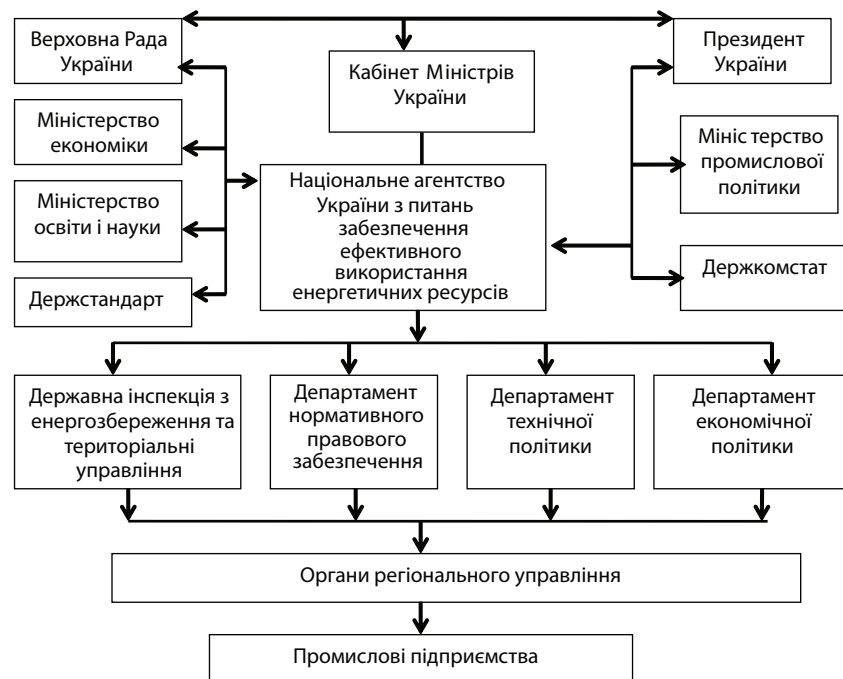


Рис. 3. Взаємодія рівнів державного управління ефективним використанням енергетичних ресурсів в Україні

Обґрунтування отриманих наукових результатів.

Цілями Національного агентства України з питань забезпечення ефективного використання енергетичних ресурсів є: проведення єдиної державної політики у сфері ефективного використання енергетичних ресурсів та енергозбереження; збільшення частки альтернативних видів палива у балансі попиту та пропозиції енергоносіїв; створення державної системи моніторингу виробництва, споживання, експорту та імпорту енергоносіїв; системи обліку та контролю за споживанням енергетичних ресурсів; забезпечення функціонування єдиної системи нормування питомих витрат енергетичних ресурсів у суспільному виробництві.

Питанням збереження різних видів ресурсів займається також низка державних органів, таких як Державний комітет природних ресурсів України, Державний комітет України з водного господарства, Державний комітет України з питань технічного регулювання та споживчої політики.

Ураховуючи велику важливість ресурсозбереження взагалі, значну кількість постановчих документів, щодо ресурсозбереження логічно створити подібну структуру з ресурсозбереження, яка поки що практично не існує (рис. 4).

На основі результатів аналізу стану управління процесом ресурсозбереження зроблено висновок про те, що в нашій країні концептуальне обґрунтування ресурсозбереження на рівні державної політики виражено досить слабо. У подальшому це буде могутнім джерелом поглиблення негативних тенденцій у господарській діяльності і кризь неї – на всю стратегію економічного реформування України в цілому.

Основна причина такої ситуації – відсутність наукового підходу до постановки завдання ресурсозбереження як довгострокової державної політики. Створення окремими регіональними органами влади Держав-

них науково-інженерних центрів з проблем енерго- та ресурсозбереження свідчить про актуальність цього питання. Вирішення його забезпечує формування комбінацій з прав власності на регіональні ресурси в рамках відповідних кластерів-корпорацій. Рівноважні відносини власності між суб'єктами господарювання пов'язані з формуванням інституціональної матриці, в якій ринок розглядається як інститут, що включає комплекс норм організації економічних взаємовідносин.

При цьому для досягнення самоорганізації ресурсозбереження на регіональному рівні необхідно зробити кроки в напрямі інституціоналізації партнерських відносин між суб'єктами господарювання, зокрема: чіткого визначення для сторін партнерства спільних цілей, виходячи з регіонального інтересу; забезпечення рівноправних взаємовідносин між сторонами партнерства; об'єднання внесків для досягнення спільних цілей партнерів суб'єктів господарювання; чітку фіксацію в офіційних документах (угодах, контрактах та ін.) взаємовідносин сторін; визначення умов розподілу видатків та ризиків, а також використання отриманих результатів сторонами партнерства; забезпечення умов вільного представлення у партнерських утвореннях як регіональних владних структур, так й корпоративних та приватних суб'єктів економічної діяльності. Щодо забезпечення цілеспрямованості управлінських дій пропонується комплекс стимулів і механізмів розвитку ресурсозберігаючої діяльності. Для цього розроблено ієрархічну схему управління інноваційною ресурсозберігаючою політикою, в якій виділено рівень координації відповідних програм у мережі регіональних центрів ресурсозбереження.

Висновок. Відповідно до запропонованої схеми управління ресурсозбереженням, передбачено ланку контролю, забезпечення спрямованості наказів та по-

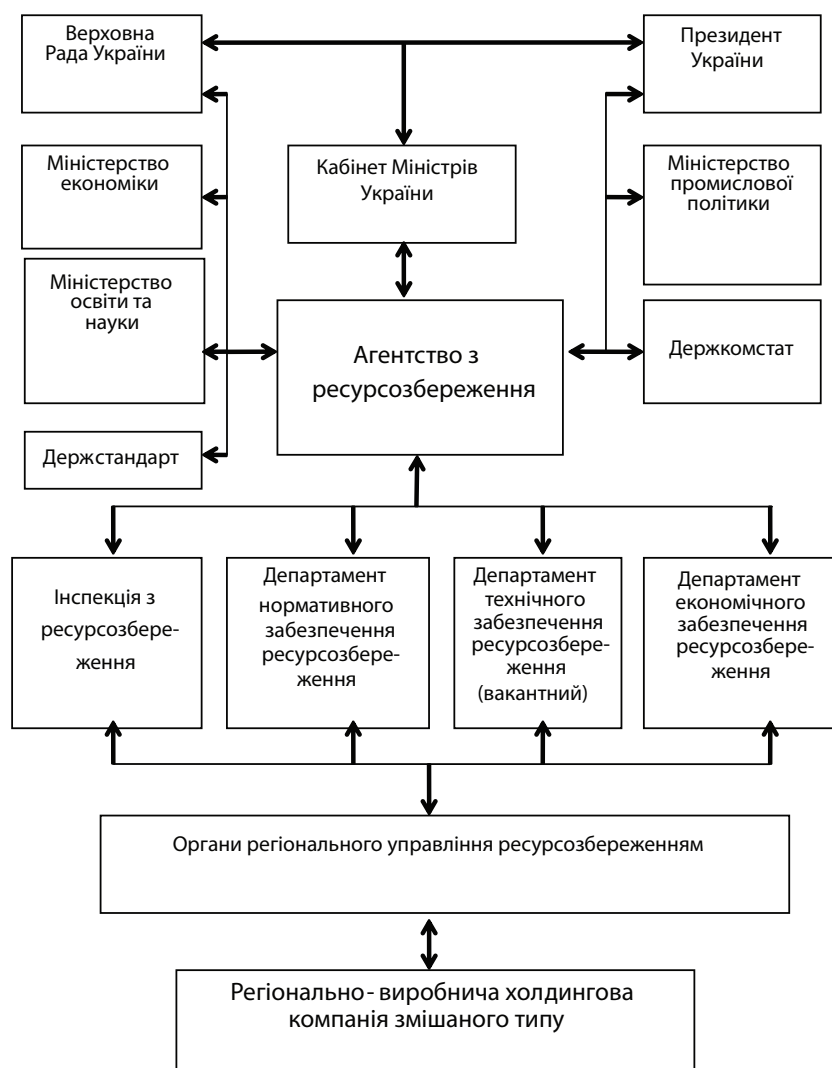


Рис. 4. Схема координації управління процесом ресурсозбереження в Україні

станов органів регіонального управління, виходячи із специфіки ресурсозбереження на конкретних промислових підприємствах регіонально-виробничої холдингової компанії змішаного типу. Зворотні зв'язки забезпечують взаємодію елементів системи через агентство з ресурсозбереження, зіставляючи регіональні та приватні інтереси з державною політикою. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Зайдес А. С. Построение современного предприятия: управление, ресурсообеспечение, эффективность / А. С. Зайдес. – СПб.: СПб-оркестр, 1999. – 455 с.
2. Байков Н. Мировое потребление и производство первичных энергоресурсов / Н. Байков, Г. Безмельницяна // МЭ и МО. – 2003. – № 5. – С. 44–52.
3. Майєр Д. М. Основні проблеми економіки розвитку / Майєр Д. М., Раух Д. Е., Філіпенко А. – К.: Либідь, 2003. – 688 с.
4. Постанова Міжпарламентської Асамблеї держав-учасників Співдружності Незалежних Держав «Про ресурсозбереження в державах СНД на рубежі третього тисячоріччя» від 8 грудня 1998 р. № 12 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pravo.levonevsky.org/bazaby/org327/basic/text0165.htm>.
5. Серебринська А. Ю. Взаємодія рівнів державного управління інноваційною діяльністю в Україні / А. Ю. Серебринська // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. – 2009. – № 6. – С. 202–207.

ЧИННИКИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ДАНІЛОВ О. Д.

кандидат економічних наук

ПАЄНТКО Т. В.

кандидат економічних наук

Київ

Протягом останніх трьох років увага науковців була прикута переважно до причин світової фінансової кризи та проблем, які вона спричинила. З поля зору дослідників практично випали інші фактори, які є причинами низької конкурентоспроможності національної економіки. Саме врахування глибинних причин низької конкурентоспроможності економіки України дозволить обрати ті важелі, які допоможуть забезпечити зростання та підтримання на належному рівні її конкурентоспроможності.

Проблемні питання забезпечення національної конкурентоспроможності були підняті у працях В. Бодрова [1], Н. Гражевської [2], Я. Жаліло [4], І. Тараненко [1] та ін. Зазначені науковці зробили значний внесок у розбудову методологічних засад дослідження проблем конкурентоспроможності економіки держави, однак, на сьогоднішній день, необхідні подальші дослідження сфери впливу окремих макроекономічних чинників на стан конкурентоспроможності національної економіки. Тому метою статті є виявлення загроз і чинників забезпечення конкурентоспроможності економіки України.

Згідно з визначенням українських дослідників, конкурентоспроможність національної економіки – це обумовлене економічними, соціальними і політичними чинниками стійке становище країни на внутрішньому і зовнішньому ринках, здатність країни виробляти товари і послуги, що відповідають економіці України в умовах глобалізації [4, с. 13].

Серед головних причин низької конкурентоспроможності національної економіки вітчизняні фахівці називають кризові явища та неефективну бюджетно-податкову політику. Що стосується кризових явищ, то ставлення до них не може бути однозначним. Як відомо, криза призводить не тільки до руйнівних наслідків. Сьогодні все частіше наукова спільнота і фахівці сфери бізнесу згадують добре відоме положення про те, що саме під час кризи відбувається формування передумов для інтелектуального та інноваційного оновлення економіки та суспільства. Проте можливості, що виникають в процесі циклічного розвитку економіки, можуть бути використані окремими суб'єктами економічної діяльності – підприємствами, регіонами, країнами – не однаковою мірою, та з різною ефективністю [5, с. 107 – 108]. Таким чином, криза може бути не тільки джерелом проблем, але і фактором успіху.

Що стосується впливу бюджетно-податкової політики, то однозначних оцінок тут давати не можна, оскільки бюджетно-податковий інструментарій, який використовує держава, є засобом, а не об'єктивно існуючим чинником.

У сучасній економічній літературі використовуються рейтинговий, факторний і макроекономічний підходи до визначення національної конкурентоспроможності [2, с. 54]. Визначитися з проблемами і чинниками забезпечення національної конкурентоспроможності можна, використавши методику оцінки конкурентоспроможності, яка використовується Всесвітнім економічним форумом (табл. 1).

Як видно з переліку факторів, Всесвітній економічний форум [3] не розглядає кризу як ключовий фактор забезпечення конкурентоспроможності, а розглядає в цілому макроекономічну стабільність як передумову формування конкурентного середовища. Бюджетно-податкова політика взагалі не розглядається як фактор конкурентоспроможності, що, на наш погляд, є правильним, оскільки бюджетно-податковий інструментарій може перетворити ключові чинники конкурентоспроможності на джерело успіху або джерело проблем. Як зазначає Я. Жаліло, бюджетно-податкова політика відіграє важливе значення як для генерування стимулів, спрямованих на підвищення продуктивності національного виробництва та праці, так і для формування економічного середовища, сприятливого для розвитку конкурентних переваг національної економіки. У довгостроковій перспективі забезпечення конкурентоспроможності національної економіки досягається за рахунок активної державної політики, що передбачає, в тому числі, спрямування бюджетних видатків на розвиток інфраструктури та людського капіталу, податкове стимулювання заощаджень й внутрішніх інвестицій, заохочення та підтримку інноваційних розробок [4, 171].

Як видно з таблиці, більшість чинників, які мають забезпечувати конкурентоспроможність економіки, для України є джерелом проблем, подолання яких є передумовою зростання конкурентоспроможності національної економіки. В той же час, необхідно врахувати, що подолання окремих проблем вимагає часу, оскільки залежить від об'єктивних процесів, які відбуваються і в світовій економіці, і в економіці України. Так, подолання проблем у сфері інституціонального середовища неможливе шляхом застосування макроекономічних чи адміністративних важелів, це є об'єктивний процес, прискорити який можна тільки шляхом підвищення рівня суспільної свідомості та культури.

Другий вагомий чинник, розвиток інфраструктури, потребує значних інвестицій. У даному випадку ефективне застосування бюджетно-податкових важелів

Ключові проблеми і чинники успіху у забезпеченні конкурентоспроможності економіки України

Фактор	Як джерело успіху	Як джерело проблем (загроза)
Державні установи та інституції	Сучасний стан державних установ та інституцій свідчить про наявність сформованого інституціонального середовища ведення бізнесу	Не завжди можна бути впевненим у гарантуванні прав, які задекларовані інституціональним середовищем
Інфраструктура	–	Сучасний стан інфраструктури не забезпечує інтеграцію національного ринку та його зв'язки із зовнішнім середовищем
Макроекономічна стабільність	–	Макроекономічний хаос наносить значну шкоду економіці
Охорона здоров'я та середня освіта	Середня освіта підвищує конкурентоспроможність кожного члена суспільства	Низькі інвестиції в охорону здоров'я не забезпечують умов для відтворення людського потенціалу
Вища освіта і професійна підготовка	Якісна вища освіта та високий рівень професійної підготовки мають визначальне значення для економік країн, які бажають рухатися вперед на основі створення доданої вартості, а не обмежуватися простими виробничими процесами чи експортом сировини. Технічна і прикладна освіта створює можливості покращувати навички працівників.	Низька якість вищої освіти знижує довіру до системи освіти, дискредитує її та перетворює на своєрідний бізнес
Ефективність ринку товарів та послуг	–	Високий рівень монополізації економіки, відсутність умов і стимулів для розвитку бізнесу
Продуктивність ринку праці	–	Високий рівень безробіття, соціальної несправедливості, робоча сила задіяна неефективно (не за спеціальністю, неповний робочий день, низький рівень оплати праці інтелігенції тощо.)
Розвинутий фінансовий ринок	Фінансовий ринок перебуває у стадії становлення, що є нормальним для молодої економіки	Прибутковість у фінансовому секторі економіки вища, ніж у реальному, що деформує рух фінансових потоків і позбавляє реальний сектор економіки джерел фінансування
Технологічна готовність	–	Технології, які переважають в економіці України, належать до 3-го або 4-го технологічного укладів, у той час як у світі домінує 5-й і 6-й технологічні уклади
Розмір ринку	–	Відсутність великих ринків збуту не дозволяє отримати ефект від масштабу виробництва
Рівень розвитку бізнесу	Відбувається процес формування бізнес-мереж	Підвищується рівень монополізації економіки
Інновації	Наявний інноваційний потенціал, який забезпечується високим рівнем освіти, розгалуженою мережею наукових установ	Деформований рух фінансових потоків не забезпечує фінансування інновацій, які можна охарактеризувати як точки росту економіки

Джерело: складено авторами

дозволить скорити терміни формування і оновлення інфраструктури. Збільшення бюджетних інвестицій з боку держави у цю сферу слугуватиме сигналом інвесторам про серйозність намірів держави. Якщо паралельно будуть застосовані податкові стимули для інвесторів, то можна забезпечити залучення необхідного рівня фінансових ресурсів у розвиток інфраструктури.

Забезпечення макроекономічної стабільності за допомогою бюджетно-податкових важелів є дискусійним питанням, особливо в молодих країнах, де відбувається формування економічної системи. Для таких країн, як Україна, не підходять класичні рецепти стимулювання внутрішнього попиту, оскільки за відсутності сильних вітчизняних товаровиробників відбувається стимулювання іноземних економік, збільшення імпорту та зростання дефіциту платіжного балансу. Стимулю-

вання внутрішні заощаджень для забезпечення формування внутрішнього інвестиційного потенціалу також навряд чи дасть позитивний результат, оскільки одно-значно скоротиться внутрішній попит, а сформований інвестиційний потенціал буде невеликий через низькі доходи населення, що знову-таки призведе до падіння обсягів національного виробництва, зростання безробіття та зменшення надходжень до бюджету.

Такі чинники конкурентоспроможності, як сфера освіти і охорони здоров'я, для України, на сьогоднішній день, є джерелом проблем, а не чинником зростання конкурентоспроможності. І причина полягає не в тому, що у цих сферах задіяні низькокваліфіковані працівники. Навпаки, їх рівень кваліфікації високий, про що свідчить міграція вітчизняних лікарів за кордон. Однак рівень оплати у цих сферах мало відрізняється від мінімального. За-

статистикою [6] рівень оплати праці у цих сферах є нижчим, порівняно із промисловістю та торгівлею. Варто зазначити, що у жодній розвиненій країні Європи лікар або педагог з вищою освітою не живе за межею бідності.

Решта чинників, які можна охарактеризувати як ринкові, вимагають активного державного втручання, яке має бути направлене, передусім, на стимулювання «точок росту» економіки, що можна забезпечити шляхом ефективного використання людського потенціалу та реалізації наявного інноваційного потенціалу. При цьому суміжним і невід'ємним чинником досягнення цієї мети є відсутність перешкод у веденні бізнесу, що дозволить зменшити рівень монополізації національної економіки. Варто зазначити, що до перешкод ми не відносимо тільки громіздкість податкової системи, нерозвиненість мікрокредитування бізнесу, але й інституційні перешкоди – дозвільну систему, бюрократію, неформальні бізнесові відносини тощо.

Таким чином, на основі аналізу чинників, які враховуються Всесвітнім економічним форумом для оцінки конкурентоспроможності економіки країни, ми з'ясували, що переважна більшість чинників з цього переліку на сьогоднішній для України не є факторами успіху. Найбільшу загрозу становлять ринкові чинники, оскільки на сьогоднішній день вони зумовляють ситуацію відсутності довгострокових факторів успіху

розвитку економіки України. Тому зусилля держави мають бути спрямовані на забезпечення формування сприятливого ринкового середовища, яке дозволить реалізувати наявний людський та інноваційний потенціал з метою забезпечення формування базису конкурентоспроможності економіки України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Бодров В. Г.** Основи конкурентоспроможності економіки України // Фінанси України. – 2007. – № 9. – С. 67 – 74.
2. **Гражевская Н.** Обеспечение конкурентоспособности национальной экономики в глобальном постиндустриальном измерении // Экономика Украины. – 2008. – № 9. – С. 54 – 63.
3. Звіт про Конкурентоспроможність України 2009: Назустріч економічному зростанню та процвітання [Електронний ресурс] / Фонд Ефективного Управління. – 2009. – Режим доступу: <http://www.feg.org.ua>
4. Конкурентоспроможність економіки України в умовах глобалізації / За ред. Я. А. Жаліла. – К.: НІС, 2005.
5. **Тараненко І.** Інноваційна складова формування конкурентоспроможності економіки України в контексті циклічного розвитку // Академічний огляд. – 2010. – №3. – С. 107 – 114.
6. Офіційний веб-сайт Держкомстату України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

ПРОБЛЕМИ ВИЗНАЧЕННЯ СТАНУ ДІЛОВОЇ АКТИВНОСТІ В УКРАЇНІ

ЗЕЛЕНЬКО О. О.

РАДЧЕНКО Л. П.

кандидат економічних наук

Харків

Актуальність теми. Наявність ефективної державної політики та дієвих методів регулювання є передумовою успішного переходу до стабілізації та розвитку національної економіки. Держава має ефективно використовувати наявні та створювати нові регуляторні важелі для гармонізації ринкових відносин, які забезпечать можливість утворення конкуретоспроможної національної економіки та стимулювання ділової активності. Вибір активної позиції держави обумовлено необхідністю уникнення можливих втрат від впливу негативних проявів ринкових відносин. Проблемі державного регулювання національної економіки присвячено роботи А. С. Гальчинського, В. М. Гееця, В. А. Кредисова, А. Ф. Мельника [1 – 4] та інших.

Однією з форм державного регулювання є державне економічне прогнозування. Маючи на меті найбільш ефективне застосування, прогнозування має ґрунтуватися на результатах аналізу реальної ситуації в економіці у цілому та в окремих її процесах. За результатами аналізу формується економічна політика держави, прогнозуються різні варіанти розвитку соціально-економічної системи та їх наслідки.

Активізація інвестиційних процесів має не тільки сучасний короткостроковий, а й довготривалий характер. Вирішення такого завдання має на меті забезпечення стійкого економічного зростання та позитивних соціально-економічних перетворень. Створення ефективної національної інвестиційної програми та формування стратегій розвитку регіонів надасть змогу ліквідувати територіальний дисбаланс. Це дозволить своєчасно реагувати на негативні процеси у національній економіці, зміни та тенденції ринкової кон'юнктури, від яких залежить економічний стан і стабільність макроекономічної ситуації загалом.

Постановка завдання. Держава має забезпечити науковий підхід до розробки механізмів регулювання інвестиційних процесів. Для створення привабливих умов інвестування в Україні, існує необхідність подальших досліджень з питань удосконалення засобів оцінки ділової активності на основі інструментів економіко-математичного моделювання. Такі дослідження доцільно проводити на державному, територіальному, а також галузевому рівнях.

Результати. Аналізуючи стан визначення ділової активності країн Європи та Єврозони загалом, можна визначити, що найретельніші дослідження проводяться в найбільш економічно розвинених європейських країнах. Найбільша кількість макроекономічних індикаторів у інвестиційній сфері має Великобританія,

де налічується більше 45 індексів, на другому місці – Німеччина та Швейцарія, які налічують більше 15 індексів. Франція та Італія проводять розрахунки, відповідно, 5 індексів. По країнах Єврозони розраховуються 27 загальних індикаторів. При детальному аналізі змісту означених індикаторів, їх доцільно групувати в залежності від сфер суспільно-економічного простору та цілей застосування (рис. 1).

Аналізуючи досвід європейських країн, можна зазначити, що країни з розвинутими ринковими відносинами та досить стійкою економікою, такі як Франція та Італія, застосовують у своїй діяльності невелику кількість макроекономічних індикаторів.

Для Франції та Італії спільними є індикатори [5]:

- Trade Balance – індекс торгового балансу;
- Consumer Price Index (CPI) – індекс споживчих цін;
- Industrial production – Індекс промислового виробництва.

На відміну від Італії, у Франції розраховують: Government Budget Balance – індекс державного бюджету, та Consumer Spending – споживчі витрати.

В Італії, у свою чергу, розраховують: Retail Sales – індекс роздрібних продаж та Unemployment Rate – індекс рівня безробіття.

Беручи до уваги обмежену інвестиційну привабливість національної економіки України та недосконалість аналітичної бази інвестування, доцільним є першочергове впровадження у практику аналітичного забезпечення аналогічних індексів.

Для подальшого розвитку методичного забезпечення процесу визначення національних індикаторів ділової активності, необхідно враховувати досвід країн Європи. Національні індикатори мають бути розроблені утотожнено до уніфікованих у статистичному описі економічних індикаторів країн Єврозони. Справа в тому, що в різних країнах Єврозони у ході розрахунків

використовуються різні методичні підходи, вони значно відрізняються за складом аналітичних процедур, а також за вибором баз даних. Отримані за такими методиками результати, хоча по своїй природі однакового походження, але не дають об'єктивної картини, яка б дозволила робити об'єктивні порівняння. Такий підхід вже використовується у міжнародній практиці, зокрема, згідно з однією з вимог Маастрихтських домовленостей, для майбутніх країн – членів зони єдиної європейської валюти визначено перехід на уніфікований показник інфляції при розрахунку RPI.

Як вже зазначалося, визначенням значень макроекономічних індикаторів займаються різноманітні інститути, як державної так і недержавної форм власності, а також національні та комерційні банки. Всі ці роботи виконуються як на замовлення державних інституцій, так і для приватних підприємств та об'єднань. Такі дослідження мають достатньо високу вартість. Їх проведення стимулює держава або зацікавлені інвестиційні підприємства та об'єднання інвесторів.

Визначення індикаторів має різний по важливості вплив на валютний та інвестиційний ринок або на деякі сегменти цих ринків. Значення індикаторів має різну вирогідність здійснення того або іншого процесу. За допомогою індикаторів ділової активності корегується валютний курс національних валют, визначається вартість акцій національних компаній. За допомогою таких індикаторів можливо оцінювати поточний стан ринку і передбачати поворотні точки зміни кон'юнктури та ділової активності об'єктів дослідження. За їх допомогою інвестор отримує можливість визначитися щодо вкладення інвестицій в ту чи іншу галузь у визначений проміжок часу та визначити ринкову ціну акцій підприємств.

Беручи до уваги, що економіка України має трансформаційний характер та впровадження індикаторів ділової активності знаходиться в країні на початковій фазі, можливе альтернативне застосування для їх роз-

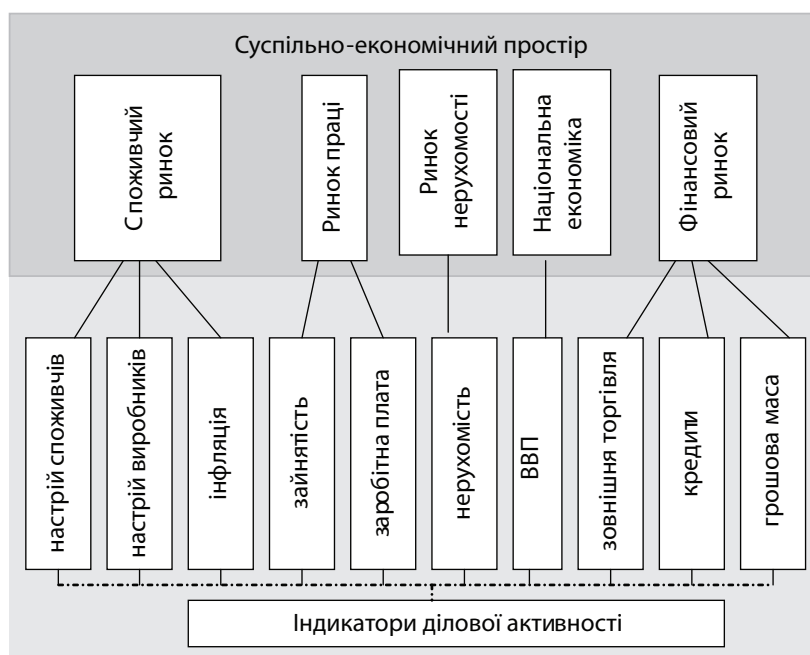


Рис. 1. Визначення груп індикаторів ділової активності

рахунків методики короткострокового прогнозування на основі побудови композитного випереджального показника або групи показників.

Для розрахунків можна застосовувати офіційні показники національної статистики, такі як: ВВП країни, індекси обсягу продукції, індекси цін та тарифів на різноманітні товари або послуги, експорт-імпорт товарів та послуг, статистику товарообігу, показники зайнятості, зіробітної плати та ін. Визначення прогнозів надасть можливість інвесторам більш впевнено орієнтуватися на національному фондовому ринку, надасть змогу прогнозувати вартість національної валюти до інших валют.

На даний час вартість національної валюти жорстко залежить від вартості валюти США. Визначення динаміки циклів зміни вартості гривні надасть змогу не прив'язувати національну валюту до якої-небудь іншої, або до зовнішнього бівалютного «кошика». Теперішній стан національної валюти визначається адміністративно Кабінетом Міністрів та Національним банком України. Він не має ринкового походження, час від часу вартість валюти різко знижується, або, що буває доволі рідко, – збільшується. Для підтримки курсу валюти НБУ застосовує свої резерви, які досить обмежені, на їх підтримку залучаються кошти різноманітних міжнародних валютних інституцій, що погіршує фінансову стійкість нашої держави. Така «стабільність» національної валюти заважає впровадженню ринкових реформ, інвестиційним процесам та діловій активності підприємств загалом, оскільки державний зовнішній борг є одним з впливовіших індикаторів макроекономічного стану країни.

Застосування методу економічного прогнозування, заснованого на статистичних даних, не може кінцево вирішити проблему створення прозорого інвестиційного ринку. Виникає необхідність створення інституцій та методик, по яких би вони мали визначати макроекономічні індикатори. Це дуже важливий та тривалий процес. Необхідно розробити методики розрахунків вітчизняних індикаторів, які б відповідали європейським аналогам та мали достатню вирогідність прогнозу.

Висновок. Прагнення України до євроінтеграції неможливо без інтеграції національного фондового ринку до європейського та світового інвестиційного середовища. Саме інвестиції допоможуть підприємствам України оновити основні засоби, застосувати іновативні технології та створити національну економіку конкурентоспроможною на європейському та світовому ринку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Геєць В. М.** Нестабільність та економічне зростання / В. М. Геєць. – К.: Ін-т екон. прогнозів, 2000. – 344 с.
2. Інноваційна стратегія українських реформ / [Гальчинський А. С., Геєць В. М., Кінах А. К., Семиноженко В. П.] – К.: Знання України, 2002. – 336 с.
3. **Кредисов В. А.** Держава і ринок: необхідність взаємодії у перехідній економіці / В. Кредисов // Економіка України. – 2002. – №2. – С. 50 – 57.
4. **Мельник А. Ф.** Державне регулювання економіки перехідного періоду (світовий досвід, проблеми України) [Монографія]. – Тернопіль: Збруч, 1995. – 186 с.
5. Макроекономические индикаторы макропоказатели, расшифровка, влияние / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://stock-maks.com/mp/818-makroekonomicheskie-indikatory-i.html/>

УДК 338.246: 669 (339)

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ В МИРОВОЙ МЕТАЛЛУРГИИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД

НИКИФОРОВА В. А.

кандидат экономических наук

Донецк

После начала мирового кризиса большинство государств приняли соответствующие правительственные меры по его преодолению, в том числе в металлургии, которые носили как краткосрочный, так и долгосрочный характер¹. Однако уже в 2010 – начале 2011 гг. многие страны, в том числе Китай, Россия, Индия, некоторые страны Евросоюза, объявили о преодолении

их национальными хозяйствами кризисных явлений². Это обусловило необходимость рассмотрения особенностей посткризисного планирования и управления в металлургической промышленности зарубежных стран, так как Украина хоть и является одним из основных экспортеров металлопродукции на мировом рынке, не оказывает реального влияния на политику развития данной отрасли, а наоборот, зависит от стратегических решений иностранных производителей.

Целью статьи является определение основных стратегических направлений государственного регулирования в мировой металлургии в посткризисный период.

¹ Никифорова В. А. Особенности государственной поддержки конкурентоспособности металлургической отрасли в условиях глобального кризиса в Украине и зарубежных странах / В. А. Никифорова // Стратегия и механизмы регулирования промышленного развития: сб. науч. тр. / НАН Украины. Ин-т экономики пром-сти; редкол.: Булеев И.П. (отв. ред.) и др. – Донецк, 2010. – Вып. 1. – С. 284 – 301.

² Обзор экономики и внешнеэкономических связей Индии в 2009/10 финансовом году [Электронный ресурс] / Министерство экономического развития Российской Федерации. Торговое представительство Российской Федерации в Республике Индия. – Режим доступа. – http://www.rustrade.in/rus_downloads/2010-10-19_India%20economy%20review.pdf. – Загл. с экрана; Кудрин А. Последствия кризиса и перспективы социально-экономического развития / А. Кудрин, О. Сергиенко // Вопросы экономики. – 2011. – № 3. – С. 4-19; На рынке стали Китая (общий обзор по итогам I полугодия 2010 г.) [Электронный ресурс] // Информационный бюллетень МЭР РФ. – 2010. – Режим доступа. – <http://www.metalbulletin.ru/publications/3613/>. – Загл. с экрана.

Для ее реализации были проанализированы и выявлены особенности мер государственного воздействия на металлургическую промышленность в главных зарубежных металлопроизводящих странах и регионах (Китай, Россия, Индия, ЕС) в период конца 2008 – начала 2011 гг.

Китай. Принятый в Китае двенадцатый пятилетний план (2011 – 2015 гг.) имеет целью изменить экономическую модель развития страны, перейдя от роста, зависящего от экспорта и инвестиций, к росту, построенному на внутреннем потреблении. Особенностью китайской политики в отношении металлургической промышленности является то, что кризис рассматривался как наиболее подходящий момент для реформирования отрасли в сторону качественного роста.

В рассматриваемом пятилетнем плане предусматриваются такие **основные направления модернизации металлургической промышленности**, как *консолидация отрасли* – для повышения экологичности производства и возможности влиять на поставщиков сырья; *сосредоточение 40% мощностей по выплавке стали в прибрежных регионах страны* – для наращивания экспортного потенциала, улучшения экологической ситуации, сокращения затрат на логистику; *развитие энергосбережения* – для экономии ресурсов, снижения себестоимости продукции и закрытия ряда метпредприятий; *расширение добычи китайской железной руды* – для повышения уровня самообеспеченности сырьевыми ресурсами; *ускорение приобретения зарубежных рудных активов* – для обеспечения более низкой себестоимости добычи более качественной руды; *масштабная реализация инфраструктурных, в том числе социально направленных проектов* – для расширения внутреннего спроса.

Индия. Государственная политика Индии в металлургической промышленности предусматривает увеличение мощностей по производству стали на 40% к 2020 г. по сравнению с 2010 г. за счет ввода в эксплуатацию новых метпредприятий в штатах, где сосредоточены главные железорудные месторождения.

Существенное влияние на посткризисное развитие металлургии, как одной из экспортных отраслей, оказывает принятая на период 2009 – 2014 гг. внешнеторговая политика, приоритетом которой является двукратное увеличение доли страны в мировой торговле товарами. С целью диверсификации товарной и географической структуры экспортных поставок Министерством торговли и промышленности Индии реализуется ряд государственных программ поддержки отечественных экспортеров, в том числе металлургов, направленных на решение *стратегических задач*, способствующих созданию условий для превращения страны в мировой производственно-коммерческий и финансовый центр (технологическое и инфраструктурное совершенствование всех секторов индийской экономики, снижение или полная отмена экспортного налогообложения, освобождение экономики от чрезмерного государственного контроля, расширение и модернизация внутренней транспортной инфраструктуры, и т. д.).

Россия. На сегодняшний день главным документом, регламентирующим развитие российской металлургии, является разработанная в 2008 г. Министерством промышленности и торговли «Стратегия развития металлургической промышленности России на период до 2020 г.» (Стратегия), где определены основные цели и параметры развития отрасли в долгосрочной перспективе, которых правительство намерено придерживаться и в посткризисный период путем своевременной реакции на внешние и внутренние вызовы.

Следует отметить, что достижение поставленных в Стратегии целей и задач планируется осуществить, в частности, за счет реализации запланированных ранее инвестиционных проектов. В первую очередь, речь идет о проектах, направленных на обеспечение спроса отраслей-потребителей (строительства, машиностроения, судостроения), а также об инфраструктурных проектах с участием государства (строительство объектов к олимпиаде в Сочи-2014, программа «Урал промышленный – Урал полярный», имеющая целью развитие в данном регионе минерально-сырьевой базы).

Одним из важнейших достижений российской металлургии можно назвать состоявшуюся в начале 2011 г. встречу представителей Некоммерческого партнерства «Консорциум «Русская Сталь» и Международной ассоциации производителей стали «World Steel Association», членами которой являются все основные мировые металлопроизводители. На ней обсуждались перспективы сотрудничества по таким вопросам, как обеспечение безопасности на производстве, снижение негативного воздействия на окружающую среду, в том числе, сокращение выбросов парниковых газов, регулярный обмен информацией о состоянии металлургического производства, потребления и торговли металлопродукцией в мире и Российской Федерации.

Такое сотрудничество в будущем позволит российским металлопроизводителям получать более оперативную и достоверную информацию о работе отрасли в зарубежных странах, а также участвовать в определении основных направлений, приоритетов и стандартов, в том числе экологических, ее развития.

Страны Европейского Союза (ЕС). В Евросоюзе развитие экономики в целом и металлургической промышленности, в частности, в посткризисный период будет определяться новой стратегией «Европа-2020». Особенностью документа, в отличие от предыдущего – «Лиссабонской стратегии», является определение национальных целей в рамках общеевропейской стратегии с учетом специфических условий и задач развития в каждой стране-члене ЕС.

Согласно новой стратегии, основой экономического роста в странах ЕС названы инвестиции в новые технологии, поэтому предусматривается довести их уровень до 3% от ВВП, тогда как в последнее десятилетие они составляли примерно 1,1 – 2%.

Одним из самых приоритетных направлений развития новых технологий является разработка альтернативных, возобновляемых источников энергии (например, солнечных батарей) и усиление мер по энергосбережению,

которые будут способствовать достижению стратегической цели Евросоюза по сокращению на 20% до 2020 г. выбросов углекислого газа в атмосферу от уровня 1990 г.

Следует отметить, что Совет ЕС также утвердил скорректированную директиву о промышленных выбросах, где введены ограничения на выбросы соединений серы, азота, частиц пыли, асбеста и тяжелых металлов. Действие документа распространяется на такие отрасли, как металлургическая, химическая, пищевая (птицеводческие и свиноводческие фермы), на мусоросжигательные заводы.

Согласно Директиве, с 2012 г. новые промышленные предприятия обязаны уже на стадии подготовки планировать производство с использованием самых чистых технологий, а существующие должны завершить переход на такие технологии до 2016 г.

Стратегия в области энергетики на период до 2020 г., имеющая непосредственное влияние на долгосрочное развитие металлургической отрасли европейских стран, основана на пяти приоритетах – энергосбережение, интеграция инфраструктуры европейского рынка, определение единой внешней энергетической политики, развитие технологий и защита прав потребителей.

При этом предполагается сосредоточить внимание на двух наибольших потребителях энергоресурсов – транспорте и жилом секторе, расширить научные исследования в области энергосбережения, а также перейти к более прозрачному формированию счетов.

Выводы

1. Особенностью посткризисного развития металлургии в зарубежных странах является *пересмотр отраслевых стратегий*. При этом правительства многих развивающихся стран (Бразилии, Китая, Индии, России и пр.) имеют целью снизить зависимость национальных рынков от импорта, стимулировать внутреннее потребление путем реализации инфраструктурных проектов, снижения налогов и удешевления кредита.

Развитые страны (ЕС, США) при пересмотре своих стратегий развития металлургии также руководство-

вались необходимостью расширения и удовлетворения потребностей внутреннего рынка собственной продукцией и удержания позиций на мировых рынках.

2. Одним из приоритетов посткризисного развития отрасли, особенно в развивающихся странах, стало *освоение выпуска новых, высокотехнологичных видов продукции и выведение устаревших избыточных мощностей*. Это дает возможность отчасти избежать падения производства и ускорить процессы импортозамещения и модернизации.

3. Важнейшим направлением стратегического развития мировой металлургии, принимающим как на государственном уровне, так и управленцами большинства крупных металлургических компаний, является *консолидация отрасли и создание вертикально-интегрированных производств*. Главной причиной выступает необходимость бесперебойного обеспечения сырьевыми ресурсами по более низким ценам. Достижение этой цели возможно либо путем ведения несколькими крупными металлургическими компаниями более жестких переговоров с поставщиками сырья, при которых существует возможность влиять на цены и диктовать свои условия, либо включение в состав металлургических предприятий собственной сырьевой базы.

4. Стратегическое развитие металлургической промышленности зарубежных стран, как развитых, так и развивающихся, в средне- и долгосрочной перспективе будет *основано на принципах энергосбережения и экологичности*, что приведет к ускорению процессов технико-технологической модернизации в отрасли и повышения инновационного уровня производства.

При этом развитые страны (ЕС, США, Япония), которые на сегодняшний день активно следуют данным принципам, значительно уступают развивающимся (Китай, Индия, Россия) по ценовой конкурентоспособности, особенно в сегменте низкотехнологической продукции, однако в будущем они окажутся в более выгодном положении, так как уже адаптируются к новым институциональным и технологическим условиям производства. ■

ПОЄДНАННЯ ЕКОНОМІЧНИХ ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

НОВІКОВА Н. Л.

кандидат економічних наук

Київ

Вступ. Поєднання різноспрямованих і суперечливих економічних інтересів суб'єктів господарювання – процес довготривалий, для досягнення якого доцільно виділити етапність: узгодження і реалізацію.

Постановка задачі. Ураховуючи різноспрямованість і суперечливість інтересів бізнес-структур єдиного технологічного циклу, узгодження їх необхідно починати з виокремлення спільних, так званих з'єднаних інтересів, що зорієнтовані на досягнення стратегічної мети, на врахування інтегрованих інтересів відокремлених господарських одиниць виробничого і

технологічного характеру. Розглядаючи питання впливу спільності інтересів на кінцеву результативність, варто зазначити, що за відсутності спільності інтересів не може бути і єдності цілей, а відповідно і єдності дій.

Результати. Узгодження – це процес усунення економічних суперечностей між учасниками товароруху продукції АПК, необхідна умова реалізації економічних інтересів сільськогосподарських товаровиробників. У науковій літературі терміни «узгодження», «поєднання» використовують для характеристики різного рівня досягнення односпрямованості інтересів партнерів. При цьому узгодження інтересів партнерів відображає перший, нижчий ступінь, сполучення – це більш високий рівень, а поєднання інтересів – це досягнення їх найбільш глибокого взаємозв'язку та взаємопроникнення [1].

Спільними інтересами у сфері виробництва і товару кінцевого продукту АПК можна вважати такі:

- поглиблення технологічної інтеграції агропромислового виробництва;
- формування єдиного господарського простору у системі виробничих і економічних зв'язків;
- ритмічність роботи єдиного технологічного процесу;
- функціонування господарських ланок АПК у режимі розширеного відтворення;
- формування стійкого конкурентного виробництва.

У зв'язку з цим важливим є усвідомлення суб'єктами господарювання взаємозв'язку та взаємозалежності їхніх інтересів, виокремлення системоутворювальної ланки.

Агропромислове виробництво, як і будь-яка система, має свій внутрішній механізм самоорганізації, саморегулювання, у якому всі її елементи не тільки взаємопов'язані, але і певним чином суворо підпорядковані [2]. У її ієрархії можна виділити елементи першого, другого та наступних порядків, зв'язки прямі та опосередковані, що визначають місце, роль, значущість кожного елемента системи. Ядро агропромислового виробництва становить сільське господарство, що має складні функціональні зв'язки з іншими сферами агропромислового комплексу та за його межами.

Структура аграрного виробництва, що сформувалася останнім часом з гіпертрофованою часткою землеробського сектору, не має потенціалу довготривалого розвитку [3]. Якщо розглядати який-небудь позитивний сценарій розвитку галузі, то у нього обов'язково повинна бути структурна складова. Тому необхідна дезагрована модель, що описує стан, виробничі можливості різних сфер агропромислового комплексу, іншими словами – потрібний міжгалузевий підхід до аналізу. Рівноважною перемінною функціонування міжгалузевої моделі є не тільки ціна, але і попит (доходи), і пропозиції (виробництво), у зв'язку з нееластичністю останніх на сільськогосподарську продукцію.

Отже, через замкнутість моделі кількість взаємозв'язків, що існують у ній, збільшується. На підставі цього модель стає дуже складною конструкцією, передбачити поведінку якої можна лише при включенні до неї управлінських функцій на всіх етапах технологічно-виробничого циклу, а також розробки механізму внутрішньої взаємодії системи [4].

Змістовна логіка цієї моделі відповідає економічному кругуобігу, висвітленому через призму ідеології балансу інтересів учасників агропромислового виробництва, і її слід розглядати стосовно виробництва та розподілу.

За В. Венжером, своєрідність сільськогосподарського виробництва полягає у тому, що вся праця, яка у ньому затрачується на виробництво харчових продуктів з точки зору суспільних потреб, є працею необхідною, тому що тільки завдячуючи праці, яка задіяна у виробництві необхідних продуктів харчування, і можуть розвиватися промисловість, транспорт, торгівля і галузі сільського господарства, що поставляють сільськогосподарську сировину, іншими словами, тільки і можливе саме громадське життя [5].

В. Венжер був засновником теорії обміну діяльністю між промисловістю і сільським господарством, вважаючи, що головним є підготовка умов для гармонійного поєднання промисловості та сільського господарства. У сучасних умовах ця підготовка забезпечується через узгодження економічних інтересів партнерів з виробництва кінцевого продукту АПК, яке нами розглядається як початок упорядкування в ієрархічному порядку економічних взаємовідносин. І якщо сільське господарство є базовою ланкою у системі агропромислового виробництва, то і економічний інтерес суб'єктів аграрної сфери потрібно оцінювати відповідними чином. Адже саме недооцінювання його місця у соціально-економічному розвитку суспільства стало прологом неадекватних за вагомістю напрямів лібералізації економічних відносин аграрного сектору АПК з його партнерами з агробізнесу. Лібералізація цін на енергоносії відразу ж призвела до високих цін у промисловості ресурсозбереження, що стало однією із причин кризового стану сільського господарства. Економічними процесами необхідно управляти через зміну правових, цінових, фінансово-кредитних і розподільчих відносин для того, щоб вони впливали на спонукальні мотиви колективу підприємств і в результаті на інтереси – виробничі, матеріальні, соціальні, екологічні.

Узгодження економічних інтересів у системі агропромислового виробництва варто розглядати як етап, на якому в межах реалізації національних інтересів здійснюється взаємозв'язок індивідуальних інтересів учасників. З іншого боку, узгодження (на основі договорів, різних економічних важелів, господарського механізму) неначе визначає діапазон відповідальності за реалізацію кінцевої мети – забезпечення продовольчої безпеки країни, і таким чином містить у собі не тільки економічний, але і соціальний аспект. У зв'язку з цим особливе значення має поєднання державного впливу (створення умов) з ринковим саморегулюванням, вибір форм, обґрунтування принципів узгодження економічних інтересів. Узгодження може здійснюватися на законодавчій (інституції), рекомендаційній, договірній основі, у формі угод, розпоряджень, постанов різного рівня. Законодавчою основою узгодження економічних інтересів різних суб'єктів аграрного ринку є Закон України «Про конкуренцію», який сприяє створенню ринкового середовища та зміцнює конкурентний режим господарювання. Однак функціонування закону антимонопольного регулювання не дає пояснень щодо взаємодії партнерів, не обмежує окремих локальних монополістів-посередників в особі переробних підприємств і суб'єктів ринку – монополістів, що виробляють і просувають в аграрний сектор матеріально-технічні ресурси, що є стримуючим фактором у реалізації паритетності міжгалузевого обміну [5].

Все це забезпечує правову базу узгодження економічних інтересів агропромислового виробництва і за його межами через договірні відносини між безпосередніми його учасниками. Узгодження інтересів має бути спрямовано на формування міжгосподарських зв'язків нового типу, що базуються на принципах поєднання спільності та несперечливості інтересів партне-

рів; еквівалентності обміну; участі у розподілі доходів на підставі консенсусу інтересів; урахування інтересів усіх господарств-суміжників; пріоритету споживача у системі міжгалузевих і міжгосподарських зв'язків; рівноправності договірних сторін; обов'язковості і відповідальності партнерів; соціального й економічного партнерства; поєднання централізованого впливу щодо досягнення стратегічної мети з економічною самостійністю і відокремленістю підприємств; забезпеченості умов розширеного відтворення всім учасникам товароруку продукту АПК; пропорційності та ритмічності інтегрованого агропромислового виробництва; оптимального режиму роботи всіх ланок єдиного технологічного ланцюга; орієнтації на реалізацію спільної мети щодо досягнення кінцевих результатів [6].

На підставі вищевикладеного узгодженню економічних інтересів партнерів агропромислового виробництва можна дати таке визначення. Узгодження економічних інтересів – це сукупність законодавчо регулюючих і організаційно-економічних заходів впливу, спрямованих на зближення і досягнення балансу інтересів бізнес-одиниць агропромислового виробництва.

Висновки. Таким чином, узгодження інтересів підприємств-суміжників при реалізації економічних взаємовідносин у системі міжгосподарських (міжгалузевих)

зв'язків є об'єктивною необхідністю забезпечення ефективного господарювання агропромислового виробництва. Вони забезпечують реалізацію економічних інтересів первинної ланки матеріального виробництва – сільського господарства. Однак все це можливо лише тоді, коли агропромислове виробництво вийде із довготривалої кризи, а окремих випадках із депресивного стану. Для цього потрібні потужні інвестиції на модернізацію виробничої бази, зміцнення у цілому матеріально-технічної бази АПК на сучасній інноваційній основі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Економічна енциклопедія: У 3 т. // Відп. ред. С. В. Мочерний. – К.: Видавничий центр «Академія», 2009. – Т. 3. – 952 с.
2. **Здравомыслов А. Г.** Потребности. Интересы. Ценности. – М., Политиздат, 1986. – 221 с.
3. **Кант И.** Критика практического разума // Соч. – М.: Мысль, 1965. – Т. 4. – Ч. 1. – С. 313 – 501.
4. **Куликов В.** К вопросу о природе и структуре интересов // Экономические науки. – 2010. – №7. – С. 20 – 27.
5. **Маркс К.** Економічні рукописи 1857 – 1861 років // Маркс К., Енгельс Ф. Твори. – К.: Політвидав України, 1964. – Т. 46. – Ч. 1. – С. 3 – 44.
6. **Маршалл А.** Принципи економічної науки: Реферат підручника / В. М. Фещенко (референт-уклад.). – К.: АДС «УМКЦетр», . 2008. – 216 с.

СТРАТЕГІЧНІ ПЕРСПЕКТИВИ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

ПИРОГ О. В.

кандидат економічних наук

Дніпропетровськ

Національні економіки країн світу та суспільство знаходяться у постійному, безперервному та поступальному розвитку, в основі якого знаходяться піднесення науки, досягнення технічного прогресу, розширення технологічного застосування його результатів. Саме ці базиси викликають зміни у структурі економіці, відносинах власності, перерозподілу доходів та потребах суспільства. Як зазначається у Доповіді Світового банку «Розширюючи горизонти інновацій. Переосмислення ролі держави в країнах з перехідною економікою в регіоні Європи та Центральної Азії» [1], саме впровадження інновацій та освоєння нових технологій визнаються як основні джерела економічного зростання як для країн з перехідною економікою, так і для розвинених країн.

Основним завданням статті є дослідити сучасні тенденції в стратегічному плануванні економічного розвитку України та визначити перспективні напрямки для національної економіки країни, що дозволить їй вийти на рівень розвитку країн Європейського Союзу.

Загальновідомою є класифікація типів економічного розвитку за технологічним принципом [2, с. 5; 3, с. 17], який дозволяє відобразити розвиток продуктив-

них сил, розкрити структуру сучасного світу за рівнем економічного розвитку та розробити програму подолання надмірного розриву в його рівнях: доіндустріальний (аграрний), індустріальний та постіндустріальний. Зміна типу економічного розвитку супроводжується також зміною економічної сутності [3, с. 21], трансформацією економічних законів та економічної думки, формування парадигми «нової економіки».

Колектив науковців під керівництвом вітчизняного вченого С. І. Юрія у науковій праці «Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри» [4] стверджують: XXI ст. – це епоха постіндустріального устрою, який не стане винятковим у певного кола країн, а торкнеться всього людства. Проте розвинуті країни удосконалюватимуть постіндустріальні основи свого суспільства, які було ними створене у другій половині XX ст. Країни «третього світу» (в минулому колонії та залежні країни) здійснюватимуть перехід до постіндустріального суспільства. Саме такі процеси відбуватимуться й у постсоціалістичних країнах, до яких належить Україна.

Україна в світовій арені має імідж «сировинного придатку» та постійного «позичальника», тоді як наприкінці XX ст. була країною з розвинутою переробною промисловістю та сільським господарством. Ряд фахівців (М. Згуровський, С. Кораблін, Ю. Уманців) вважають, що Україна повторює шлях країн Центральної та Східної Європи зі структурними змінами, що

передбачають поступове щорічне нарощування сфери послуг (включаючи розвиток фінансових і високотехнологічних інформаційних послуг), із щоразу більшою залежністю інвестиційних процесів від фінансової сфери, насамперед потоків кредитних ресурсів (2008 – 2009 рр. кредити Світового валютного фонду), які стають вагомим джерелом капіталізації економіки.

Економічний розвиток України носить хаотичний характер, тоді як розвинені країни світу характеризуються стохастичним економічним розвитком, що відбувається в результаті дотримання принципів сталого розвитку. Незважаючи на перехід на інноваційно-інвестиційну модель економічного розвитку, основу якої складають інновації та інвестиції в високотехнологічних виробництвах, до цього часу у структурі національної промисловості зберігається домінування старих технологічних укладів та виробництва продукції з низькою доданою вартістю. Такий економічний розвиток України не сприяє зростанню та покращенню добробуту населення.

Лауреат Нобелівської премії з економіки П. Кругман на 8-ій Ялтинській щорічній зустрічі «Україна і світ: спільні виклики, спільне майбутнє» спрогнозував економічний занепад Греції та зростання – Україні, яка може стати повноцінною європейською державою через покоління, оскільки володіє природними ресурсами, освітнім населенням та вигідно географічно розташоване. На його думку, шлях до успіху в економічному розвитку України полягає в децентралізації та створення можливостей для розвитку, зниження зовнішньої заборгованості.

На думку А. Аслунда, який є старшим партнером Інституту Міжнародної економіки Петерсона (Нью-Йорк) та провідним світовим фахівцем з української економіки, Україна, економічне зростання якої сьогодні становить 4%, може подвоїти темпи і наздогнати Туреччину, чий показник становить сьогодні 9% [5]. Економічному зростанню Україні сприятимуть три фактори:

1) зовнішня торгівля. Ключовою подією, яка сприятиме збільшенню темпів економічного зростання України, А. Аслунд назвав укладання угоди про глибоку та всеосяжну зону вільної торгівлі між Україною та Європейським Союзом;

2) освіта, рівень якої, на думку експерта, є слабкою та Україні необхідно відкривати університети сучасного рівня, необхідна хороша програма видачі стипендій на освіту за кордоном;

3) якість державного управління, оскільки більшість країн дуже швидко розвивалися тоді, коли поліпшили управління країною. Туреччина сьогодні на 56 місці за рівнем корупції, Україна – на 134-му з 178 країн світу. Це означає, що необхідна дерегуляція, потрібно очистити всю державну систему.

Світовий досвід показує, що задовільним, як з точки зору держави, так і з точки зору її громадян, є щорічне зростання ВВП на душу населення на рівні 4 – 6%. Україна має реальні темпи економічного зростання за період 2000 – 2008 рр. вище у 3 рази (6,9% в середньому за період), ніж у таких розвинених країнах світу, як США – 2,3%, Японія – 1,4%, ЕС-27 – 2,2%. Як зазначає міністр еконо-

мічного розвитку та торгівлі України А. Ключев [6], економічне зростання в Україні у 2011 р. становить 5%, що порівняно із середнім зростанням країн Європейського Союзу в 2011 р. в 1,4 – 1,8% є позитивним показником економічного розвитку країни. Планується за період 2012 – 2014 рр. вийти на середньорічні темпи зростання ВВП у 6 – 8%. Однак, відмінність в якості цього зростання є колосальною. Відповідно, Україна сьогодні потребує якісну нову модель «випереджаючого» зростання економіки, в основі якої – висока продуктивність праці та ефективність виробництв, активні інвестиції у впровадження технологічних інновацій, сприятливий діловий клімат для підприємницької діяльності громадян.

Провідний вчений країни А. А. Чухно [2, с. 6] стверджує, що Україна будує економічну політику виключно на ринковій теорії, і при цьому зовсім не враховує об'єктивний процес становлення нового технологічного способу виробництва. Це призвело до того, що ринкові перетворення було обмежено реформуванням виробничих відносин (приватизацією, роздержавленням, демонополізацією), а науково-технологічне вдосконалення виробництва, зміни структури економіки залишились осторонь, хоча без них неможливий успішний розвиток країни.

Для реалізації якісних зрушень в розвитку економіки країни велике значення мають формування нових підходів до осмислення та пояснення сутності процесу інтенсифікації суспільного виробництва та подальшого розвитку системи ринкових виробничих відносин [7, с. 153].

Б. Колесніков, виступаючи на 7-ій Ялтинській щорічній зустрічі «Україна та Світ: переосмислення перспектив», визначив три напрямки економічного розвитку для національної економіки України:

– перший напрямок – розвиток ділової інфраструктури на сході України, що включає модернізацію аеропортів та будівництво нових злітно-посадкових смуг з високою пропускнуною спроможністю, а також будівництво виставкових центрів та конгрес-центрів світового рівня;

– другий напрямок – розвиток сільського господарства в Центральній Україні, що при створенні стимулів економічного характеру обсяги вирощування зернових мають збільшитись практично вдвічі (до 100 млн т на рік);

– третій напрямок – розвиток туристичної інфраструктури в Західній Україні та Криму [8].

Зазначені напрямки вже у 2011 р. на 8-ій Ялтинській щорічній зустрічі «Україна і світ: спільні виклики, спільне майбутнє» було трансформовано у три кластери, які володіють найбільшим потенціалом розвитку в Україні та потребують значних капіталовкладень в інфраструктуру:

– перший кластер – машинобудування, для якого необхідно зробити акцент на локалізацію виробництва;

– другий кластер – сільське господарство, для якого необхідно реалізувати земельну реформу;

– третій кластер – туризм, який потребує нормативного регулювання. Уряд готує проект закону про туризм за прикладом законодавства Туреччини, що надає ліберальні можливості для інвесторів [9].

Декларуючи на національному рівні сталий розвиток економіки України, стратегічним завданням якого є модернізація національної економіки відповідно до вимог сьогодення, Президент України В. Ф. Янукович та Уряд країни не розробили сучасну модель національної економіки, не визначили шляхи та інструментарій задля її формування та проведення необхідних реформ. На наш погляд, сьогодні починається формування єдиної стратегії економічного розвитку країни на інноваційно-інвестиційній основі шляхом синтезування окремих ідей щодо розбудови національної економіки за світовими стандартами.

Сучасним шляхом розвитку ефективної національної економіки країни в умовах глобальної конкуренції, як Президент, так й Уряд, виконавчі органи влади та широкі кола вітчизняних науковців визначають модернізацію. Запровадження даного інструменту вимагає науково-технічні новачі в промисловості, сільському господарстві, системі державного та корпоративного управління, що дозволить на базі підвищення конкурентоспроможності українських товарів на внутрішньому та зовнішньому ринках підвищити економічну стійкість країни, у тому числі до нових хвиль нестабільності, які продовжують генерувати системні проблеми основних економічних центрів світу.

Висновки. Враховуючи сучасні тенденції постіндустріального типу економічного розвитку провідних країн світу, для забезпечення випереджаючого типу економічного зростання економіки України необхідно створювати сприятливі умови щодо формування та розвитку високотехнологічних виробництв та кластерів «економіки знань». Саме ці види постіндустріальної економіки дозволять вийти Україні з кризового стану на якісно новий рівень з високим економічним статусом, з належним місцем у новому світовому розподілі праці та забезпечити місце серед десятки високорозвинутих країн світу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Доповідь Світового банку «Розширюючи горизонти інновацій. Переосмислення ролі держави в країнах з перехідною економікою в регіоні Європи та Центральної Азії» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.worldbank.org – The World Bank.
2. Чухно А. Інституціоналізм: теорія, методологія, знання / А. Чухно // Економіка України. – 2008. – №7. – С. 4 – 12.
3. Перехідна економіка: підручник / [В. М. Геєць, Є. Г. Панченко, Е. М. Лібанова та ін.]; за ред. В. М. Гейця. – К.: Вища школа, 2003. – 591 с.
4. Економічні проблеми XXI століття: міжнародний та український виміри / [С. І. Юрій, Є. В. Савельєв та ін.]; за ред. С. І. Юрія. – К.: Знання, 2007. – 595 с.
5. Аслунд А. Україна має великий економічний потенціал, який не використовується повністю / А. Аслунд [Електронний ресурс]. – Режим доступу: yes-ukraine.org – YES. The 8th Yalta Annual meeting: Ukraine and the World: Common Challenges, Common Future.
6. Ключев А. Майбутнє України: глобальні виклики та можливості / А. Ключев // Дзеркало тижня. Україна. – 2011. – №35.
7. Павлов К. В. Инновации и инвестиции интенсивного и экстенсивного типа / К. В. Павлов // Вісник економічної науки України. – 2009. – №1. – С. 145 – 154.
8. Колесніков Б. Модернізація України проводитиметься за трьома напрямками / Б. Колесніков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: yes-ukraine.org – YES. The 7th Yalta Annual meeting: Ukraine and the World: Re-Thinking and Moving On.
9. Колесніков Б. Україні потрібно зробити акцент на машинобудування, АПК та туризм / Б. Колесніков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: yes-ukraine.org – YES. The 8th Yalta Annual meeting: Ukraine and the World: Common Challenges, Common Future.

СКРИПНИК Н. Є.

кандидат економічних наук

Дніпропетровськ

Початок ХХІ століття характеризується величезними змінами у світовій економіці. Нова фаза науково-технічної революції та інтернаціоналізація потоків капіталу трансформували моделі економічного розвитку, стратегічні засади конкурентоспроможності національних економік. У механізмі ринкової взаємодії як на макро-, так і на мікрорівні конкуренція виконує роль основної рушійної сили розширеного відтворення й ефективної самоорганізації.

УДК 330.3 (477) (075.8)

ПРОБЛЕМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ АКТИВІЗАЦІЇ ГЛОБАЛЬНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

На сьогодні Україна має ринкову інфраструктуру і ринково орієнтованих суб'єктів економічної діяльності, але не досягла позитивних змін у житті пересічного українця. Прогрес у цілому можливий за умови результативного існування основного носія соціально-економічного розвитку, роль якого виконує первинна ланка суспільного виробництва, а саме підприємство. Саме воно створює робочі місця і надає їх відповідно до професійно-освітніх здібностей тим, хто прагне до самозабезпечення добробуту через результативну працю, виконує зобов'язання перед бюджетом і різними позабюджетними фондами щодо забезпечення функціонування держави і підтримує впровадження новітньої техніки і технологій, створюючи тим самим підвалини інноваційного відтворення капіталу та робочої сили. Але подібне

призначення підприємства не набуло сталого характеру. Суб'єкти управління окремими структурами підприємницької діяльності та різного роду їх поєднаннями виявилися неготовими протистояти кризовим процесам, а також адаптуватися до їх дії. Основними причинами є відсутність досвіду управління у кризових ситуаціях; відсутність науковообґрунтованих методик діагностики кризових явищ; недосконалість законодавчої бази, що регулює правові аспекти діяльності суб'єктів господарювання на різних стадіях управління та етапах кризового процесу; залежність від розвитку кризових процесів у зовнішньому бізнес-середовищі, які породжують та посилюють лавиноподібні кризові явища [4, с. 192]. Важко віднайти заперечення тому, що глибина і характер будь-якої деструктивної ситуації залежить від можливостей їх передбачення і пом'якшення. Тому логічно кваліфікувати дослідження такого спрямування актуальними.

Питання забезпечення керованого розвитку полягає в площині передування прийняття рішень об'єктивної оцінки результатів діяльності, визначення впливу різних чинників на узагальнюючі показники стану та динаміки об'єкту управління, виявлення всіх недоліків і прорахунків. В цьому контексті ніколи не викликала сумнівів необхідність здійснення економічного аналізу в процесі прийняття управлінських рішень. Час змінив підходи до тлумачення інструментарію обґрунтування рішень і він отримав назву діагностування.

Основні концептуальні принципи діагностики результатів управлінської діяльності викладені в наукових працях таких вітчизняних вчених як І. О. Бланк, В. А. Забродський, М. О. Кизим, О. М. Марюта, Є. М. Мних, Л. М. Тимошенко, Г. О. Швиданенко. Значний внесок у розробку зазначених проблем здійснений і зарубіжними авторами.

З позицій розкриття змісту, особливостей і специфіки здійснення діагностування в різних галузях економіки автором критично оцінені наявні з цієї проблеми праці зарубіжних і вітчизняних науковців. За результатами аналізу тлумачень вони за змістом розподілені на п'ять груп чи напрямів, в яких, в одному випадку, ототожнюються поняття «діагностика» та «аналіз», а в іншому – з однією зі стадій управлінського консультування. Окрім того, діагностика розглядається як самостійна галузь знань, як функція управління і як кому-

нікація між суб'єктом і об'єктом управління. В результаті вивчення еволюції наукового розуміння терміна «економічна діагностика» можна зробити висновок, що до теперішнього часу не існує його тлумачення. Всі дослідники цієї категорії розкривають її потенції виключно в площині об'єкта управління.

Проте, не принижуючи вкладу попередників, є підстави констатувати, що і дотепер не існує досконалої методології та універсальних методик діагностування поточного стану і прогнозування можливих майбутніх наслідків функціонування та розвитку соціально-економічних систем різного рівня складності. Тому автор і поставив за мету встановлення кола інтегрованих об'єктів управління, по яким відбувається нагромадження і прояв симптомів потенційної кризи.

Успіх управління в цілому визначається попереднього результатами діяльності окремих продуцентів. Ефективність управління суспільним розвитком в будь-якій країні в частині створення прийняттого середовища для функціонування виробників товарів та послуг і закономірно забезпечення зайнятості працездатного населення в контексті вирішення проблеми його доходів визначається різнобічною динамікою самостійно господарюючих суб'єктів.

Згідно з даними Єдиного державного реєстру підприємств та організацій України (ЄДРПОУ), в період 1996 – 2010 рр. їх кількість зросла в 1,74 рази і склала за станом на початок 2011 р. понад 1263500 суб'єктів. Набула тенденції до зростання і кількість суб'єктів ЄДРПОУ з розрахунку на 1000 осіб населення. За нашими розрахунками цей показник зріс майже в 2 рази і склав на початок 2011 р. майже 27,5. Проте позитивна динаміка кількості суб'єктів ЄДРПОУ в принципі не є абсолютним індикатором сприятливих змін в середовищі підприємництва, оскільки реально не відтворює числа створених при цьому робочих місць і обсягів виробництва товарів та послуг.

Тільки при більш детальному розгляді динаміки розвитку первинних ланок господарського комплексу можна виявити осередки зародження соціально-економічних негараздів. Так, якщо абсолютному зростанню суб'єктів ЄДРПОУ в принципі важко віднайти очевидні стримуючі чинники, то відносним набагато простіше. Зокрема, при веденні мови щодо щорічних приростів суб'єктів ЄДРПОУ слід звернути увагу на наступну їх динаміку (рис. 1).

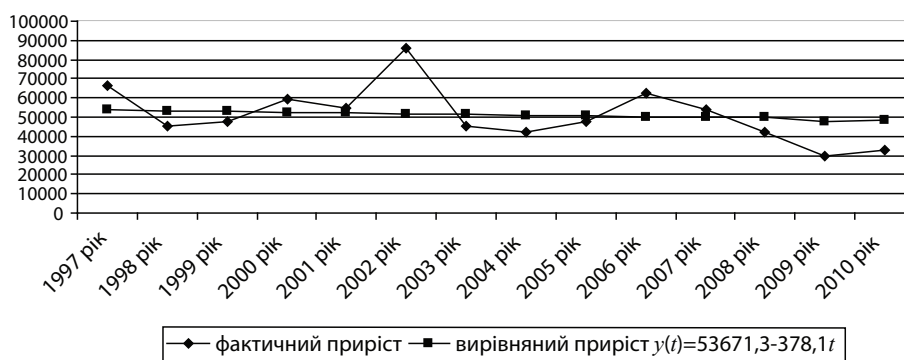


Рис. 1. Фактична і вирівняна динаміка щорічного приросту ЄДРПОУ у 1997 – 2010 рр.
(складено і розраховано автором за даними [1, с. 92; 2, с. 95; 5])

Вочевидь, не стійкий процес поліпшення умов господарювання і зростання кількості продуцентів, а коливальний. У перебігу рецесії пожвавлення суб'єктів ЄДРПОУ започаткувалась загальна тенденція їх спаду, яку ми встановили шляхом побудови кореляційного рівняння:

$$y(t) = 53671.3 - 378.1t. \quad (1)$$

В період 1997 – 2010 рр. в Україні щорічно в середньому кількість суб'єктів ЄДРПОУ зменшувалася на 378 одиниць. За проведеними нами укрупненими розрахунками населення країни щорічно убувало – в кількісному вимірі до 0,4 млн осіб. Зрозуміло, що будь-яке зростання суб'єктів ЄДРПОУ відносно кількості населення відтворювалося у штучно завищеному показнику. Досить спотвореною в цьому контексті виступає і динаміка робочих місць чи то зайнятості працездатного населення. Проведені нами розрахунки свідчать, що середньорічна кількість найманих працівників в період з 1996 – 2010 рр. скоротилася на 36,5% і склала за станом на початок 2011 р. біля 12, 9 млн осіб [2, с. 359, 360].

Здавалось би, що в принципі корельовані за вектором змін показники реальної кількості щорічного приросту суб'єктів ЄДРПОУ і зайнятих на них працівників мали привести до позитивної динаміки щодо ресурсовикористання і концентрації промислово-виробничого персоналу. Проте цього не сталося.

Репрезентовані на рис. 2 дані щодо темпів зміни частки щорічного приросту суб'єктів ЄДРПОУ в їх загальній кількості на кінець відповідного року, кількості найманих працівників з розрахунку на суб'єкт ЄДРПОУ та операційних витрат на одиницю реалізованої продукції відтворюють реальність висловленого.

Причин, які спровокували несприятливі зміни позицій діючих суб'єктів ЄДРПОУ, безумовно було багато і діяли вони в сукупності. Ми навели ті симптоми, на які не звертали уваги в ейфорії від їх кількісного зростання. Зрозуміло одне, управлінські дії на урядовому, регіональному і місцевому рівнях є різноспрямованими за характером і не тільки не приводять до позитивних результатів, а й знижують чи то руйнують вже отримані.

Висновки. Наведені дані означають про подальшу присутність у національній економіці чималої кількості неефективних структур, які накладаються на неї досить відчутним тягарем і навіть блокують нормалізацію функціонування ефективних структур. Якщо перенести ці негаразди на управлінську практику, то неважко побачити, що всі параметри небажаних змін залежать від часу, що протікає з моменту зародження симптому кризи до прийняття по ньому адекватного управлінського рішення. Недооцінка і навіть ігнорування симптомів криз та її в багатьох випадках локальних криз, зневажливе відношення до причин їх виникнення призводить до того, що незначні за впливом кризові ситуації набувають реальної гостроти і стають затяжними і важко вирішуваними.

Можна стверджувати, що подібні негативні явища не пом'якшуються управлінськими діями, оскільки до останнього часу відсутні методичні можливості врахування ризиків, пов'язаних з наявною нерівноважністю функціонування суб'єктів господарювання в цілому та в контексті регіонів, форм власності та розмірів бізнесової діяльності.

Розробка механізму формування в процесі діагностики інформаційного діагностичного поля і його декомпозиції на різні інформаційні потоки, методологічно надасть можливість отримати в системі моніторингової діагностики кризових процесів якісну інформаційну базу. Розробка та впровадження сучасних методик збору, обробки і задіяння в процеси прийняття управлінських рішень складових інформаційного поля дозволить скоротити час між прийняттям сигналу про зародження і розвиток кризового процесу до нейтралізації його негативних проявів. Удосконалення універсальних методик діагностики кризового стану підприємства, реалізація яких не залежить від статусу власності і засновується на комплексному вивченні конкурентноздатності, стану економічного потенціалу і фінансів, інвестиційної привабливості і зовнішнього середовища, надасть можливість впровадження теорії антиципативного антикризового менеджменту.

Його впровадження можливе в гнучких, здатних до змін, адаптивних соціально-економічних системах, його прийняття означає відмову від реалізації



Рис. 2. Динаміка показників розвитку і задіяння потенціалу об'єктів ЄДРПОУ у 1996 – 2009 рр. (складено і розраховано автором за даними [1, с. 316, 343; 2, с. 81, 95, 360; 5])

класичної моделі підприємницької поведінки та перехід до інноваційної моделі, яка ґрунтується на агресивній ринковій стратегії. Діагностика в межах антиципативного антикризового менеджменту має ґрунтуватися на скануванні підприємницького середовища, формуванні комплексу прогностичних індикаторних показників з метою реалізації управління за «слабкими сигналами» і в умовах стратегічних несподіванок, постійній підтримці на цій основі вигідного технологічного випередження. Діагностика в системі антиципативного антикризового менеджменту має відігравати роль інноватора, спрямованого на пошук нових шляхів безкризового розвитку, головним завданням якого є уникнення проблемних зон у сфері самого управління. Відомо, що будь-якій соціально-економічній системі відповідає певна корельована з нею технологія управління. На наш погляд, в антикризовому управлінні повинна віднайти чільне місце концепція рефлексії, яка вже на ранніх стадіях роз-

витку кризових процесів стане методологічною основою формування моделі, здатною ув'язати альтернативні економічні теорії й динамічну економічну дійсність. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Статистичний щорічник України за 2001 рік/ Держ. ком. статистики України; Відп. за вип. . В. А. Головка. – К.: Техніка, 2002. – 644 с.
2. Статистичний щорічник України за 2009 рік/ Держкомстат України: відп. за вип. Н. П. Павленко. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 566 с.
3. Антикризисное управление: Учебник/ Под ред. Э. М. Короткова. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 432 с.
4. Стратегічні виклики XXI століття суспільству та економіці України: В 3 т. / За ред. В. М. Гейця, В. П. Семенова, Б. Є. Кваснюка, Т. З. – К.: Фенікс, 2007. – 556 с.
5. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.

ИССЛЕДОВАНИЕ ВЛИЯНИЯ ИСХОДНЫХ УСЛОВИЙ РАЗВИТИЯ НА ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ В СТРАНАХ С ПЕРЕХОДНОЙ ЭКОНОМИКОЙ В ЭПОХУ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

ЦЫБУЛЬСКАЯ Э. И.

кандидат экономических наук

МИКОЛЕНКО Е. П.

Харьков

Процесс глобализации мировой экономики привел к тому, что каждое государство для обеспечения национальной конкурентоспособности находится в поиске механизмов адаптации к этим явлениям. В эти процессы вовлечены и страны с переходной экономикой. Этим странам приходится адаптироваться, с одной стороны, – к процессам глобализации, а с другой, – к рыночным процессам. Опыт рыночных преобразований в Украине и других странах СНГ показал, что концентрация внимания на классическом (неоклассическом) подходе к этой проблеме не дала стабильного экономического роста. Со стороны ученых-экономистов все больше мнений высказывается в пользу акцентирования внимания на институциональном подходе в разработке механизма адаптации стран с переходной экономикой к рыночной трансформации и процессам глобализации. Успех процессов адаптации экономических систем в эпоху глобализации заключается в поиске институциональных стратегий рыночных преобразований. Причем следует отметить тот факт, что разные экономические системы не могут по шаблону использовать одни и те же институциональные стратегии, так как в каждой экономической системе сложились свои национальные исходные условия, которые по логике вещей будут оказывать влияние на ход и результаты институциональных изменений. Исходные условия определяются структурными свойствами эко-

номической и политической системы. Если влияние исходных политических условий на институциональные изменения изучается и дискутируется в литературе довольно широко, то влияние исходных экономических условий совершенно не изучено. В этом плане интересна попытка оценки Де Мело важности исходных условий в определении вариантов политического курса и каналов, с помощью которых исходные условия влияют на политический курс, инфляцию и экономический рост социально-экономической системы. В результате исследования он пришел к выводу о том, что институциональные изменения зависят от исходных условий, изменения политической ситуации [1].

В научной литературе на современном этапе образовался существенный пробел в оценке влияния структурных свойств экономических систем, находящихся в стадии трансформации на институциональные изменения. Неудачи многих стран с переходной экономикой в процессе обеспечения национальной конкурентоспособности требуют пристального изучения этих вопросов. Попытки измерения институциональных изменений в странах с переходной экономикой предприняты ЕБРР, а в последствие Всемирным Банком. ЕБРР в 1994 году был разработан коммулятивный индекс переходных процессов для стран, экономики которых находятся в стадии трансформации. Этот индекс оценивает меру «продвижения» трансформирующейся экономической системы к «современной рыночной экономике Запада» по четырем сферам экономических институтов: развитие предпринимательства (большая и малая приватизация и реструктуризация предприятий); рынки и торговля (либерализация цен, торговли и валютной системы и конкуренции); развитие финансовых институтов (бан-

ковская реформа и либерализация процентных ставок, рынки ценных бумаг и небанковские финансовые институты); реформирование инфраструктуры (объем и действенность правовой инфраструктуры) [2].

Всемирный Банк в 1996 году на основе разработанных индексов создал кумулятивный индекс либерализации экономики, базирующийся на ежегодных оценках институциональных изменений (по накопленной сумме) в трех сферах: внутренние рынки (либерализация внутренних цен и отмена государственных торговых монополий); внешние рынки (либерализация внешней торговли и конвертируемость валюты); частный сектор (большая и малая приватизация и банковская реформа) [1].

Цель исследования – оценить влияния исходных условий развития экономической системы на институциональные изменения в странах с переходной экономикой в эпоху глобализации.

Для исследования была взята статистическая выборка из 20 стран, экономики которых после распада социалистического лагеря находятся в стадии трансформации (Албания, Белоруссия, Болгария, Венгрия, Казахстан, Киргизия, Латвия, Литва, Молдова, Монголия, Польша, Россия, Румыния, Словакия, Словения, Туркменистан, Узбекистан, Украина, Чешская Республика, Эстония). В качестве исходных условий взяты структурные свойства экономической системы переходного типа двух видов: ограничивающие переход к рынку и блокирующие конкурентоспособность («деформации») и являющиеся потенциальным активом превращения трансформирующейся экономики в рыночную («модернизация»). Отправной точкой исследования взят период 1989–1997 гг. – начало трансформационных процессов. Методами исследования послужил факторный и регрессионный анализ. «Модернизация» в исследовании представлена четырьмя переменными: «количество телефонных линий на 1000 жителей» (характеризует степень развитости инфраструктуры экономической системы); «средняя продолжительность школьного обучения в годах» (характеризует степень образованности населения и показатель потенциала к администрированию); «количество телевизоров на 1000 жителей» (характеризует уро-

вень средств коммуникации между населением и руководством); «процент городского населения» (характеризует долю населения, не занятую в сельском хозяйстве). Статистические данные взяты из Human Development Report за 1999 г. «Деформация» представлена пятью переменными: «уровень монополии в промышленности» (характеризует долю больших предприятий, управляемых из центра, в бывшем СССР этот процент определяется как доля предприятий союзного подчинения); «доля торговли в рамках СЭВ» (отражает функциональную специализацию в рамках социалистического распределения труда); «продолжительность существования централизованного планирования в годах» (суммарный показатель, охватывающий все аспекты «совершенства» социализма, от организационного до ментального, а также социальной и политической зрелости социалистической системы); «скрытая инфляция» (показатель относительного дефицита товаров, а следовательно относительной деформации производства по отношению к реальному спросу); «переплата на черном рынке» (показывает ожидаемую и представляемую реальную ценность валюты, а, следовательно, уровень деформации национальной экономики по отношению к относительным ценам, которые бы предстали в либерализованной экономике). Статистика взята по данным Мирового Банка за 1996 год [1]. Переменные «модернизации» и «деформации» были подвергнуты факторному анализу, в результате которого были получены два сводных индекса для каждой из исследуемых стран (табл. 1).

Анализ табл. 1 позволяет сделать вывод о том, что по исходным условиям развития исследуемые страны образуют четыре группы: первая группа (низкая «деформация» и «высокая «модернизация»): Венгрия, Чешская Республика, Словения, Словакия и Польша; вторая группа (высокая «модернизация» и высокая «деформация»): государства Балтии, Россия, Белоруссия, Украина; третья группа (высокая «деформация» и низкая «модернизация»): Казахстан, Туркменистан, Киргизстан и Узбекистан. К этой группе приближаются Молдова и Монголия; четвертая группа (низкая «деформация» и низкая «модернизация»): Албания, Румыния и Болгария.

Таблица 1

Сводные индексы исходных условий развития для стран с переходной экономикой за 1989–1997 гг.

Сводный индекс	Страна																			
	Албания	Белоруссия	Болгария	Венгрия	Казахстан	Киргизия	Латвия	Литва	Молдова	Монголия	Польша	Россия	Румыния	Словакия	Словения	Туркменистан	Узбекистан	Украина	Чешская Республика	Эстония
М	-1,5	-0,07	-0,07	1,35	-0,51	-1,10	0,90	0,87	-0,51	-0,93	0,18	0,81	-0,41	0,33	0,86	-0,99	-1,50	-0,08	1,06	1,01
Д	-0,90	1,09	-0,45	-1,29	0,73	0,80	0,62	0,68	0,44	0,04	-0,95	0,79	-0,79	-1,23	-1,04	0,75	0,75	0,93	-1,34	0,45

М – «модернизация»; Д – «деформация».

С целью исследования влияния исходных условий на институциональное развитие стран с переходной экономикой был выполнен регрессионный анализ. Индексы «модернизации» и «деформации» были использованы как независимые переменные с целью прогнозирования значений зависимых переменных, характеризующих институциональное развитие: темп институциональных реформ, размах-97 (институциональные реформы на конец 1997года). Результаты анализа представлены на рис. 1.

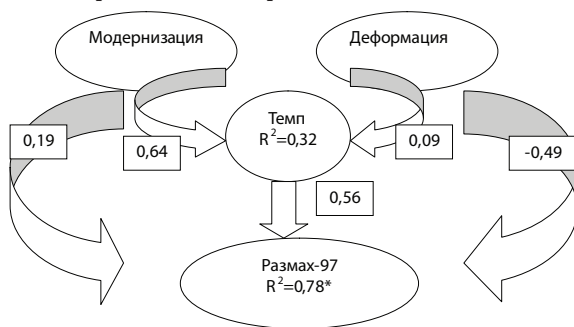


Рис. 1. Степень влияния исходных условий на институциональное развитие стран с переходной экономикой

*R2 – коэффициент детерминации.

Как видно из рис. 1, развитие экономических институтов в странах с переходной экономикой относительно сильно зависит от исходных условий. «Модернизация» и «деформация» объясняет около 78% отклонений в институциональном развитии страны. «Модерни-

зация» сильно влияет на темп институциональных изменений, в то время как ее влияние на институциональное развитие (размах-97) – не прямое. «Деформация» не влияет на темп, но оказывает относительно сильное негативное влияние на институциональные изменения.

Анализ накопленной информации об институциональных изменениях в странах с переходной экономикой позволяет авторам сделать вывод о том, что в основе адаптационного механизма экономической системы к рыночным процессам и процессам глобализации лежат институциональные изменения.

Проведенное исследование позволяют сделать вывод о том, что страны с высоким индексом «модернизации» и низким коэффициентом «деформации» проведут институциональные преобразования по адаптации к рыночным условиям и процессам глобализации более быстрыми темпами и с наименьшими потерями, в то время как «деформированные» страны будут делать это значительно дольше и с меньшим размахом изменений. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. De Melo. Circumstance and Choice: The Role of Initial Conditions and Policies in Transition Economies / De Melo, Martha, C. Denizer, A. Gelb and S. Tenev // World Bank Policy Research Working Paper. – 1997. – № 1866.
2. Transition Report 1999: ten years of transition. – European Bank for Reconstruction and Development [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ebrd.com/pages/research/publications/flagships/transition/archive.shtml/> – Загл. с экрана.
3. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование экономики. – М.: Начала. 1997.

УДК 658.012

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ БИЗНЕС-МОДЕЛИРОВАНИЯ

ЗЕЛЕНКОВ А. В.*кандидат технических наук***МАРКОВА С. В.****Харьков**

В современном мире стоит проблема организации эффективного менеджмента предприятия. Решить проблему можно путём организационного моделирования, идея которого заключается в том, что при анализе предприятия оно заменяется моделью. Модель содержит в себе информацию о целях предприятия, организационной структуре (в том числе информацию о должностях, ответственности сотрудников), бизнес-процессах, проходящих в организации. Таким образом, модель позволяет упростить управление организацией путём имитации бизнес-процессов, быстрого формирования отчётов, должностных инструкций и прочей документации вместо хранения их в бумажном виде.

Существует около десятка программных продуктов, осуществляющих бизнес-моделирование. Исследования о сравнении функций и характеристик программного обеспечения можно найти в обзорах Интернет-журналов, однако на данный момент не проведено чёткого сравнительного анализа программного обеспечения.

Целью данной статьи является определение программного продукта, который сможет улучшить функционирование организации, причём имея удобный интерфейс и невысокую сложность в освоении.

Организационное моделирование – процесс слаженного взаимодействия людей и информации с использованием информационных технологий. Организационное моделирование состоит из двух уровней разработки: стратегического и оперативного.

Можно выделить следующие этапы организационного моделирования:

1. Организационная диагностика включает в себя анализ системы управления организации, определение последовательности решения проблемы и предложение четкого алгоритма ее решения.

2. Управление бизнес-процессами (построение эффективной системы управления операционной деятельностью организации, обеспечивающей достижение запланированных значений параметров эффективности с наименьшими затратами основных ресурсов (время, люди, финансы):

- описание бизнес-процессов по схеме «как есть» и отображение состава и последовательности работ и необходимых для их выполнения ресурсов;

- моделирование бизнес-процессов предприятия в соответствии с выбранной бизнес-моделью, которое включает непосредственно моделирование, а также анализ организационной системы;
- реинжиниринг – радикальное переосмысление и перепроектирование бизнес-процессов для достижения резких, скачкообразных улучшений главных показателей деятельности компании, т. е. построение модели «как надо» [1];
- стандартизация и регламентация бизнес-процессов и их текстовое описание;
- разработка организационной структуры организации, которая будет обеспечивать эффективное выполнение процессов, формирование должностных инструкций и положений о подразделениях предприятия [2].

Наиболее известными программными продуктами, осуществляющими бизнес-моделирование, являются Оргмастер, BusinessStudio, Fox Manager, ELMA, Бизнес Инженер, Modeler of Business Processes и BPWin. Общие сведения о программах приведены в табл. 1, их сравнительная характеристика – в табл. 2.

Business Studio — система бизнес-моделирования, позволяющая компаниям ускорить и упростить развитие своей системы управления, внедрение системы менеджмента качества за счёт формализации стратегии и контроля ее достижения, проектирования и оптимизации бизнес-процессов, организационной структуры, штатного расписания, формирования и распространения среди сотрудников регламентирующей документации [3]. Для описания моделей используются нотации IDEF0, Процесс, Процедура, EPC. Система имеет средства для разработки и использования напрямую сбалансированной системы показателей. Для бизнес-процессов может быть выполнено имитационное моделирование. На основе построенной модели автоматически могут быть сгенерированы различные отчёты и регламентные документы.

ОРГ-МАСТЕР® позволяет создать архитектурное описание компании, т. е. описывает наиболее суще-

ственное в организации на верхнем уровне: от корпоративных стратегических целей до систем, структур, процессов в табличном виде. ОРГ-МАСТЕР ГРАФИКС®, входящий в ОРГ-МАСТЕР® является графическим конструктором моделей бизнес-процессов. [4]

Fox Manager позволяет сформировать и детально проанализировать организационную структуру предприятия, построить процессную модель, распределить ответственность среди персонала за функции и бизнес-процессы. Программы серии Fox Manager имеют поддержку русского, английского и украинского языков, встроенную проверку орфографии. [5]

ELMA — система управления бизнес-процессами, позволяющая построить эффективное взаимодействие сотрудников компании и контролировать их деятельность с целью повышения качества работы всей компании. Система ELMA позволяет строить гибкие адаптивные информационные системы, способные оперативно меняться вместе с изменением бизнес-процессов компании [6].

Система Бизнес-инженер поддерживает полный цикл проектирования организации от разработки стратегии, ключевых показателей и бизнес-процессов до анализа и оптимизации оргструктуры, повышения эффективности персонала, портфеля проектов, построения системы менеджмента качества, финансов и информационной системы предприятия [7].

Программа Modeler of Business Processes распространяется в трёх редакциях: Light, Standart и Professional. Light версия позволяет строить бизнес-процессы и формировать регламентирующую отчетность, версия Standart добавляет возможности сетевой работы с разграничением прав доступа, версия Professional дополнительно включает в себя конструктор нотаций и отчётов, инструменты для имитационного моделирования, функционально-стоимостного анализа и возможность работы с процессами в реальном времени.

AllFusion Process Modeler (панее BPwin) – инструмент для моделирования, анализа, документирования и оптимизации бизнес-процессов, широко распространён-

Таблица 1

Общие сведения о программных продуктах, осуществляющих бизнес-моделирование

Программный продукт	Оргмастер	Business Studio	Fox Manager	BPWin	ELMA	Бизнес Инженер	Modeler of Business Processes
Страна разработки	РФ	РФ	Украина	США	РФ	РФ	РФ
Компания-разработчик	Бизнес Инжиниринг Групп	Группа компаний «Современные технологии управления»	Fox Manager	LogicWorks	EleWise	БИТЕК (Бизнес-инжиниринговые технологии)	Научно-исследовательский центр «Системы управления»
Поддерживаемые языки интерфейса	русский	русский	русский, украинский, английский	английский	русский	английский, русский	русский
Совместимость с программами	MS Word, Excel	MS Word, Excel, Visio	MS Word	ModelMart	1С: Предприятие, MS Word, Excel	Microsoft Visio, MS Word, Excel, 1С: Предприятие	1С: Предприятие

Таблица 2

Сравнительная характеристика программных продуктов, осуществляющих бизнес-моделирование

Программный продукт	Оргмастер	Business studio	Fox Manager	BPWin	ELMA	Бизнес Инженер	Modeler of Business Processes
Интерфейс	табличный (тяжёл для восприятия)	графический (лёгок для восприятия)	графический (лёгок для восприятия)	графический	удобен, схож с Microsoft Office 2007	многооконный. Требуется адаптация со стороны пользователя	графический
Генерация документации (Мастер отчетов)	есть (сложная настройка в связи с множеством опций)	есть	есть	есть	нет	есть	должностная инструкция, положение о подразделении и регламент процесса (версия Professional)
Сложность в освоении программы	высокая	низкая	низкая	низкая	низкая (подробная справка)	низкая	низкая
Автоматический режим построения диаграмм	есть	есть	есть	есть	есть	есть	есть
Дистанционное обучение	бесплатное	есть	не требуется, нотации простые	нет	есть	есть (платное)	нет
Возможность задать собственные права доступа	есть	есть	есть	есть	есть	есть	есть (версии Standart, Professional)
Встроенная система анализа построенной модели	есть для распределения функций	есть	есть	с помощью BPSimulator, EasyABC	есть	есть	есть
Цена	высокая	высокая	низкая	низкая	средняя	средняя	высокая

ный в мире (особенно в США). Графически схемы выполнения работ, обмена информацией, документооборота визуализируют модель процессов предприятия. [8]

Проанализировав возможности программных продуктов, можно сделать вывод, что оптимальным выбором для организационного моделирования будет BusinessStudio либо Fox Manager. BusinessStudio имеет серьёзные преимущества в виде лёгкого, не требующего адаптации интерфейса, низкой сложности в освоении программы, возможности работы с системами управления документооборотом, работающими в реальном времени. Недостаток этого продукта – поддержка лишь русского языка. Преимущества Fox Manager – лёгкий графический дизайн, низкая сложность в освоении программы и поддержка трёх языков интерфейса. Недостатками Fox Manager являются отсутствие полноценного редактора отчётов, отсутствие контроля заданных показателей в бизнес-процессах в режиме реального времени. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Баринов В. А. Реинжиниринг: сущность и методы. – 2006 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://re-port.ru/articles/36877/>.
2. Организационное моделирование [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.voynalovich.ru/om.html>.

3. Система бизнес-моделирования Business Studio/О системе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.businessstudio.ru.

4. Бизнес инжиниринг групп/OPF-МАСТЕР®. Краткое описание [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://bigc.ru/>.

5. Fox Manager. Управление бизнес-процессами [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.fox-manager.com.ua>.

6. ELMA. Система управления бизнес-процессами <http://elma.elewise.ru/> Система бизнес-моделирования и управления эффективностью Бизнес-инженер 5.0 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.betec.ru/>.

7. Управление бизнес-процессами / Возможности BPWin [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://process.sitedit.ru/page56>.

АЛГОРИТМ ПЛАНУВАННЯ НАУКОВО-ТЕХНІЧНОЇ ПІДГОТОВКИ МАШИНОБУДІВНОГО ВИРОБНИЦТВА В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

ІЛЬЧУК П. Г.

кандидат економічних наук

КОЦЬ О. О.

БОНДАРЕНКО Л. П.

Львів

Постановка завдання. Ефективне планування ключових етапів діяльності підприємства є запорукою позитивних результатів його діяльності. Планування науково-технічної підготовки машинобудівного виробництва (НТПВ) в умовах невизначеності сприятиме не лише покращанню результатів роботи машинобудівного підприємства, його інноваційному розвитку, але й допоможе адаптуватися до умов ринкової економіки, визначати рівень готовності до інновацій та напрям НТПВ, що за умов господарювання в середовищі невизначеності визначатиме успіх подальшої діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Плануючи НТПВ, керівництво машинобудівного підприємства повинно враховувати умови невизначеності, що супроводжують цей етап його діяльності та є причиною виникнення ризиків НТПВ, поява яких потребує додаткових витрат і зумовлює втрати ресурсів. Своєчасне й адекватне врахування умов невизначеності сприятиме увідповідненню фактичних результатів діяльності підприємства плановим, що є запорукою контрольованості впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовищ підприємства на результати його діяльності. Частково проблему планування діяльності підприємств в умовах невизначеності вирішують Алексєєв І. В. [1], Кузьмін О. Є. [2], Мельник О. Г. [3], Олексів І. Б. [2], Подольчак Н. Ю. [2], Тимошук М. Р. [2], Фещур Р. В. [2], Шуляр Р. В. [2].

Невирішені раніше частини загальної проблеми. Незважаючи на те, що провідні науковці розробили системи показників планування діяльності підприємств, ми не виявили комплексу показників, за допомогою яких можна оцінити адаптованість машинобудівного підприємства до умов невизначеності на етапі НТПВ, а також узагальненого методу планування НТПВ машинобудівного підприємства, який би враховував умови невизначеності на цьому етапі і дозволяв керівництву підприємства приймати найбільш ефективні та раціональні управлінські рішення.

Цілі (завдання) статті. Метою написання статті є розроблення та обґрунтування алгоритму планування НТПВ машинобудівного підприємства в умовах невизначеності, що включатиме характеристику функціональних блоків його здійснення.

Основний матеріал дослідження. Узагальнений алгоритм планування НТПВ машинобудівного підприємства в умовах невизначеності рекомендуємо виконувати шляхом реалізації таких функціональних блоків:

- 1) формування матриць попарних порівнянь альтернативних напрямів здійснення НТПВ;
- 2) визначення пріоритетів з використанням методу аналізу ієрархій;
- 3) формування варіантів здійснення вибраного напрямку НТПВ;
- 4) визначення адаптованості до умов невизначеності для кожного варіанта здійснення НТПВ;
- 5) моделювання способів виконання та фінансування НТПВ і управління ризиками, що можуть стати проявом умов невизначеності під час здійснення НТПВ.

Щоб забезпечити універсальність використання запропонованого алгоритму, в основу його побудови покладено відображення винятково функціональних блоків, відповідальність за виконання яких покласти-меться на самі машинобудівні підприємства.

Формуючи план НТПВ машинобудівного підприємства, абсолютно необхідно мати інформацію про сучасний стан підприємства і можливі альтернативи його зміни за допомогою впровадження інновацій. Зокрема, блок вхідних даних повинен містити таку інформацію:

- дані фінансової звітності машинобудівного підприємства;
- характеристику можливих напрямів здійснення НТПВ;
- дані для розрахунку адаптованості до умов невизначеності для кожного із можливих способів здійснення НТПВ;
- дані про можливі похибки, помилки, неточності, що можуть виникнути у ході НТПВ;
- обмеження щодо розміру ризику, розміру допустимих втрат;
- характеристику критерію прийняття рішень під час здійснення НТПВ;
- дані про можливі способи виконання та фінансування етапів НТПВ, а також про способи управління ризиками НТПВ на кожному з них;
- дані про досвід виконання НТПВ, на основі якого сформовано матриці ймовірностей виникнення додаткових витрат і втрат через настання ризикової події, матриці очікуваного прибутку і можливих втрат під час реалізації НТПВ машинобудівного підприємства;
- інша інформація, що може бути корисною для планування НТПВ машинобудівного підприємства в умовах невизначеності.

Перший функціональний блок алгоритму «Формування матриць попарних порівнянь альтернативних

напрямів здійснення НТПВ» передбачає опитування експертів та формування вихідної інформації для визначення напрямів здійснення НТПВ. Цей блок можна реалізувати, опитавши групу експертів і сформувавши загальну експертну оцінку ситуації (метод визначення загальної експертної оцінки залежатиме від особи, що прийматиме рішення про її формування). Можна також доручити формування матриць попарних порівнянь лише одному експерту, який, на думку машинобудівного підприємства, є компетентним у цих питаннях.

Коли результати для першого функціонального блока готові до подальшого використання, розпочинається робота відповідно до другого функціонального блока – «Визначення пріоритетів з використанням методу аналізу ієрархій». Математичний апарат цього блока слугує для визначення локальних та глобальних пріоритетів для відповідних рівнів ієрархії сформульованої задачі. Вектор глобальних пріоритетів є основою вибору напрямів НТПВ машинобудівного підприємства, адже той напрям НТПВ, що матиме максимальне значення у векторі глобальних пріоритетів, є найнеобхіднішим в аналізованій момент часу і максимально відповідає поточним потребам і можливостям машинобудівного підприємства [4].

Після того, як вектор глобальних пріоритетів сформовано і на його основі вибрано напрям НТПВ, розпочинається виконання третього функціонального блока – «Формування варіантів здійснення вибраного напрямів НТПВ». На цьому етапі планування НТПВ в умовах невизначеності машинобудівне підприємство за наявною вхідною інформацією про можливі варіанти здійснення НТПВ формує вибірку варіантів, що відповідають вибраному напрямів НТПВ. До цієї вибірки можуть входити як варіанти, які розробило саме машинобудівне підприємство, так і варіанти, які воно потенційно може реалізувати, придбавши результати досліджень та розроблень інших підприємств та організацій.

Наступний функціональний блок «Визначення адаптованості до умов невизначеності для кожного варіанта здійснення НТПВ» покликаний допомогти підприємству вибрати той варіант здійснення НТПВ, за якого підприємство буде максимально готовим до прояву умов невизначеності, що так чи інакше супроводжують усі процеси та явища. Оцінивши адаптованість машинобудівного підприємства до умов невизначеності на етапі НТПВ, керівництво підприємства матиме змогу вибрати той варіант, за якого результати виконання є найпрогнозованішими. Адже адаптованість до умов невизначеності гарантуватиме здатність до швидкого та ефективного реагування на наслідки її прояву (на ризики НТПВ).

Виконання цього етапу полягатиме у розрахунку чотирьох груп показників «технологічна спроможність», «кадровий потенціал», «фінансова забезпеченість» та «вимоги середовища господарювання» [5], на основі яких і встановлюється адаптованість машинобудівного підприємства до умов невизначеності на етапі НТПВ. Далі визначають варіант здійснення НТПВ з максимальною адаптованістю до умов невизначеності, адже як критерій вибору варіанта реалізації НТПВ ми рекомендуємо

використовувати максимальне значення розрахованого показника. Після того як максимум знайдено, треба розрахувати розмір ризику для вибраного варіанта здійснення НТПВ. Методи оцінювання ризику підприємство вибирає самостійно, з огляду на попередній досвід, наявні можливості та інформаційне забезпечення, за допомогою яких виконуватимуть відповідне оцінювання. Розмір допустимого ризику також підприємство встановлює самостійно. Інформація про розмір допустимого ризику і методи його оцінювання міститься у вхідних даних узагальненого алгоритму. Коли ризик здійснення відповідного варіанта НТПВ визначено, його порівнюють із допустимим значенням. Якщо виявлений ризик є меншим від допустимого, то варіант НТПВ рекомендується втілювати, якщо ж розмір ризику є більшим від допустимого значення, то цей варіант здійснення НТПВ видаляють із вибірки варіантів і весь алгоритм визначення адаптованості до умов невизначеності проходиться ще раз, аж поки варіант НТПВ із вибірки не відповідатиме двом критеріям вибору: буде максимально адаптованим до умов невизначеності та матиме допустимий розмір ризику. Коли такий варіант здійснення НТПВ знайдено, здійснюється перехід до наступного функціонального блока. Якщо ж такого варіанта немає, то відбувається завершення роботи алгоритму і формування рекомендації про недоцільність проведення НТПВ машинобудівного підприємства у визначений момент часу.

Завершальним функціональним блоком узагальненого алгоритму планування НТПВ машинобудівного підприємства в умовах невизначеності є «Імітаційне моделювання способів виконання та фінансування НТПВ і управління ризиками, що можуть стати проявом умов невизначеності під час здійснення НТПВ». На цьому етапі доцільно і бажано застосовувати програмні продукти, що уможливають імітації, які дають змогу максимально точно відтворювати дійсність та планувати подальшу діяльність машинобудівного підприємства на основі отриманих результатів моделювання.

Висновки. Структурувавши задачу прийняття рішень щодо планування НТПВ в умовах невизначеності, машинобудівне підприємство зможе максимально ефективно виконувати усі етапи НТПВ, вибираючи її основних виконавців робіт з НТПВ та джерела їхнього фінансування, а також управляти ризиками НТПВ та досягати максимального ефекту від здійснення НТПВ. А це актуально саме сьогодні, коли інноваційний шлях розвитку є основним для машинобудівних підприємств, а ефективна НТПВ – запорукою його дотримання. Застосування узагальненого алгоритму планування НТПВ в роботі машинобудівних підприємств дасть змогу підвищити їхню конкурентоздатність у ринковому середовищі господарювання, забезпечить стабілізацію і поступове поліпшення фінансових результатів діяльності машинобудівних підприємств, сприятиме зміцненню їхніх позицій на світовому ринку. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Алексєєв І. В. Моделювання інноваційного розвитку підприємства на стадії науково-технічної підготовки виробництва / Алексєєв І. В. – Інновації: проблеми науки і практики: моногр. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2006. – С. 294–316.

2. Планування соціально-економічного розвитку підприємств: моногр. / [Тимошук М. Р., Кузьмін О. Є., Фещур Р. В., Шуляр Р. В., Подольчак Н. Ю., Олексів І. Б.]. – К.: УБС НБУ, 2007. – 449 с.

3. Мельник О. Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: моногр. / О. Г. Мельник. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 344 с.

4. Коць О. О. Використання методу аналізу ієрархій системного аналізу при плануванні науково-технічної підготовки машинобудівного виробництва в умовах невизначеності / О. О. Коць, П. Г. Ільчук // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2010. – №2 (8). – С. 53–57.

5. Коць О. О. Критерії планування науково-технічної підготовки машинобудівного виробництва в умовах невизначеності / О. О. Коць // Науковий вісник НЛТУ України: Збірник науково-технічних праць. – Львів: РВВ НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.14. – С. 106–115.

АНАЛИЗ ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКИХ МОДЕЛЕЙ КОРРУПЦИИ И ПУТИ ИХ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ

БАВИН В. В.

аспирант

Донецк

Постановка проблемы в общем виде, связь с научными и практическими заданиями. Под коррупцией обычно понимают злоупотребление предоставленной властью для получения частных выгод, в качестве которых могут выступать «... как материальные, так и нематериальные выгоды, такие как содействие политическим и профессиональным амбициям» [1]. Уменьшение масштабов коррупции является проблемой мирового масштаба, о чём свидетельствует принятие специальной Конвенции ООН [2]. Очень остро она стоит и в Украине. Поиск путей её решения требует применения современных экономико-математических методов, позволяющих имитировать поведение хозяйствующих субъектов, которые вовлечены в коррупционные отношения, и на этой основе разрабатывать способы противодействия этому опасному общественному явлению.

Анализ последних исследований и публикаций. Выделение нерешённых вопросов. На сегодняшний день проблемам коррупции и её экономико-математического моделирования посвящено множество научных трудов. Прежде всего следует отметить широко известные исследования зарубежных учёных, таких как S. Rose-Ackerman [3], A. Shleifer, R. Vishny [4], M. Beenstock [5], K. M. Murphy [6], C. Bliss, R. D. Tella [7] и др., которые содержат многие важные положения в отношении коррупции в целом, но, как правило, мало пригодны для применения в странах с трансформационной экономикой. Что касается исследований учёных СНГ, среди которых можно отметить работы А. Васина и Е. Пановой [8], А. Дюбуа и Е. Хасина [9], В. Вишневского и А. Веткина [10], М. Левина и М. Цирика [11], Р. Выборнова [12], то они не охватывают всего спектра проблем в сфере коррупционных отноше-

ний. Прежде всего это утверждение относится к задаче экономико-математического обоснования конкретных параметров антикоррупционной политики, учитывающих «path dependence» – зависимость от траектории прошлого развития данной страны.

Общая цель исследования. Исходя из указанного, целью настоящей работы является обоснование путей применения и дальнейшего развития экономико-математических моделей коррупции в сфере налоговых отношений с учётом специфической институциональной среды украинской экономики.

Изложение основного материала. Обоснование полученных результатов. Как отмечено в [13], сопоставление времени появления значимых экономико-математических моделей коррупции с динамикой циклов деловой активности мировой и региональных экономик свидетельствует о росте интереса к этой проблеме в периоды экономических кризисов. Такие процессы можно наблюдать и в Украине – с началом финансово-экономического кризиса в 2008 г. заинтересованность в разработке методов противодействия коррупции выросла прямо пропорционально падению макроэкономических показателей страны [13, с. 238].

Экономико-математическое моделирование коррупционных процессов и явлений выступает важным инструментарием научного анализа данной проблемы и обоснования путей её решения. При помощи такого моделирования можно получить более точное представление об исследуемом объекте, охарактеризовать и количественно описать его внутреннюю структуру и внешние связи.

В научной литературе известны различные подходы к классификации экономико-математических моделей коррупции и по разным критериям. Один из приемлемых вариантов был предложен, например, М. Левиным [14], который по признаку метода моделирования выделяет: базовые модели рынка коррупции; модели с игровым подходом; иерархические модели; динамические модели; статистические и эконометрические модели.

Базовой принято считать неоклассическую модель, предложенную S. Rose-Ackerman в работе «The economics of corruption» [3]. Эта модель построена по принципу имитации экономических отношений в триаде: «заказчик – агент – клиент». В ней рассмотрена конкуренция частных фирм, стремящихся получить государственный контракт посредством подкупа чиновников. Автор приходит к выводу, что эффективность действий по предотвращению коррупции зависит не только от тяжести наказания (например, размеров штрафов, зависящих от размера взятки), а также таких факторов, как прибыль фирмы, вероятность обнаружения факта коррупции, качество формализации требований к государственным заказам.

С опорой на базовую модель учёными были разработаны её многочисленные модификации. К их числу можно отнести известную модель, предложенную A. Shleifer, R. Vishny [4]. Она касается проблем распределения бюрократами государственных ресурсов и влияния на уровень взяток конкуренции как между бюрократами (исполнителями), так и между потребителями (клиентами). Авторы приходят к выводу, что если правительство слабое и не контролирует своих агентов, то оно будет сталкиваться с высоким уровнем коррупции. В рамках этого направления можно отметить также работы M. Beenstock «Corruption and development» [5], K. M. Murphy, A. Shleifer, R. Vishny «Why is rent seeking so cost to growth?» [6], C. Bliss, R. D. Tella «Does competition kill corruption?» [7].

К числу моделей с игровым подходом относится, например, работа D. Mookherjee, I. Png «Corruption law enforcers: how should they be compensated» [15]. В этом исследовании авторы анализируют оптимальную политику поведения государства по отношению к инспектору, проверяющего фабрики, которые загрязняют окружающую среду, т. е. рассматривается игра двух участников и последствия для состояния равновесия тех мер, которые могут быть приняты государством. Можно также отметить игровые экономико-математические модели A. Савватеева «Оптимальные стратегии противодействия коррупции» [16], E. Dabla-Norris «A game-theoretic analysis of corruption in bureaucracies» [17].

К группе иерархических экономико-математических моделей можно отнести работу L. Hillman и E. Katz «Hierarchical structure and the social costs of bribes and transfers» [18]. В этой работе отмечается, что в конкурентном процессе поиска ренты затрачиваются как реальные ресурсы, так и трансферты (например, взятки). При этом реальные ресурсы теряются в процессе поиска ренты, тогда как сумма взяток, переданных на первом уровне отношений, образует ренту, за которую пойдёт соревнование на втором. Также часть взяток, передаваемых на втором уровне, образует ренту, за которую пойдёт соревнование на третьем уровне и т. д. Такое соревнование будет происходить до тех пор, пока

трансферты в итоге достанутся тому, над кем нет никого вышестоящего (политика высшего ранга, президента и т. д.), либо будет достигнут такой уровень, где те, кто ищет ренту, не платят взятку, а затрачивают только реальные ресурсы. Ещё одной работой с иерархической моделью, является работа M. Bas «Corruption and supervision costs in hierarchies» [19]. В данной работе изучается проблема взаимодействия трёх агентов в иерархической отслеживаемой структуре и проектирования соответствующей мотивирующей системы с целью минимизации издержек достижения целевого уровня коррупции.

В группе динамических моделей коррупции основополагающей является модель F. Lui «Dynamic model of corruption deterrence» [20]. Эта модель сдерживания с учётом фактора перекрывания поколений бюрократов. Автор отмечает, что когда коррупция становится сильно распространённой в экономике, очень трудно выявить коррумпированного чиновника. Это утверждение определяет возможность существования нескольких уровней равновесия. Модель также объясняет причину, по которой уровень коррупции может сильно повыситься в данном периоде времени по сравнению с аналогичным периодом в прошлом, хотя система наказаний не изменялась. Динамически модели коррупции представлены также в работах зарубежных учёных A. Acconcia «Endogenous corruption and tax evasion in dynamic model» [21], J. Choi, M. Thum «The dynamics of corruption with the ratchet effect» [22] и др.

Следующей категорией являются статистические и эконометрические модели коррупции. Из большого числа публикаций, в которых они приставлены, следует выделить работу A. Buehn, F. Schneider «Corruption and the shadow economy: A structural equation model approach» [23]. В этой работе использована структурная модель в виде уравнения с двумя переменными, которая использует скрытую информацию о различных аспектах коррупции, теневой экономики и их взаимодействии. В этом направлении можно также отметить исследования V. Tanzi, R. Davoodi «Corruption, growth and public finances» [24] и N. Johnson, C. LaFountain, S. Yamarik «Corruption is bad for growth (Even in the United States)» [27].

Кроме указанной группировки экономико-математических моделей коррупции их можно подразделить в зависимости от сферы проявления коррупционных отношений, например, в правительстве, частном секторе, здравоохранении, правоохранительных и налоговых органах и т. д. В связи с тем, что в Украине в 2011 г. был принят Налоговый кодекс и проблемы налоговой политики получили широкий общественный резонанс, далее остановимся на экономико-математическом моделировании коррупции в налоговых органах.

В этой сфере следует выделить исследование P. Chander, L. Wilde «Corruption in Tax Administration» [25]. Исследуя взаимодействие при проведении проверки аудитором (сотрудником налоговой службы) и налогоплательщиком авторы приходят к выводу, что в том случае, если некоторые аудиторы берут взятки даже повышение размеров штрафов и ставок налогов может не предотвратить снижение доходов государства. В работе

Besley T., McLaren J. «Taxes and Bribery: The Role of Wage Incentives» исследуется роль заработной платы в борьбе с коррупцией, автор определяет три уровня заработной платы: первый – это зарплата, которую можно заработать в любом другом месте; второй – зарплата, предотвращающая взяточничество; третий – зарплата ниже второго уровня, когда налоговыми инспекторами становятся только нечестные люди [26]. В статье S. Toke Aidt «Economic analysis of corruption: A survey» [28] предложена модель, которая имитирует отношения в системе «заказчик – исполнитель». В данной работе рассматривается три варианта коррупционного поведения налогового инспектора при осуществлении его функциональных обязанностей в частном секторе. При этом модель коррупционного поведения строится на четырёх аналитических подходах: эффективной коррупции, коррупции с доброжелательным руководителем, коррупции с недоброжелательным руководителем, при условии самоподдержания коррупции.

В числе исследований, выполненных применительно к условиям трансформационной экономики, можно отметить работы А. Васина, Е. Панова «Собираемость налогов и коррупция в налоговых органах» [8], А. Дюбуа, Е. Хасина «Математическая модель коррупции в налоговых органах» [9], Д. Соколовского «Еволюційний аспект ухилення від обов'язкових платежів і «проблема сумісності»» [29].

Общей особенностью указанных моделей является то, что они в большей мере имеют теоретический характер и мало пригодны для количественного обоснования мер политики. Из числа работ, имеющих большее практическое значение, можно отметить работу В. Вишневского, А. Веткина «Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика» [10]. В ней предложена модель рационального выбора налогоплательщика, которая, с одной стороны, расширена с целью адаптации к условиям трансформационной экономики, а, с другой, упрощена так, что её можно использовать для практических расчётов.

Модель [10] построена так, что максимизирует (с учётом институциональных ограничений) полезность налогоплательщика, не принимая во внимание полезность контролёра – налогового инспектора. В упомянутой ранее модели [28], напротив, анализ выполнен с позиций полезности налогового инспектора. Очевидно, что их можно объединить так, чтобы, с одной стороны, можно было найти точки соприкосновения полезностей плательщика и контролёра, а, с другой стороны, – сохранить способность усовершенствованной модели к количественным расчётам.

Для этого требуется построить, с одной стороны, неоинституциональную модель рационального поведения налогоплательщика, который максимизирует свою полезность с учётом ограничений на действующие институты: формальные (ставки налогов, штрафов и др.) и неформальные (сложившаяся практика коррупционных отношений, отражаемая через транзакционные издержки, принятые размеры взяток, ожидаемую вероятность

обнаружения и др.). Это будет агрегированная модель, предназначенная не для расчёта условий и последствий индивидуальной коррупционной транзакции, а отражающая общие тенденции, устойчивые сложившиеся в обществе правила поведения агрегированного налогоплательщика. Поэтому, собственно, она и характеризуется как неоинституциональная.

С другой стороны, требуется построить неоинституциональную модель рационального поведения агрегированного налогового администратора, который также максимизирует свою полезность с учётом ограничений на действующие институты: формальные (ставки заработной платы, размеров штрафов и др.) и неформальные (сложившуюся практику коррупционных отношений, принятые размеры взяток, ожидаемую вероятность обнаружения и др.).

В соответствии с обычными допущениями экономической теории коррупционная транзакция может состояться только в том случае, если функции полезностей агрегированного налогоплательщика и агрегированного налогового администратора пересекаются.

При такой постановке вопроса задачу по предотвращению коррупции можно интерпретировать как задачу по смещению точки равновесия полезностей (точки пересечения полезностей) в таком направлении, которое уменьшает коррупцию. Показателем коррупции в данном случае может выступать размер агрегированной взятки.

Поэтому дальнейшая задача состоит в том, чтобы определить, какие факторы и каким образом в отдельности и вместе влияют на размер агрегированной взятки, и на этой основе, определить, какими методами можно изменить сложившиеся в стране институты, так, чтобы они в большей степени препятствовали коррупции.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Коррупционный процесс – это процесс эволюционный, так что проявления коррупции изменяются во времени и пространстве. Поэтому уже известные экономико-математические модели коррупции – неоклассические, игровые, иерархические, динамические, эконометрические – которые позволили выявить многие важные свойства этого социально опасного явления, требуют дальнейшего развития, прежде всего в направлении учёта тех обстоятельств, которые определяют конкретно-исторические особенности развития данной страны. Лучше всего для этой цели подходят неоинституциональные модели, которые соединяют в себе простоту неоклассики и учёт «path dependence». К числу таких моделей можно отнести предлагаемую модель равновесия полезностей агрегированных налогоплательщика и инспектора, реализация которой позволит обосновать некоторые конкретные рекомендации по направлениям антикоррупционной политики в Украине.

Идея такой модели – нужно противодействовать коррупции не в налоговых органах (обычная постановка вопроса), а в налоговых отношениях, т. е. тех, которые связывают налогоплательщиков и налоговые органы в связи с начислением, уплатой и администрированием налогов. Эти отношения структурированы институтами – спонтанными и формальными правилами с механизмами

принуждения к их выполнению. Поэтому главное для решения проблем коррупции – это не наказание коррупционеров, а изменение институтов, культивирование таких правил, которые отторгают коррупцию, не воспринимают её как допустимый способ решения деловых вопросов и построения налоговых отношений в Украине. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Global Corruption Report 2007. Corruption in Judicial Systems. – Transparency International: Cambridge University Press, 2007. – 372 p.
2. Конвенция Организации Объединенных Наций против коррупции. – Нью-Йорк: ООН, Управление по наркотикам и преступности, 2004. – 62 с.
3. **Rose-Ackerman S.** The economics of corruption / S. Rose-Ackerman. – Journal of Public Economics. – 1975. – Vol. 4. – Pp. 187 – 203.
4. **Shleifer A., Vishny R.** Corruption / A. Shleifer, R. Vishny // The Quarterly Journal of Economics. – 1993. – vol. 108, №2. – pp. 599 – 617.
5. **Beenstock M.** Corruption and development / Michael Beenstock // World Development. – 1979. – Vol. 7. – pp. 15 – 24.
6. **Murphy K. M., Shleifer A., Vishny R. W.** Why is rent-seeking so cost to growth? / K. M. Murphy, A. Shleifer, R. Vishny // American Economic Review. – 1993. – Vol. 83. – Pp. 409 – 414.
7. **Bliss C., Tella R. D.** Does competition kill corruption? / Christopher J. E. Bliss, Rafael Di Tella // Journal of Political Economy. – 1997. – Vol. 105. – p. 1001 – 1023.
8. **Васин А. А., Панова Е. И.** Собираемость налогов и коррупция в налоговых органах / А. А. Васин, Е. И. Панова. – М.: РПЭИ. Фонд «Евразия», 1999. – 31 с.
9. **Дюбуа А. Б., Хасина Е. М.** Математическая модель коррупции в налоговых органах // Научная сессия МИФИ-2007. – Т. 13. Экономика и управление. – С. 42 – 44.
10. **Вишневский В. П., Веткин А. С.** Уклонение от уплаты налогов и рациональный выбор налогоплательщика / В. П. Вишневский, А. С. Веткин // Вопросы экономики. – 2004. – № 2. – С. 96 – 108.
11. **Левин М. И., Цирик М. Л.** Коррупция как объект математического моделирования / М. И. Левин, М. Л. Цирик // Экономика и математические методы. – 1998. – № 3. – С. 40 – 63.
12. **Выборнов Р. А.** Модели и методы управления организационными системами с коррупционным поведением участников. – М.: ИПУ РАН, 2006. – 110 с.
13. **Беген Е. И.** Генезис экономико-математических моделей оценивания состояния коррупции / Е. И. Беген // Актуальные проблемы экономики. – 2010. – № 4. – С. 236 – 243.
14. Лекции по экономике коррупции: Учебное пособие / М. И. Левин, Е. А. Левина, Е. В. Покатович. – М.: ГУ ВШЭ, 2011 – 356 с.
15. **Mookherjee D., Png I.** Corruption law enforcers: how should they be compensated / Dilip Mookherjee, I. P. Png // The Economic Journal. – 1995. – №105. – p. 145 – 159
16. **Савватеев А. В.** Оптимальные стратегии подавления коррупции // Экономика и математические методы. – 2003. – Т. 39. – № 1. – С. 62–75.
17. **Dabla-Norris E.** A game-theoretic analysis of corruption in bureaucracies. – IMF Press. – 2000. – №00/106. – 22 p.
18. **Hillman L., Katz E.** Hierarchical structure and the social costs of bribes and transfers / Arye L. Hillman, Eliakim Katz // Journal of Public Economics. – 1987. – Vol. 34. – pp. 129 – 142.
19. **Bac M.** Corruption and supervision costs in hierarchies / Mehmet Bac // Journal of Comparative Economics. – 1996. – Vol. 22. – Pp. 99 – 118.
20. **Lui F. T.** Dynamic model of corruption deterrence / Francis T. Lui // Journal of Public Economics. – 1986. – Vol. 31. – pp. 215 – 236.
21. **Acconcia A.** Endogenous corruption and tax evasion in dynamic model / Antonia Acconcia // CSEF working paper. – 2006. – №154. – 24 p.
22. **Choi J., Thum M.** The dynamic of corruption with the ratchet effect / Jay Pil Choi, Marcel Thum // Journal of public economics. – 2003. – Vol. 87. – pp. 427 – 443.
23. **Buehn A., Schneider F.** Corruption and the shadow economy: A structural equation model approach / Andreas Buehn, Friedrich Georg Schneider // IZA discussion papers from Institute for the study of labor (IZA). – 2009. – № 4182. – 39 p.
24. **Tanzi V., Davoodi H.** Corruption, growth and public finances / Vito Tanzi, Hamid Reza Davoodi // IMF Working papers. – 2000. – №00/182. – 26 p.
25. **Chander P., L. Wilde.** Corruption in tax administration / Parkash Chander, Louis Wilde // Journal of Public Economics. – 1992. – Vol. 49. – pp. 333 – 349.
26. **Besley T., McLaren J.** Taxes and Bribery: The Role of Wage Incentives / Timothy Besley, John McLaren // The Economic Journal. – 1993. – Vol. 103. – № 416. – pp. 119 – 141.
27. **Johnson N. D., LaFountain C. L., Yamarik S.** Corruption is bad for growth (Even in the United States) / Noel D. Johnson, Courtney LaFountain, Steven Yamarik // Working paper MC George Mason University. – 2009. – № 09 – 34. – 28 p.
28. **Aidt S. Toke.** Economic analysis of corruption: A survey / Toke S. Aidt // The Economic Journal. – 2003. – № 113. – pp. 632 – 652.
29. **Соколовський Д.** Еволюційний аспект ухилення від обов'язкових платежів і «проблема сумісності»: [Монографія] / Д. Б. Соколовський / НАН України, Ін-т економіки промисловості. – Донецьк, 2002. – 84 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ПУШКАР О. І.

доктор економічних наук

ПЛЕТНЬОВ О. І.

аспірант

Харків

На сучасному етапі розвитку економіки України важливу роль набуває стратегічне управління. Адже успіх підприємства на ринку залежить від правильно та чітко сформованої стратегії діяльності та позиціонування підприємства. Одним з основних факторів, який дозволяє підприємству отримати ключові переваги над конкурентами, є інвестиційна політика. Вона становить окремий вид організаційних змін. Це обумовлено тим, що без системного, методичного та наукового підходу ефект впровадження організаційних змін буде незначний.

Різні аспекти теорії та практики управління організаційними змінами та формування стратегії підприємства є предметом наукових досліджень зарубіжних і вітчизняних вчених: Ансоффа І., Гольдштейна Г. Я., Гриньової В. М., Друкера П., Завліна П. Н., Мойсеєнка І. П., Сиволапа Л. А. та ін. Але дослідження, спрямовані на створення підходу до формування інвестиційної політики як складової організаційних змін, не знайшли достатнього опрацювання в наукових публікаціях. Тому розробка підходу до управління інвестиційною політикою та його впровадження на вітчизняні підприємства залишається актуальною науковою проблемою.

Метою роботи є аналіз існуючих напрямів формування інвестиційної політики як інструмента проведення організаційних змін та формування на цій основі вимог до залучення інвестицій українськими підприємствами з урахуванням особливостей сучасного етапу розвитку вітчизняної економіки.

Сучасні тенденції розвитку стратегічного управління свідчать про те, що ефективне функціонування підприємств залежить від багатьох факторів. Російський вчений Гольдштейн Г. Я. в своїй роботі «Глобальний стратегічний інноваційний менеджмент» [1] робить акцент на необхідності проведення інноваційної інвестиційної політики. При цьому він виділяє два типи інновацій: впровадження інновацій в бізнес з метою підвищення ефективності функціонування та інновації як бізнес (наукові, науково-технічні результати, які використовуються як нововведення на інших підприємствах). Тобто він виділяє два типи інноваційних підприємств: підприємства, які створюють інновації, та підприємства, які користуються ними. При цьому перший тип підприємств за рахунок використання інновацій досягає конкурентного положення на ринку.

Актуальними і на теперішній час залишаються висновки американського вченого Ансоффа І., який у своїй праці «Стратегічний менеджмент» [2] доводить необхідність інвестування в НДВКР. При цьому він виділяє галузі, яким притаманна найбільша та найменше доля витрат на НДВКР. Також Ансофф І. виділяє необхідності приділення уваги процесу управління підприємствами. Це обумовлено тим, що інвестиції несуть за собою велику відповідальність та потребують постійного моніторингу з боку керівництва підприємств та в разі необхідності – оперативного реагування. Адже неправильно інвестовані кошти можуть нанести значну шкоду підприємству.

Російський учений Завлін П. Н. у своїй роботі «Основи інноваційного менеджменту» [3] відзначає необхідність інтеграції науки та виробництва. Адже це дає змогу в деякій мірі вирішити питання ефективності наукових досліджень. Ефективність проведених досліджень, які по суті є інвестиціями, визначається шляхом їх впливу на продукцію, що виготовляється (зниження собівартості, підвищення експлуатаційних характеристик) або вартістю реалізації отриманих результатів (ноу-хау).

Таким чином, аналіз існуючих підходів свідчить про необхідність інноваційної діяльності. При цьому інноваційно-інвестиційна діяльність повинна бути основою сформованої стратегії. Проте, незважаючи на ефективність розглянутих методів, їх використання в умовах України є досить важкою.

Це обумовлено особливостями інвестиційного клімату в Україні. Український вчений Сиволап Л. А. у своїй роботі «Особливості інвестиційної політики України на сучасному етапі» [4] виділяє наступні особливості інвестиційного клімату України: відсутність необхідної соціально-економічної інфраструктури, зменшення динаміки та обсягу інвестиційних вкладень з боку вітчизняних та іноземних інвесторів, збереження вкрай низького рівня реінвестування національної економіки, скорочення частки нематеріальних активів у структурі іноземного капіталу.

Вітчизняний вчений Гриньова В. М. у своїй роботі «Інвестування» [5] робить акцент на необхідності комплексного підходу під час інвестування коштів іноземними фірмами. При цьому особлива увага приділяється необхідності створення державної інстанції, яка б контролювала процес залучення іноземних коштів. Адже дуже часто трапляються ситуації по залученню інвестицій в екологічно небезпечні та сумнівні з господарського погляду виробництва.

Інший вітчизняний вчений Мойсеєнко І. П. у своїй роботі «Інвестування» [6] акцентує увагу на створенні узгодженої методики формування пріоритетів підприємства, основою яких є орієнтація на здобуття кінцевого результату. При цьому оцінку впливу інвестиції необхідно робити на основі аналітичної інформації.

Базуючись на дослідженні праць закордонних та вітчизняних вчених, можна зробити висновок, що українським підприємствам, з одного боку, можна та необхідно використовувати розроблені підходи, з іншого, – необхідно їх погодження та детальний відбір. Особливої уваги потребує той факт, що ведення інвестиційної політики пов'язано з організаційними змінами, запорукою ефективності яких є їх відповідність сучасним вимогам інвестиційного клімату. Відповідність інвестиційної політики вимогам до проведення організаційних змін дозволить вітчизняним підприємствам ефективніше використовувати інвестиційні кошти.

Аналіз світового досвіду ведення інвестиційної діяльності та виявлені особливості вітчизняної інвестиційної політики й ураховані вимоги до проведення організаційних змін дозволяють зробити висновок про те, що інвестиційна політика вітчизняних підприємств повинна мати інноваційний напрям. Інвестиції в інновації необхідно розділяти за категоріями та напрямками.

Базуючись на проведеному дослідженні автори роблять висновок, що інвестиції в інновації необхідно розділяти на 2 складові: інвестиції в технологічну частину підприємства та інвестиції в організаційну складову підприємства. Інвестиції в технологічну частину дозволяють автоматизувати виробництво, підвищити продуктивність праці, якість виготовленої продукції, зменшити вплив людського фактору на якість та загальний обсяг продукції. Для формування інвестиційної політики як інструмента організаційних змін перш за все необхідно приділяти увагу переходу до економіки знань, тобто до формування основного капіталу підприємства за рахунок персоналу та знань. Наступне – це фінансування наукоємних фундаментальних досліджень, яке дозволить підприємству перейти на новий рівень та стати не тільки виробником продукції, але й генератором нових знань. Інвестування в освітню систему для створення кваліфікованих кадрів, які будуть реалізовувати отримані знання шляхом проведення наукових досліджень. Також під час залучення закордонних коштів необхідно приділити значну увагу детальному аналізу напрямів інвестування з метою запобігання інвестування в екологічно небезпечні виробництва. Особливої уваги заслуговує факт аналізу

інформації до та після проведення інвестицій. Це дозволить зробити правильні висновки щодо ефективності залучених коштів. Урахувавши всі вищезазначені фактори, вітчизняні підприємства зможуть використовувати залучення іноземних коштів більш ефективно.

Таким чином, ефективність функціонування підприємства на ринку залежить від правильно та чітко сформованої стратегії діяльності та позиціонування підприємства. Інвестування як один з інструментів організаційних змін має значну вагу у реалізації стратегії підприємства. Одним із ключових факторів, який дозволяє підприємству отримати ключові переваги над конкурентами, є інвестиційна політика. При цьому акцент необхідно робити на інновації, адже саме інновації є одним з факторів формування конкурентних переваг. Проведене дослідження дозволило обґрунтувати пріоритетні напрями формування інвестиційної політики як інструмента проведення організаційних змін та сформуванні на цій основі вимоги до залучення інвестицій українськими підприємствами.

Подальші дослідження будуть спрямовані на розробку моделі інвестиційної політики, як інструмента організаційних змін. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Гольдштейн Г. Я.** Глобальный стратегический инновационный менеджмент [Электронный ресурс] / Гольдштейн Г. Я. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m61/1.htm>.
- 2. Ансофф И.** Стратегический менеджмент. [Электронный ресурс] / Ансофф И. – Режим доступа: <http://mg.edu.ru/3-59.php>.
- 3. Завлин П. Н.** Основы инновационного менеджмента. [Текст] / Завлин П. Н. // Основы инновационного менеджмента. – М.: – Экономика, 2000.
- 4. Сиволап Л. А.** Особливості інвестиційної політики України на сучасному етапі. [Електронний ресурс] / Сиволап Л. А. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/pips/2011_2/tom2/646.pdf.
- 5. Гриньова В. М.** Інвестування. [Електронний ресурс] / Гриньова В. М. – Режим доступу: http://pidruchniki.com.ua/13560615/investuvannya/zaluchennya_inozemnogo_kapitalu.
- 6. Мойсеєнко І. П.** Інвестування. [Електронний ресурс] / Мойсеєнко І. П. – Режим доступу: http://pidruchniki.com.ua/13761025/investuvannya/napryamki_investuvannya#817.

УДК 339.727.22: [330.5+332.1] (477)

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ЗАЛУЧЕННЯ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА ДЕРЖАВНОМУ ТА РЕГІОНАЛЬНОМУ РІВНЯХ

ДЗЕНІС В. О.*кандидат економічних наук***ДЗЕНІС О. О.****Харків**

Одне з центральних місць в процесі стабілізації економічної системи України у післякризовому періоді посідає залучення інвестиційних ресурсів. Стратегічна спрямованість розподілу інвестиційних ресурсів здійснює позитивний вплив

на структурні зрушення в національній економіці та дозволяє підвищити якісні показники господарської діяльності вітчизняних підприємств.

Структурним зрушенням в національній економіці сприяють зміни в міжнародній інвестиційній діяльності. Використання дієвого механізму залучення іноземних інвестицій у вітчизняну економіку, застосовуючи сучасні інструменти і моделі державного регулювання, сприяє процесу становлення ринкової системи господарювання в Україні.

Теоретичні аспекти міжнародної міграції капіталів та інвестицій, особливості формування і вдосконалення зовнішньоекономічної політики України, дослідження різноманітних аспектів регулювання інвестиційної діяльності, у тому числі на регіональному рівні, знайшло відображення у наукових працях та публікаціях таких вітчизняних учених, як О. Барановський, В. Близнюк, О. Гаврилюк, В. Геєць, В. Корнєєв, а також зарубіжних учених, серед яких Д. Даннінг, М. Портер, Ф. Мьоллерс, Д. Норт. В роботах цих авторів представлені розробки щодо висвітлення різних аспектів прямого іноземного інвестування, а також особливості регулювання інвестиційної діяльності в міжнародній економіці [1, 2].

Нерівномірний розподіл інвестиційних ресурсів зумовлений існуванням в певних країнах надлишком, а в інших – дефіцитом інвестиційних коштів. Міжнародні фінансові організації та інституції формують рейтинги, які впливають на оцінку інвестиційної привабливості країни для потенційних інвесторів [3]. В сучасних міжнародних відносинах все більшого значення набувають загальносвітові рейтинги (індекси), які спрямовані на порівняльну оцінку розвитку державного управління та економіки, поширення застосування новітніх технологій, а також можуть слугувати певним індикатором для прийняття рішення іноземними інвесторами. Їх застосування дозволяє проводити оцінку економічної та інвестиційної конкурентоспроможності країни.

За результатами щорічного рейтингового дослідження «Ведення бізнесу» Міжнародної фінансової корпорації (група Світового банку) у 2011 році Україна покращила своє місце на 2 позиції з 147 на 145 місце, за рахунок збільшення рейтингу по категоріях: «реєстрація підприємств» та «отримання дозволів на будівництво», водночас відбулося зменшення рейтингів у категоріях: «реєстрація власності», «доступ до кредитів», «захист прав інвесторів» та «ліквідація підприємств» [4].

Згідно статистичних даних Державного комітету статистики України у 2010 році в економіку держави іноземними інвесторами вкладено 5,99 млрд дол. США прямих іноземних інвестицій. Приріст сукупного обсягу іноземного капіталу в економіці країни, з урахуванням його переоцінки, втрат, курсової різниці тощо за 2010 рік становив 4,66 млрд дол. США, що складає 108,5% від рівня відповідного періоду попереднього року [4].

До основних переваг інвестування в економіку України можна віднести: високий науково-освітній потенціал (потужна мережа університетів та науково-дослідних центрів); наявність кваліфікованої конкурентоспроможної робочої сили; стратегічно зручне географічне розташування; широко розвинена транспортна інфраструктура; велика кількість успішно реалізованих інвестиційних проектів провідних міжнародних компаній.

Можна зазначити, що на сьогодні в Україні створене сприятливе правове поле для іноземного інвестування. Законодавство України передбачає визначені гарантії діяльності для інвесторів, до яких застосовується національний режим інвестиційної діяльності, тобто надано рівні умови діяльності з вітчизняними інвесторами.

З метою сприяння залученню й ефективному використанню вітчизняних та іноземних інвестицій для забезпечення розвитку економіки України, прискорення її інтеграції в європейську і світову економічні системи, забезпечення права приватної власності і права на підприємницьку діяльність утворено Раду вітчизняних та іноземних інвесторів при Президентові України [4].

Дослідження тенденцій розвитку іноземного інвестування на регіональному рівні підтверджує важливість питань ефективного використання інвестиційних ресурсів і функціонування сучасного механізму інвестування. Налагодження економічних взаємовідносин із міжнародними організаціями та приватними структурами, становлення міцних зовнішньоекономічних зв'язків вітчизняних підприємств з іноземними партнерами, створення сприятливого інвестиційного клімату, в тому числі, і на регіональному рівні, підвищує інвестиційну привабливість економіки України.

Регіональні особливості розвитку української економіки характеризуються більшою або меншою привабливістю регіонів для ведення міжнародного бізнесу, кожному з них притаманні специфічні особливості у налагодженні економічних взаємовідносин із зовнішнім середовищем, що й відображається в обсязі та структурі надходження прямих іноземних інвестицій (рис. 1) [5].

Виходячи з даних, зазначених на рис. 1, можна говорити про значні регіональні диспропорції у залученні іноземних капіталовкладень, обумовлених нераціональним та галузевим розподілом.

Аналіз інвестиційної діяльності Харківського регіону характеризується такими показниками. На 01 січня 2011 р. загальний обсяг прямих іноземних інвестицій в економіці м. Харкова становить 2403,8 млн дол. США, що дорівнює 1681,2 дол. США на одну особу населення (на кінець 2009 р. – 1243, 2 дол. США). Тобто, збільшення обсягу інвестицій на одного жителя становить 35%. За 2010 р. в економіку м. Харкова іноземними інвесторами вкладено 728,1 млн дол. США прямих інвестицій проти 446,3 млн дол. США за 2009 р. За 2010 р. у розвиток економіки м. Харкова підприємствами й організаціями за рахунок усіх джерел фінансування вкладено 5619,6 млн грн капітальних інвестицій, у тому числі інвестицій в основний капітал – 4029,4 млн грн [6].

Для сприяння іноземним інвесторам у питаннях взаємодії з органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування утворено Державне агентство з інвестицій та управління національними проектами України.

Комітетом з економічних реформ визначено проекти, реалізація яких матиме визначний вплив на соціально-економічний розвиток країни, покращення якості життя громадян і підвищення рівня національної безпеки [5]. Вони є практичною основою для здійснення економічних реформ в країні. Проекти мають обмежений термін реалізації (не більше 4 років), обмежений обсяг та не залежать від форм власності.

В рамках цієї програми реалізовується національний проект «Чисте місто», який стимулює залучення іноземного капіталу до розвитку інфраструктури регіонів

України [7]. Даний проект передбачає будівництво нових сучасних комплексів з переробки та утилізації твердих побутових відходів, що дозволяє системно вирішувати проблеми забруднення навколишнього середовища. Загальний фонд фінансування проекту складає 5 млрд грн

Необхідно відмітити, що проект будівництва заводу є одним з основних регіональних інвестиційних проєктів Харківщини. Державне агентство з інвестицій та управління національними проєктами забезпечує підготовку науково-технічної та передпроектної документації, формування сприятливого інвестиційного середовища в процесі реалізації проєкту. Санітарне очищення м. Харкова та програму поводження з відходами на найближчі п'ять років покладено на міські органи влади.

У національній економіці існує ряд перешкод, які обмежують залучення іноземних інвестицій. На думку експертів Світового банку основними перешкодами для підвищення привабливості в очах як іноземних, так і внутрішніх інвесторів є обтяжливі регуляторні процедури, зокрема: складність адміністрування податків, кількість та складність отримання дозволів, технічне регулювання (сертифікація та стандартизація), перевірки органів державного нагляду [3].

Треба зазначити, що на сучасному етапі спостерігається позитивний вплив прямого іноземного інвестування на соціально-економічний розвиток окремих регіонів України, що проявляється у економічному зростанні, модернізації виробництва, зміцненні потенціалу регіону та покращанні соціального становища населення. В той же час, регіональні диспропорції у розвитку країни досягли значних розмірів. Тому основна увага загальнодержавної, у тому числі інвестиційної політики, повинна зосереджуватись на зближенні рівнів соціально-економічного розвитку регіонів через раціональне використання місцевих умов та ресурсів і активізацію відносин із зовнішнім середовищем для залучення іноземних інвестицій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Геєць В. М. Капіталізація економіки України / В. М. Геєць, А. А. Гриценко, О. І. Барановський, В. В. Близнюк, Б. Є. Кваснюк, В. В. Корнєєв, Т. О. Кричевська, Б. Й. Пасхавер, Ю. В. Прозоров, Н. М. Шелудько. – К.: Ін-т економіки та прогнозування НАН України. – 2007. – 218 с.

2. Гаврилюк О. В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О. В. Гаврилюк // Фінанси України. – 2008. – №2 (147). – С. 68–81.

3. Затонацька Т. Поліпшення інвестиційної привабливості України очікується у найближчому часі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ndfi.minfin.gov.ua>.

4. Інвестиційний клімат в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mfa.gov.ua/netherlands/ua/29537.htm>.

5. Інвестиційна реформа в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrproject.gov.ua/Invest>.

6. Основні показники економічного і соціального розвитку м. Харкова за 2010 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.city.kharkov.ua/uk/document/osnovni-pokazniki-ekonomichnogo-i-sotsialnogo-rozvitku-m-harkova>.

7. Державне агентство з інвестицій та управління національними проєктами України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrproject.gov.ua/chiste_misto4.pdf.

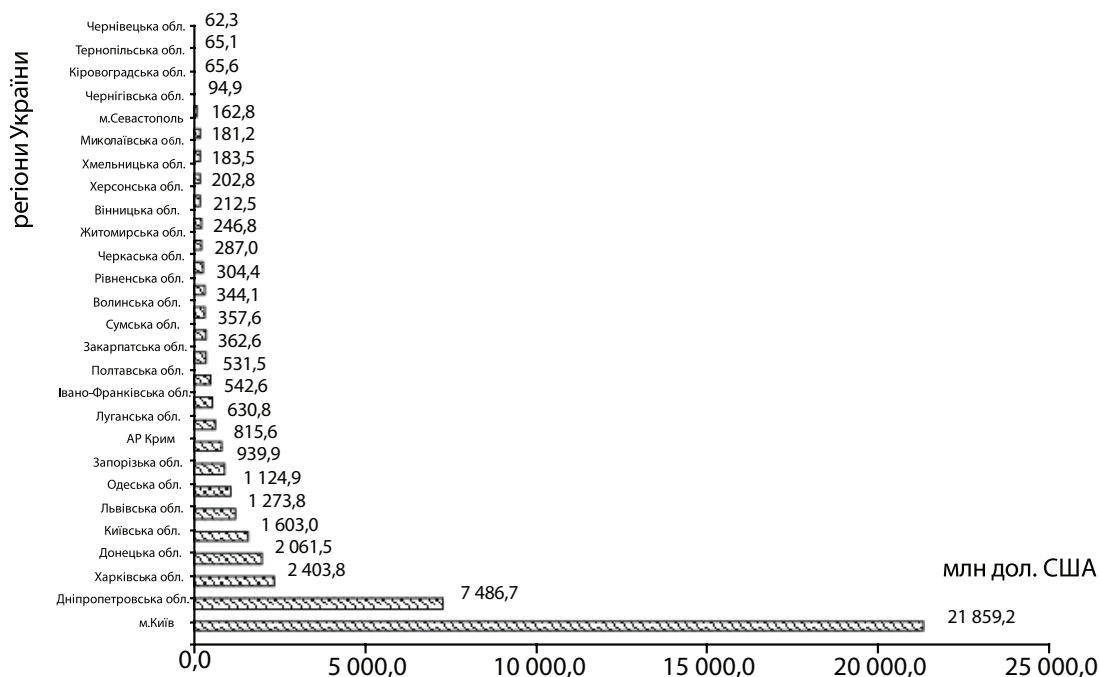


Рис. 1. Надходження прямих іноземних інвестицій в регіони України (станом на 01.01.2011 р.)

АНАЛІЗ ПІДХОДІВ ДОСЛІДЖЕННЯ КОНТРАФАКТНОЇ ПРОДУКЦІЇ

КЛЕБАНОВА Т. С.

доктор економічних наук

ТИМОШЕНКО Ю. Г.

аспірант

Харків

Однією з важливих складових оцінки конкурентоспроможності країни, як відмічається у звітах Всесвітнього економічного форуму, є показник рівня захисту прав інтелектуальної власності. Недостатній захист прав інтелектуальної власності сприяє зростанню ризиків відставання у високотехнологічних галузях економіки та може спричинити гальмування економічного розвитку. Результатом порушення прав інтелектуальної власності є *контрафактна продукція*. Розповсюдження цієї продукції спричиняє негативні наслідки на усіх рівнях:

1. *На державному рівні*. Вагомі втрати несе Державний бюджет, по-перше, виробники та торгівці контрафактною продукцією платять податків у декілька разів менше, ніж власники прав інтелектуальної власності, або взагалі їх не сплачують (у випадку тіншового виробництва); по-друге, правовласники вимушені знижувати або утримувати ціну на продукцію, що також зменшує об'єм податкових платежів, які вони виплачують у Державний бюджет.

2. *На рівні виробників оригінальної продукції*. Виробництво та реалізація контрафактної продукції створює нерівні конкурентні умови для виробників оригінальної продукції, і тим самим спричиняє втрати правовласників: 1) зниження об'єму продаж оригінальної продукції у результаті її заміщення контрафактною продукцією; 2) зниження прибутків від продажу оригінальної продукції у результаті вимушеного утримування цін, або використання торгових знижок як засобу сприяння росту продаж в умовах нерівної конкуренції; 3) додаткові витрати на дизайн упаковки та захисні технології, що знижують ризик підробки; 4) прямі затрати компаній-правовласників на боротьбу з розповсюдженням контрафактної продукції: моніторинги ринку та виявлення випадків правопорушення; сприяння юридичному оформленню правопорушень та судовому переслідуванню правопорушників; роз'яснювальна робота у засобах масової інформації; 5) підрив іміджу компанії, що згодом також втілюється в економічних втратах.

3. *На рівні споживачів*. Споживачі переплачують кошти за неоригінальний товар, який найчастіше має нижчу якість, ніж його оригінальний аналог. У випадках порушення прав інтелектуальної власності певних груп товарів, їх використання може викликати небезпечні наслідки для здоров'я та навіть життя споживачів (Наприклад, продукти харчування, спиртні напої, іграшки для дітей (де можуть бути використані алергенні

фарби), деталі для машин та інше.). Розповсюдження контрафактної продукції в Україні щорічно віднімає біля 1 тис. людських життів та наносить величезну шкоду здоров'ю населенню країни [1].

Приведені вище втрати від розповсюдження контрафактної продукції сигналізують про необхідність її детального дослідження. Одним з напрямків такого дослідження є поділ контрафакту на групи за певною класифікаційною ознакою. Це дозволить для кожної з груп сформувати ті заходи боротьби з порушенням прав інтелектуальної власності, які найбільш ефективно вплинуть на зниження об'ємів виробництва та розповсюдження контрафактної продукції.

На сьогоднішній день існує ціла низка класифікацій. Але найбільш популярними є класифікації Русбренду та Європейської комісії. *Співдружність виробників фірмових торгових марок (Русбренд)* виділяє такі види контрафактної продукції [2]:

1) *Власне контрафактна продукція* – це продукція, випущена з неправомірним розміщенням на ній (підробкою) фірмових товарних знаків з метою введення споживачів в оману.

2) *Товар-імітатор* – це продукція, випущена з копіюванням або стильовим запозиченням окремих елементів фірмових товарних знаків; товар, «подібний до ступеня зміщення» з оригінальним продуктом.

3) *Фальсифікована продукція* – це продукція, виготовлена з порушенням технології або неправомірним використанням знака для товарів та послуг, чи копіюванням форми, упаковки, зовнішнього оформлення, а так само неправомірним відтворенням товару іншої особи. Іншими словами, підробляється не товарний знак, а тип продукції.

4) *Паралельний ввіз* – це імпорт товарів, захищених торговою маркою, без авторизації власника торгової марки. Їх ввіз може супроводжуватися порушенням умов митних правил, зберігання, транспортування та термінів придатності товару, відсутністю повного набору споживчих сервісів.

Розглянута вище класифікація має ряд недоліків. По-перше, при такому поділі контрафактної продукції на групи неможливо чітко визначити органи, які мають контролювати виробництво та розповсюдження саме того чи іншого її виду. По-друге, неможливо визначити окремі причини виникнення кожного виду правопорушення, що ускладнює формування специфічних заходів боротьби з певною групою контрафактної продукції. По-третє, не можливо виокремити та деталізувати схеми розповсюдження кожної з груп контрафакту для впливу на правопорушників на усіх етапах її існування від виробництва до споживання.

Європейська комісія поділяє контрафактну продукцію в залежності від об'єкта права інтелектуальної власності, на який направлено злочинний умисел [3]:

- 1) порушення авторських або суміжних прав;
- 2) порушення прав промислової власності: неправомірне використання торгової марки; порушення патентного права; неправомірне використання винаходу, корисної моделі або промислового зразка (також сюди входить імітація дизайну); порушення права на нові сорти рослин та породи тварин; підробка зазначення походження товарів.

У звіті Європейської комісії за 2010 рік говориться, що 87,71% усіх порушень прав інтелектуальної власності припадає на неправомірне використання торгової марки; 8,88% порушень – це неправомірне використання винаходу, корисної моделі або промислового зразка; 1,49% – порушення авторських або суміжних прав; 1,45% – підробка зазначення походження товарів; 0,44% – порушення патентного права та 0,03% – порушення права на нові сорти рослин та породи тварин. Така статистика говорить про домінування на ринку контрафактної продукції неправомірного використання торгової марки, та що в першу чергу зусилля по боротьбі з контрафактом повинні бути спрямовані у цьому напрямку. Але все одно така класифікація не відповідає на питання які причини виникнення та домінування саме цього виду правопорушення та якими повинні бути заходи боротьби з ним.

Таким чином, існуючі класифікації не дають необхідної бази для формування системи заходів зниження об'ємів контрафактної продукції. Тому в роботі пропонується наступна класифікаційна ознака: джерело походження контрафактної продукції. Згідно з нею можливо виділити такі групи:

- 1) *Зовнішня контрафактна продукція* – це контрафактна продукція, що вироблена за кордонами держави та потрапила до внутрішнього ринку товарів через її митні кордони.

- 2) *Внутрішня контрафактна продукція* – це контрафактна продукція, що вироблена на території держави та потрапила до внутрішнього ринку товарів через систему збуту. Ця група в свою чергу поділяється на дві підгрупи:

- 2.1. *Контрафактна продукція конкурентів* – це продукція, що виробляється з порушення прав інтелектуальної власності фірмами-конкурентами виробника оригінальної продукції.

- 2.2. *Власна контрафактна продукція* – це контрафактна продукція, що виробляється з незаконним залученням ресурсів власника прав інтелектуальної власності. Це досить новий вид контрафактної продукції, який з'явився з розвитком науково-технічного прогресу. Цей вид контрафакту виробляється без відома керівництва компанії з використанням виробничих можливостей та інформації, отриманих на робочому місці її працівниками (або колишніми працівниками). При виробництві власної контрафактної продукції найчастіше використовується оригінальна упаковка, що саме і робить її виявлення можливим лише при внутрішніх перевірках компанії-виробника оригінальної продукції. Наслідки розповсюдження власної контрафактної продукції мають свою специфіку:

- 1) цей вид контрафактної продукції найчастіше виробляється по тіньовим схемах, отже в державний бюджет не надходять податкові кошти;

- 2) для споживачів ця продукція є суцільним контрафактом, бо якість не відповідає заявленим стандартам;

- 3) щодо самого власника прав інтелектуальної власності, то, по-перше, якість власної контрафактної продукції не відповідає стандартам виробника та може бути причиною переходу споживачами на іншу торгову марку; по-друге, кошти, вилучені від продажу власної контрафактної продукції не надходять до бюджету компанії; по-третє, цей вид правопорушення так само, як і контрафактна продукція конкурентів складає нерівну конкуренцію оригінальній продукції виробника, бо зазвичай також має нижчу ціну ніж оригінал.

Таким чином, запропонована в роботі класифікація дозволяє, по-перше, *виділити органи*, які мають реальну можливість контролювати виробництво та розповсюдження контрафактної продукції. Для зовнішньої контрафактної продукції – це митні органи держави, для контрафактної продукції конкурентів – це внутрішні контролюючі органи держави, а для власної контрафактної продукції – це внутрішні органи безпеки виробника оригінальної продукції.

По-друге, можливо *чітко визначити причини виникнення* кожної з груп контрафакту. Для зовнішньої контрафактної продукції це: недостатній захист прав інтелектуальної власності у зарубіжних країнах; економічне відставання країни у своєму розвитку, що спричиняє з одного боку виникнення попиту на зарубіжні торгові марки, а з іншого неможливість придбання їх оригінальної продукції; неефективність роботи митних органів у напрямку визначення та вилучення контрафактної продукції на митних кордонах держави. Для контрафактної продукції конкурентів причинами її виникнення є: інформаційний вакуум щодо проблеми порушення прав інтелектуальної власності (відсутність належної статистики та досліджень даного питання); можливість отримання виробниками контрафактної продукції надприбутків та водночас непрацююча або неналежним чином працююча система покарання за виробництво контрафактної продукції; науково-технічний прогрес (з'являється все більше можливостей реалізації складних виробничих процесів в кустарних умовах); не застосування сучасних фізичних засобів захисту оригінальної продукції від підробки (голограм, маркування, захисних наклейок зі спеціальних саморуйнівних матеріалів та ін.); відсутність дієвих методів боротьби державних органів з контрафактом. Для власної контрафактної продукції: недостатній захист інформації в рамках підприємства; несвоєчасне або неналежним чином проведення інвентаризації; відсутність контролю за логістикою продукції; відсутність або спотвореність зворотного зв'язку з елементами системи збуту та споживачами; внутрішні мотиви працівників (або колишніх працівників) отримати надприбутки.

По-третє, можливо чітко виокремити та деталізувати *схеми розповсюдження* кожної з груп контрафактної продукції. Для зовнішньої

контрафактної продукції – це митні кордони держави та потім система оптово-роздрібних точок продажу. Для контрафактної продукції конкурентів – власна система оптово-роздрібної торгівлі. Для власної контрафактної продукції – це система збуту продукції виробника оригінальної продукції. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Звіт Комітету захисту прав громадян від контрафактної продукції «Контрафактна продукція на світовому та українському ринку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.contrafactstop.org.ua>.

2. Аналітичний звіт Співдружності виробників фірмових торгових марок (Русбренд) «Зміна масштабів та

форм боротьби з контрафактною продукцією на російському ринку споживчих товарів у 2003-2007 рр.» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.rusbrand.com>

3. Звіт Європейської комісії «Про стан прав інтелектуальної власності на митних кордонах країн Європейського союзу 2010» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/customs/customs_controls/counterfeit_piracy/statistics/statistics_2010.pdf.

4. Про захист прав споживачів: Закон України // Відомості Верховної Ради УРСР (ВВР). – 1991. – №30. – Ст. 379. (в ред. Закону №3161- IV: ВВР. – 2005. – №7. – Ст. 84).

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТЕХНИКО-ВНЕДРЕНЧЕСКИХ ЗОН В РОССИИ*

КОТЛЯРОВ М. А.

доктор экономических наук

ТАТАРКИН Д. А.

кандидат экономических наук

Екатеринбург (Россия)

Одним из основных институтов инновационного развития Российской Федерации являются особые экономические зоны технико-внедренческого типа (ОЭЗ ТВТ). Основная идея ОЭЗ ТВТ состоит в создании концентрированного сосредоточения объектов инновационной инфраструктуры. К ним относятся центры коллективного пользования с дорогостоящим оборудованием, которые служат базой для проведения фундаментальных и прикладных научных исследований. Именно эти объекты должны стать точками роста, вокруг которых будут формироваться инновационные компании. Без этого простое территориальное соседство даже очень высокотехнологичных предприятий не даст заметного синергетического эффекта.

Технико-внедренческие зоны относят к зонам третьего поколения, создание которых, и прежде всего за рубежом, активно стало претворяться в жизнь в 1970–1980-е годы. В них концентрируются национальные и зарубежные исследовательские, проектные, научно-производственные фирмы, пользующиеся единой системой налоговых и финансовых льгот.

Первый в мире научно-технический парк появился в начале 1950 г. в США (г. Санта-Клара), ядром которого стал Стэнфордский университет, с образованием научно-технологической зоны «Кремниевая Долина» (Силикон Вэлли), которая сегодня дает свыше 20% мирового производства средств вычислительной техники и компьютеров. На текущий момент в США насчитывается свыше 80 технопарков, где трудятся более 140 тыс. рабочих и 45 тыс. ученых. Аналогичные технопарки созданы во Франции, Великобритании, Японии и Германии.

В Японии в рамках специальных правительственных программ создано два десятка технополисов на базе ведущих научных организаций. Под технополисом понимается город и прилегающие к нему территория, где размещены органически взаимодействующие предприятия высокотехнологичных отраслей промышленности, научно-исследовательские институты, вузы, готовящие для технополиса научные и инженерные кадры. Программа создания технополисов преследовала следующие цели: перераспределение промышленности из центра на периферию; интенсификация научных разработок за счет активизации деятельности местных университетов; переориентация промышленности на развитие наукоемких и энергосберегающих технологий; ускорение внедренческого процесса.

В КНР подобные зоны также создаются, как правило, в ходе реализации государственных планов по развитию науки и техники. В середине 1990-х годов в Китае функционировало более 50 зон развития новой и высокой технологии. Характерно, что в странах Юго-Восточной Азии технико-внедренческие зоны формируются как инновационные центры сложившихся экспортоориентированных зон, которые уже находятся в достаточной степени развития.

Одним из типов научно-внедренческой зоны являются научно-технологические зоны, объединяющие технологические парки, технополисы, научные парки, технологические центры, деловые центры. Отличительная особенность этих зон заключается в том, что на их территории объединяется научная и производственно-технологическая деятельность в форме современных наукоемких фирм и крупного научно-исследовательского центра или университета. Цель создания таких зон – мобилизовать все доступные материальные и трудовые ресурсы для ускорения передачи новых высоких технологий в промышленность, обеспечить новые рабочие места, диверсифицировать экономику в регионе и в стране.

* Статья подготовлена на средства гранта Президента Российской Федерации для государственной поддержки ведущих научных школ Российской Федерации (НШ-6400.2010.6)

В Российской Федерации созданы и функционируют четыре ОЭЗ ТВТ – «Зеленоград» в г. Москва, «Дубна» в Московской области, в г. Санкт-Петербург и в г. Томск. В соответствии с Федеральным законом от 22.07.2005 г. № 116-ФЗ «Об особых экономических зонах в Российской Федерации», ОЭЗ представляет собой часть территории РФ, на которой действует особый режим предпринимательской деятельности. Так, на территориях ОЭЗ действует особый таможенный режим, предусматривающий освобождения от уплаты таможенных пошлин и упрощенный порядок осуществления внешнеторговых операций. Все услуги налоговых, таможенных и прочих служб осуществляются в режиме «одного окна». За государственный счет строится инфраструктура зон – административные здания, бизнес-инкубаторы, подводятся коммуникации. Предоставляются финансовые льготы, включающие установление низких цен на коммунальные услуги, снижение арендной платы за пользование земельными участками и производственными помещениями.

Для резидентов российских ОЭЗ ТВТ предусмотрены ряд налоговых льгот: 1) понижена налоговая ставка налога на прибыль предприятий, подлежащего зачислению в региональный бюджет, от деятельности осуществляемой на территории ОЭЗ; 2) налогоплательщики ОЭЗ могут учитывать расходы на НИОКР при исчислении налога на прибыль организаций в размере фактических затрат независимо от результата исследований; 3) резиденты освобождены от налога на имущество организаций, транспортного налога и земельного налога на 5 лет; 4) снижены ставки по отчислениям в государственные социальные внебюджетные фонды (бывший единый социальный налог).

В целом, результаты деятельности технико-внедренческих ОЭЗ («Дубна», «Зеленоград», «Томск» и в г. Санкт-Петербург) за 2009-2010 годы внушают оптимизм относительно их жизнеспособности. Затраты на строительство инфраструктуры в ОЭЗ ТВТ на 1 декабря 2010 г. составили 24, 25 млрд рублей. За счет средств ОАО «ОЭЗ» и его дочерних акционерных обществ построено и введено в эксплуатацию 12 объектов инженерной, транспортной, энергетической, инновационной инфраструктуры.

В ОЭЗ ТВТ на 1 января 2011 г. зарегистрировано 160 резидентов, объем инвестиций резидентов составил более 4 млрд руб., создано 2132 рабочих места, выполнено научно-технических работ на сумму 2, 4 млрд рублей, 57 резидентов ОЭЗ приступили к осуществлению технико-внедренческой деятельности. За счет средств резидентов ОЭЗ на территориях ОЭЗ ТВТ построено и введено в эксплуатацию 7 научно-исследовательских объектов.

Следует отметить, что сегодня существует ряд проблем, не решенных на государственном уровне, которые тормозят развитие инновационных компаний даже в условиях ОЭЗ ТВТ. Первая и основная – отсутствие механизма защиты рынка для отечественного производителя инновационного продукта перед его зарубежными конкурентами. Зачастую государственные заказы на высокотехнологичную продукцию выполняются зарубежными компаниями. Для быстрого решения

конкретных проблем это, может быть, и оправдано, но с точки зрения развития собственной инновационной индустрии это неперспективно, заметно задерживает прогресс и инновационное развитие собственной экономики. Особенно в условиях ограниченности финансовых ресурсов. Необходимы меры на государственном уровне, направленные на защиту внутреннего рынка от прямых продаж зарубежных инновационных продуктов, усилия должны быть направлены на развитие отечественного производителя, создание совместных предприятий с зарубежными партнерами.

Второй причиной является отсутствие государственной политики предоставления преимуществ инновационной продукции при проведении конкурсных торгов. Существующие на сегодняшний день процедуры реализации предполагают единый подход к производителю традиционной, иногда устаревшей продукции и изготовителю инновационных изделий, созданных в результате длительной научно-исследовательской работы, строительства новых материальных и производственных активов и т. д. Действительно, в большинстве случаев цена инновационной продукции оказывается на конкурсах выше, чем цена традиционной. Но в расчете за весь срок эксплуатации она будет гораздо более низкой.

Помимо вышесказанного, эффективное функционирование ОЭЗ ТВТ возможно только тогда, когда там размещается полный цикл – от фундаментальных исследований до мелкосерийного производства наукоемкой продукции. В этом случае становится реально окупить высокие затраты на начальной стадии доходами от реального производства, получаемые практически на той же площадке и в том же льготном режиме. Такая практика распространена в ведущих мировых инновационных державах.

Для активизации инновационной деятельности в ОЭЗ ТВТ необходимо, во-первых, сформировать преимущества для инновационных продуктов. К примеру, налоговая система, где самым собираемым налогом является НДС, устраивает отрасли с низкой добавленной стоимостью (то есть сырьевые) и препятствует развитию отраслей с высокой добавленной стоимостью (инновационных). Во-вторых, сформулировать принципы ГЧП, предусматривающие финансирование создания материально-технической базы со стороны государства и привлечение управленческого, экспертного, научно-технического и рыночного потенциала со стороны частного бизнеса. В-третьих, текущее жесткое разграничение ОЭЗ в России по 4 типам является не вполне эффективным. Часто это означает разрыв логических цепочек. Необходимо разрешить сочетание промышленной и технико-внедренческой зон на территории одного региона. Кроме того, представляется важным, чтобы в ОЭЗ было органичное сочетание предприятий малого и крупного бизнеса. С одной стороны, крупный бизнес имеет возможности привлечения финансирования, внедрения результатов НИОКР в реальные производственные процессы, отлаженные каналы сбыта, систему отбора приоритетов и т. д. С другой стороны, малый и средний бизнес отличается гораздо большей гибкостью, креативностью и т. д. ■

ІННОВАЦІЙНІ ПРІОРИТЕТИ СТАЛОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ ТА ФІНАНСОВІ МОЖЛИВОСТІ ЇХ РЕАЛІЗАЦІЇ

ЛАПКО О. О.

доктор економічних наук

КРАМАРЄВ Г. В.

Київ

Постановка проблеми. Зростаюча світова конкуренція за споживання обмежених сировинних ресурсів, а особливо – енергоресурсів, запаси яких постійно скорочуються, викликала необхідність пошуку нових моделей економічного розвитку, спроможних забезпечити зростання добробуту населення на засадах використання високопродуктивних технологій, інформатизації, інтелектуалізації діяльності, екологічності. Головними факторами розвитку сьогодні виступають генерування нових знань в процесі наукових досліджень та їхня комерціалізація у вигляді принципово нових продуктів, технологій, послуг, забезпечуючи структурні зміни в економіці на користь більш високих технологічних укладів. Це призводить до зростання техногенного навантаження на суспільство, що може спричинити шкоду у вигляді втрати матеріальних (природних) ресурсів, здоров'я людей, пошкодження їх життєвого середовища тощо.

У зв'язку з необхідністю запобігання негативних наслідків прискореного інноваційного розвитку економіки в 1992 році в Ріо-де-Жанейро відбулася Глобальна конференція ООН з довкілля та розвитку, яка прийняла Концепцію сталого розвитку в XXI столітті – так звану «Декларацію Ріо» [1], яку підписала й Україна. В той час, як більшість країн світу, що підписали цю Декларацію, досягли значних успіхів у визначенні правових та економічних механізмів реалізації Концепції сталого розвитку, в Україні проводяться лише поодинокі заходи, спрямовані на вирішення проблеми захисту довкілля. Зовсім не розроблені фінансово-економічні механізми реалізації загально визнаних пріоритетів сталого інноваційного розвитку економіки. Це й обумовлює актуальність наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Модель інноваційного розвитку зародилась в 80-ті роки ХХ-го сторіччя, під час кризи 1973 року, викливаної трьохкратним зростанням цін на нафтові ресурси. За цей період теоретично вона значною мірою досліджена і зарубіжними, і вітчизняними вченими, – не вирішеними залишились практичні завдання щодо створення національних інноваційних систем, інноваційної інфраструктури та культури. В цей же період держави світу звертають увагу на необхідність запобігання екологічним загрозам (в 1972р. в Стокгольмі відбулась Конференція ООН по довкіллю, де були прийняті рекомендації для Генеральної Асамблеї ООН про створення Програми ООН щодо довкілля). Однак поштовхом для практичних дій та теоретичних узагальнень з

реалізації нових пріоритетів розвитку стала все ж таки Глобальна конференція ООН з довкілля та розвитку в Ріо-де-Жанейро, яка відбулась майже через 20 років. Серед дослідників концептуальних вимог сталого розвитку економіки та механізмів їх реалізації слід назвати таких зарубіжних і вітчизняних вчених, як Алан Бойл, Девід Фристоун, Ф. Вольф, Д. Вальтер, М.-К. Кордонир Сеггер, В. Куценко, Р. Перелет, М. Хвесик, Є. Хлобистов, В. Хартман, А.-М. Хельворссен. Втім, фінансові питання реалізації концепції майже не досліджені.

Виклад основного матеріалу. Нова модель економічного розвитку передбачає зміну самого поняття науково-технічного прогресу і економічного розвитку. Вона ґрунтується на зміні характеру світових економічних зв'язків, які перетворюються в складову частину всесвітнього процесу збереження і підтримки життя на Землі: його національний та міжнародний блоки постійно взаємодіють. Основні акценти в цій взаємодії переносяться на науково-технічну (розробка екологічно чистих технологій, пошук альтернативних джерел енергії, забезпечення людства чистою водою, повітрям, розробка нових технологій охорони здоров'я тощо), виробничу (забезпечення безвідходності виробництва, переробка сміття тощо) і фінансову сфери (пошук джерел фінансування заходів з охорони довкілля). Ці процеси вимагають всесвітнього обміну технологіями, в тому числі – інформаційними; створення спільної інфраструктури; обміну послугами, особливо інженірингового характеру; створення спільних організаційних та фінансових структур, спільних джерел фінансування тощо. Реалізація моделі сталого розвитку потребує нової фінансово-кредитної політики, ефективного стимулювання інновацій, розвитку наукомістких та скорочення природоексплуатуючих галузей – на макрорівні; зміни пріоритетів діяльності, корпоративної культури і відповідальності, активного залучення до виробництва дрібного та середнього приватного бізнесу – на мікрорівні.

Оскільки особливу роль при формуванні нових пріоритетів відіграють глобальні проблеми людства (наприклад, екологічні, природоохоронні, енергетичні, у сфері охорони здоров'я тощо), розв'язання яких має довгостроковий характер, потребує значних інвестиційних ресурсів і є неможливим без участі всіх країн світу, то особливого значення набуває обґрунтування джерел фінансування реалізації вищезазначених пріоритетів.

Незважаючи на масштабність необхідних обсягів коштів для фінансування сталого економічного зростання, вони можуть бути мобілізовані через зважену державну політику і інноваційні фінансові механізми. Стрімке зростання ринків капіталу, зростаюча орієнтація цих ринків на «зелені технології», еволюція ринків країн, що розвиваються в напрямку сучасних фінансо-

вих інструментів (мікрофінансування та фінансування в рамках Кіотського протоколу), а також створення фондів стимулювання «зеленого» (природоохоронного) розвитку, які було започатковано у відповідь на економічний спад останніх років, відкривають широкі можливості для необхідного фінансування глобальної структурної трансформації економіки у напрямі сталого розвитку. Однак ці потоки недостатньо великі, якщо порівнювати з необхідними обсягами коштів, які слід мобілізувати для якомога швидшого впровадження концепції сталого розвитку в глобальному масштабі. Для такої трансформації необхідні ресурси, що зосереджені в управлінні довгостроковими інвесторами, насамперед державними фінансовими інститутами, банками розвитку, фондами суверенного добробуту, а також деякими пенсійними фондами та страховими компаніями, чиї зобов'язання не обмежуються короткостроковими орієнтирами.

На сьогодні не існує чіткого розуміння, скільки необхідно ресурсів для переорієнтації всієї економіки на шлях «зеленого» або сталого розвитку, проте існує консенсус, що ці обсяги дуже значні. За підрахунками UNEP (United Nations Environment Programme), заснованими на потребах в інвестиціях ключових секторів економіки для забезпечення сталого розвитку, необхідні інвестиції у обсязі від 1, 05 до 2,59 трлн дол. США щорічно [2]. В середньому ці інвестиції становлять 2% глобального ВВП на рік впродовж 2010 – 2050 рр, і мають бути вкладені в ряд секторів економіки для створення нових технологій і управлінських рішень, а також «зеленої» інфраструктури. Передбачається, що для цих галузей мінімальні необхідні інвестиції складуть в 2011 – 2050 роках 1,3 трлн дол. США і будуть зростати у відповідності до збільшення світового ВВП.

Сектори фінансових і інвестиційних послуг сьогодні контролюють трильйони доларів США, тому вони мають стати джерелом фінансування програм із трансформації економіки за принципами сталого розвитку. Наприклад, в сектор поновлюваної енергії впродовж 2007 – 2010 рр. було інвестовано приватним сектором приблизно 627 млрд дол. США. Цей ринок збільшився втричі: з 46 млрд дол. США в 2004р. до 173 млрд дол. США в 2008р. на рік.

Норвезький пенсійний фонд Глобал, один з найбільших фондів суверенного добробуту у світі, інвестує кошти у широку номенклатуру компаній (всього більше 8400 компаній у світі). Цей пенсійний фонд інвестує пасивно, тобто не управляє компаніями, і володіє у середньому 1% акцій кожної компанії. Як універсальний власник, в останні роки фонд намагається бути впевненим, що якісне корпоративне управління, охорона довкілля і соціальні питання беруться до уваги у суб'єктів інвестування, що вони виконують етичні норми сталого розвитку. Свої опікунські обов'язки фонд розглядає через жорстке дотримання широко розповсюджених етичних цінностей. У сфері захисту навколишнього середовища норвезьке міністерство фінансів започаткувало нову інвестиційну програму для Фонду, яка фокусується на можливостях інвестування в екологічні проекти у сфері енергетики, яка не зашкоджує довкіллу, підвищення енергоефективнос-

ті, зменшення викидів CO₂ в атмосферу, в технології, що стосуються ефективного та економного використання води, утилізації сміття та відходів. Такі інвестиції мають чіткі фінансові завдання. Наприкінці 2009р. більш ніж 7 млрд норвезьких крон було інвестовано по цій програмі, що перевищило заплановані показники [3].

Тим не менш, державне фінансування необхідне для початкового поштовху у економічній трансформації на шляху до сталого розвитку. Важливість державної ролі у такому фінансуванні була продемонстрована у пакетах фіскального стимулювання, які були ініційовані країнами G-20 у відповідь на глобальну економічну кризу у 2008р. З порядку 3, 3 трлн дол. США, витрачених на проекти фіскального стимулювання, майже 16% (або 522 млрд дол. США) були направлені на стимулювання саме «зелених» галузей економіки. Ці інвестиції не обмежуються необхідністю короткострокової відповіді на виклики фінансової і економічної кризи, а навпаки ідеологічно були націлені на довгострокові ефекти і направлені на зміну економічної парадигми у майбутньому. Наприклад, впродовж 12-го 5-річного плану, який починається в 2011 р. китайський уряд планує інвестувати 468 млрд дол. США у «зелені» сектори економіки, порівняно з 211 млрд дол. США, які були про інвестовані в останні 5 років. Ці інвестиції будуть направлені на 3 сектори: переробка відходів і їхнє повторне використання, чисті технології і поновлювальна енергетика. Зважаючи на обсяги інвестицій, які Китай робить у індустрію захисту навколишнього середовища, експерти прогнозують зростання цього сектору в середньому на 15 – 20% на рік, а загальний оборот досягне 743 млрд дол. США впродовж наступних п'яти років (в 2010 р. він становив 166 млрд дол. США). Мультиплікативний ефект від цього зростання очікується у 8 – 10 разів більшим за аналогічні ефекти у інших галузях промисловості [4].

Крім описаних механізмів, фінансові інститути розвитку на міжнародному і національному рівнях відіграють важливу роль у переході до «зеленої» економіки. Ці інститути включають багатосторонні банки розвитку, такі як Світовий Банк і регіональні та субрегіональні банки розвитку, двосторонні агенції з допомоги у розвитку такі як KfW в Німеччині і Caisse des Depots і AFD у Франції, і національні банки розвитку такі як BNDES у Бразилії, DBSA у Південній Африканській Республіці, CDB у Китаї. В 2009 р., багатосторонні фінансові інститути розвитку витратили 168 млрд дол. США на допомогу у розвитку, в той час як національні банки розвитку і двосторонні агенції надали більше ніж 350 млрд дол. США в 2008 р.

Таким чином, прискорення процесів реалізації концепції сталого розвитку в Україні та розроблення механізмів їхнього фінансування надасть країні можливість залучення на цю мету міжнародного капіталу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи вищезазначене, слід визначити, що перехід вітчизняної економіки до нової моделі прискорить підвищення міжнародної конкурентоспроможності країни за рахунок створення відповідного іміджу, при-

скорення структурних змін в економіці та темпів економічного зростання за рахунок нових можливостей залучення міжнародних інвестиційних ресурсів за умов виконання етичних норм сталого економічного розвитку. Останнє має велике значення для прискорення євроінтеграційних процесів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Декларація Ріо-де-Жанейро щодо довкілля та розвитку. Документ ООН від 14.06.1992 А/СJNF. 151/26/Rev. 1 (Vol. 1), с. 3 – 7 [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=995_455.

2. UNEP, 2011, Towards a Green Economy: Pathways to Sustainable Development and Poverty Eradication – A Synthesis for Policy Makers [Електронний ресурс].– Режим доступу: www.unep.org/greenconomy

3. **Barbier Edward**. Green Stimulus, Green Recovery and Global Imbalances // World Economics.– 2010.– №11 (2).– pp. 149 – 175.

4. Annual Report 2009. Beijing: China Development Bank Corporation, 2010.– p. 55.

ИННОВАЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ КАК ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ КОМПАНИИ

ЛИТВИНОВА Е. В.

кандидат биологических наук

ПОСЫЛКИНА О. В.

доктор фармацевтических наук

Харьков

Постановка проблемы. В современных условиях осуществление и управление инновационной деятельностью является одним из решающих факторов повышения конкурентоспособности, укрепления экономической самостоятельности и рыночных позиций предприятий.

Вместе с тем, для отечественных фармацевтических компаний серьезными препятствиями на пути повышения инновационной активности являются: длительный период разработок инновационных лекарственных средств (ЛС), наличие таких специфических этапов, как биофармацевтические, доклинические, клинические исследования; высокая стоимость разработок оригинальных ЛС и высокие инновационные риски, связанные с выводом их на рынок, низкий спрос на дорогостоящие инновационные препараты со стороны населения (из-за низких доходов и отсутствия эффективной системы реимбурсации) и со стороны врачей (большее доверие зарубежным препаратам).

Анализ последних исследований и публикаций. Проблемы управления развитием инновационных процессов являются предметом изучения многих отечественных и зарубежных исследователей [1, 5].

Специфические аспекты организации и управления инновационными процессами в фармации рассматривались в работах профессоров З. М. Мнушко, Т. А. Грошового, А. С. Немченко, С. И. Дихтярева, В. М. Толочка, М. М. Слободянюка, О. В. Посылкиной, Е. П. Пивень и др. [2 – 4]. В последние годы внимание к этой проблеме значительно возросло.

Постановка целей. Целью работы является анализ системы управления инновационной деятельностью в условиях ООО «Научно-производственная фармацевтическая компания «ЭЙМ» (ООО «НПФК «ЭЙМ»). Исследования проводились с использованием баз данных

в сети Интернет: Украинского патентного ведомства, еженедельника «Аптека», сайта Государственного Фармакологического центра.

Изложение основного материала. Как элементы структуры оценки эффективности инновационной деятельности предприятия были выделены следующие: экономический, научно-технический, социальный и экологический.

Установлено, что в настоящее время компанией зарегистрировано и утверждено к применению 11 оригинальных лекарственных средств растительного происхождения. Кроме лекарственных средств компания выпускает косметические кремы «Талита», «Формула заживления», «Формула весны», «Формула чистой кожи» и «Мамина забота». Результаты изучения экономической составляющей инновационной деятельности ООО «НПФК «ЭЙМ» свидетельствуют, что предприятие систематически увеличивает финансовые ресурсы, выделяемые на проведение собственных и совместных научно-исследовательских и технологических разработок. Это способствует наращиванию опыта реализации инновационных проектов.

Сравнительная фармакоэкономическая оценка выявила, что стоимость суточной дозы лечения инновационными фитопрепаратами производства ООО «НПФК «ЭЙМ»: «Бронхофит», «Нефрофит», «Кардиофит», экономически наиболее выгодна для потребителя по сравнению с известными зарубежными комбинированными фитопрепаратами, представленными на украинском фармацевтическом рынке. Полученные данные свидетельствуют об обоснованной ценовой политике компании ООО НПФК «ЭЙМ», а также о ее преимуществах для позиционирования названных препаратов на внутреннем рынке.

Для определения научно-технической составляющей инновационной деятельности были проведены аналитико-статистические исследования показателей динамики состояния патентной защиты объектов промышленной собственности ООО НПФК «ЭЙМ» за период 1999 – 2011 гг., а также анализ изобретательской активности компании. Расчеты научно-технической

составляющей свидетельствуют, что она имеет тенденцию роста, диагностирован высокий профессионально-кадровый потенциал предприятия. Однако, предприятие не достаточно активно реализует стратегию охраны промышленной собственности. Анализ тематических направлений патентования объектов интеллектуальной собственности на анализируемом предприятии за период 1999 – 2011 гг. свидетельствует, что наибольшая активность в получении патентов на изобретения наблюдается по следующим фармакотерапевтическим группам препаратов: дерматологические средства – 44%; средства, влияющие на сердечно-сосудистую систему – 22%; средства, влияющие на респираторную систему – 11%; препараты других фармакотерапевтических групп – 23%. Таким образом, выявлена диверсификация инновационной товарной политики предприятия.

Расчет социальной составляющей инновационной деятельности ООО «НПФК «ЭЙМ» показал, что компания заинтересована в повышении компетентности работников и внедрении новых отечественных оригинальных препаратов.

Анализ экологической составляющей инновационной деятельности ООО «НПФК «ЭЙМ» позволяет сделать вывод, что в общем объеме всех инвестиций на экологическое развитие предприятие выделяет достаточно средств и учитывает влияние инноваций на окружающую среду.

С помощью таксономического анализа установлено, что динамика комплексных и интегральных показателей инновационной активности ООО НПФК «ЭЙМ» имеет характер сложного стохастического процесса с позитивной тенденцией, установлены резервы развития экономической и научно-технической составляющей инновационной деятельности компании.

Анализ литературных данных показал, что инновационные стратегии для компаний фармацевтического сектора имеют большее значение, чем для компаний других отраслей, и оцениваются как важнейший стратегический приоритет. В практике фармацевтических предприятий-производителей существуют два противоположных, но не взаимоисключающих подхода к выбору инновационной стратегии: выпуск генерических препаратов и новых оригинальных препаратов. В результате проведенного анализа инновационной деятельности ООО «НПФК «ЭЙМ» можно отнести к категории инновационно активных. К конкурентным преимуществам ООО «НПФК «ЭЙМ» как компании инновационного типа можно отнести: широкую номенклатуру выпускаемой инновационной продукции и наличие развитой системы ее обновления; высокое качество и природный состав продукции; наличие современной организационной структуры управления; эффективную систему управления качеством; наличие необходимых производственных мощностей; высокий уровень квалификации персонала и социального обеспечения работников; хорошую репутацию фирмы, высокую оценку качества продукции со стороны потребителя.

Таким образом, динамическое инновационное развитие ООО «НПФК «ЭЙМ» и оптимальное соотно-

шение параметров цена-качество для известных брендов компании способствует формированию имиджа компании как лидера отечественного фармацевтического рынка Украины по производству фитопрепаратов.

Перспективы последующих исследований. Перспективными для инновационного развития фармацевтической отрасли Украины являются преобразования, затрагивающиеся взаимодействие разработчиков, производителей лекарственных средств и инвесторов. Методологической основой необходимых преобразований является кластерная политика развития фармацевтической отрасли. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Фатхутдінов Р. А.** Інноваційний менеджмент. / Фатхутдінов Р. А. – СПб.: Пітер, 2002. – 400 с.
2. Матеріали VII Національного з'їзду фармацевтів України 15 – 17 вересня «Фармація України. Погляд у майбутнє», м. Харків. 2010.
3. **Посилкіна О. В.** Інноваційно-інвестиційний розвиток фармацевтичного виробництва: проблеми фінансового забезпечення / Посилкіна О. В. – Х.: Золоті сторінки, 2002. – 528 с.
4. **Посилкіна О. В.** Економіка і організація інноваційної діяльності: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закладів / О. В. Посилкіна, Г. В. Костюк, В. М. Тіманюк – Х.: Вид-во НФаУ; Золоті сторінки, 2009. – 272 с.
5. **Василенко В. О., Шматько В. Г.** Інноваційний менеджмент: Навчальний посібник. – Київ: ЦУЛ, Фенікс, 2003. – 440 с.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ МОДЕЛЮВАННЯ ІНДИКАТОРІВ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОСТІ

АНКУДОВИЧ Т. Є.

кандидат технічних наук

Київ

Вступ. Актуальність дослідження визначається потребами держави в інструментах та методах, які здатні забезпечити теоретико-методичні та практичні аспекти вирішення існуючих проблем у промисловості, а саме формування такої стратегії розвитку та ринкової інфраструктури, які забезпечать підвищення конкурентоспроможності та активізацію інноваційного розвитку.

Слід зазначити вагомий внесок у вирішення окремих аспектів даної проблеми таких українських та закордонних учених: Гейця В. М., Пахомова Ю. Н., Згуровського М. З., Глухова В. В., Лук'яненко Д. Г., Поручника А. М., Єгорова І. Ю., Алімова О. М., Білоруса О. Г. та інших. Віддаючи належне науковій та практичній значущості праць названих авторів, необхідно підкреслити, що певне коло завдань концептуального, методологічного та методичного характеру є недостатньо розвинутими. Потребують подальшого дослідження: методична база з удосконалення механізмів управління розвитком підприємства, що повинна передбачати врахування як характеру перебігу економічних процесів, зміну парадигми розвитку господарюючих суб'єктів відповідно до світових процесів прогресуючої глобалізації так і необхідність забезпечення інноваційно-інвестиційного розвитку вітчизняних підприємств.

Постановка завдання. Метою статті є розвиток теоретико-методологічних засад і методів визначення прогнозних сценаріїв інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств шляхом використання методів економіко-математичного моделювання.

Методологія. Розробка теоретико-методичних положень потребує застосування сучасних інструментів аналізу та методів прогнозування, за допомогою яких оцінюються різні сценарії розвитку економічних процесів в державі з фіксацією індикативних показників реального сектору економіки. В основу моделі покладені методологічні підходи розроблені Згуровським М. З., Гвишиані А. Д. [1], які були адоптовані авторами статті для оцінки стану та прогнозування інноваційно-інвестиційного розвитку машинобудівних підприємств.

Це дослідження використовує статистичний та математичний апарат, базується на законах та підзаконних актах з питань функціонування машинобудівної галузі в Україні, а також на результатах проведених статистичних, монографічних, польових досліджень.

Результати дослідження. Машинобудівна галузь є однією з тих, які визначають конкурентоспроможність вітчизняної економіки. Можна виокремити такі критерії,

що характеризують її ефективний розвиток: надійність функціонування; сприяння з боку держави; забезпечення природних конкурентних переваг національної економіки; фінансова прозорість; можливість впровадження інновацій та залучення інвестицій; ринкова ефективність.

Сучасні умови господарювання потребують перегляду існуючих концепцій розвитку підприємств, розробки нових механізмів управління, включаючи як економічні важелі, так і організаційні заходи. Існують різні варіанти взаємного впливу між потенціалом підприємства, його розвитком та конкурентоспроможністю. Поняття «зміни» можна визначити як різницю між двома дискретними станами підприємства, які можна описати кількісно (у вигляді зміни значення показників, що характеризують стан або результати діяльності підприємства) або якісно (у вигляді експертних оцінок або оцінок структури, можливостей, агрегованого стану підприємства) [2]. Саме зміни складають основу реалізації стратегії підприємства, оскільки практично кожна стратегія є набором змін в діяльності підприємства відповідно до очікуваного стану зовнішнього середовища. Як правило, позитивні зміни в діяльності підприємства пов'язані з формуванням та впровадженням інновацій, адже будь-яка інновація незалежно від її змісту є зміною в діяльності підприємства. Економічне зростання представляє не що інше, як сукупність змін основних характеристик діяльності підприємства, що виражається в динаміці кількісних показників – доходу, прибутку, обсягів продажів, рентабельності, ліквідності, фондовіддачі, тощо.

В умовах ринкової економіки кожне підприємство має здійснювати зміни, які забезпечують збереження або посилення його конкурентної позиції. Враховуючи те, що імперативом економічного зростання є зміщення акцентів науково-технічного розвитку, пріоритетними можуть бути визначені питання розвитку інтелектуального потенціалу підприємств на основі генерування, накопичення та трансферу знань у діяльність. Необхідним стає розробка методологічних основ формування механізмів діагностики та прийняття рішень з управління розвитком підприємства з врахуванням перебігу економічних процесів. В цьому контексті інтерес представляє оцінка динаміки конкурентоспроможності підприємства «відносно себе» [3]. При цьому обмежувальними чинниками є обсяги ресурсів, при необхідності застосування енергозберігаючих технологій за умов інноваційно-інвестиційного розвитку.

Саме тому, актуальним є розробка та впровадження інструментів та методик, які здатні забезпечити реалізацію теоретико-методологічних та практичних аспектів управління інвестиційно-інноваційним розвитком вітчизняних підприємств, в тому числі машинобудівного комплексу.

Базою для визначення стратегії розвитку підприємств є розробка та оцінка можливих сценаріїв їх інноваційно-інвестиційного. Алгоритм цього процесу включає декілька блоків. По-перше, необхідним є проведення оцінки стану та визначення факторів (індикаторів), які впливають на інноваційно-інвестиційні можливості підприємств; по-друге оцінка характеру і вагомості цього впливу, по-третє, моделювання варіантних прогнозних сценаріїв розвитку. В основу цієї моделі покладено визначення щільності взаємозв'язків і значень показників кореляції між факторами впливу та результатами діяльності підприємств [4].

Графічна інтерпретація моделі наведена на рис. 1.

До індикаторів, що оцінюють інноваційно-інвестиційні можливості підприємства були включені наступні: наукова діяльність, рівень інноваційності, інвестиційні можливості. Індикатор наукова діяльність (I_{ND_i}) містить такі набори даних: внутрішні поточні витрати на наукові і науково-технічні роботи, подано заявок на видачу охоронних документів. Індикатор рівень інноваційності (I_{PSS_i}) є комплексним і складається з: обсягу інноваційної продукції, освоєння нових видів продукції, впровадження прогресивних технологічних процесів. Індикатор інвестиційні можливості (I_{IM_i}) включає такий набір даних як прямі інвестиції, капітальні інвестиції. Побудова моделі вимагає приведення інформаційних показників за всіма блоками до індексів. При цьому алгоритм моделі передбачає визначення мінімальних, середньозважених і максимальних значень індексів на часовому проміжку, що досліджується. Проводячи аналіз індексів зазначимо, що для макроекономічних факторів впливу характерним є незначна розбіжність між мінімальним і максимальним значеннями та практично однакові є максимальні значення. При формуванні баз даних була використана інформація Державного комітету статистики України та звіти підприємств [5].

Згідно запропонованого підходу наступним кроком є визначення значень показників кореляції між індикаторами, які оцінюють інноваційно-інвестиційні

можливості підприємства та результатами його діяльності (обсяг реалізованої продукції, фінансовий результат, прибуток, рентабельність) за певний відрізок часу. Дослідниками були проведені попередні розрахунки по групі підприємств машинобудівної галузі. Аналіз дозволяє зробити висновки про наявність значної кореляції між I_{ND_i} , I_{PSS_i} , I_{IM_i} та показниками, що характеризують результати фінансово-господарської діяльності підприємств (значення коефіцієнта кореляції понад 0,97).

На базі визначених показників і проведених розрахунків здійснено попередній прогноз (оптимістичний, середньозважений і песимістичний) виробничо-комерційної діяльності підприємств машинобудівної галузі до 2012 року. У розрахунках використано тренд обсягу реалізованої продукції. Оптимістичний і песимістичний прогнози здійснено на основі крайніх значень відповідних індексів. Відзначимо, що при розрахунках були враховані кризові явища в економіці країни, а саме загальне падіння ВВП у промисловості в 2008 – 2009 роках. В той же час у середньозваженому прогнозі на 2012 простежуються позитивні тенденції розвитку, хоча одним із чинників такої ситуації, можливо, є зростання цін.

Висновки. Науковомовизна одержаних результатів полягає у використанні методів динамічного моделювання, аналізу зміни індексів та індикаторів для розробки, оцінки та впровадження стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств машинобудівного комплексу, яка в свою чергу є основою забезпечення конкурентоспроможності економіки України.

Подальшого більш детального розгляду потребують питання, які пов'язані з комп'ютерною реалізацією економіко-математичної моделі інноваційного розвитку машинобудівної галузі промисловості. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Згуровский М. З., Гвишиани А. Д. Глобальное моделирование процессов устойчивого развития в контексте качества и безопасности жизни людей (2005 – 2007/2008 годы). – К.: Издательство «Политехника», 2008. – 331 с.

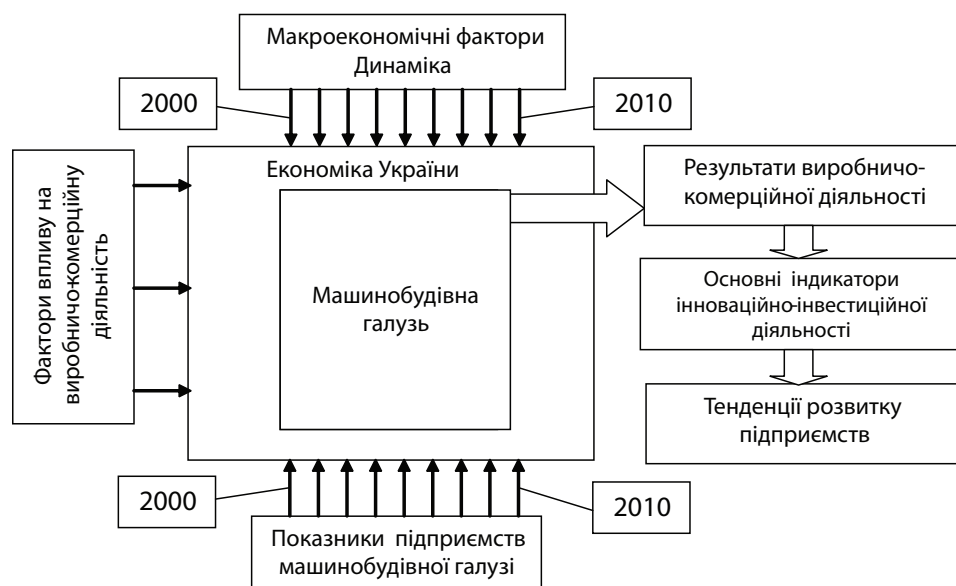


Рис. 1. Комплексна модель оцінки інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств машинобудівного комплексу

2. Воронков Д. К., Погорелов Ю. С. Розвиток підприємства: управління змінами та інновації: Монографія. – Харків, 2009. – 436 с.

3. О. А. Гавриш, С. М. Савченко. Система моніторингу рівня ефективності роботи інформаційно-інноваційного механізму підвищення конкурентоспроможності // Інвестиції: практика та досвід. – 2011. – №5. – С. 13 – 20.

4. Анкудович Т. Є., Афанасьєва Л. В., Войтко С. В. Методологічні підходи до моделювання динаміки інформаційно-комунікаційної та транспортної

галузей на засадах сталого розвитку / С. В. Войтко, Т. Є. Анкудович, Л. В. Афанасьєва // Економіка та підприємництво [Електронний ресурс]: зб. наук. праць молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана»; відп. ред. С. І. Дем'яненко. – 2009. – Вип. 23. – С. 113–125.

5. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу: Державний комітет статистики України – <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

СУТНІСТЬ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА ЇЇ ОЦІНКА

ГРИНЬКО Т. В.

кандидат економічних наук

ЄРМАКОВА Г. В.

Дніпропетровськ

Сучасний етап розвитку економіки характеризується посиленням ринкової конкуренції та стрімким зростанням значення інноваційної складової в діяльності підприємства. Це насамперед пов'язано з науково-технічним розвитком та впровадженням інновацій. Водночас економіка України на етапі переходу до ринкової зіштовхнулася з низкою проблем і перешкод, однією з яких є недостатня конкурентоспроможність українських підприємств та економіки в цілому. А оскільки саме інновації в сучасному суспільстві є головним джерелом конкурентних переваг, питання підвищення інноваційної активності підприємства та її оцінки набуває особливої актуальності.

Поняття інноваційної активності розглядається в працях як зарубіжних, так і вітчизняних авторів: І. Ансоффа, Д. Моррісона, К. Крістенсена, Ф. Янсена, І. В. Баранової, М. В. Черепанової, В. П. Баранчєєва, Р. А. Фатхутдінова, І. А. Тарасенко, О. Н. Королько, К. С. Беляєвської та інших. Проте ця тема потребує подальшого дослідження, систематизації.

Метою даної роботи є визначення сутності поняття інноваційної активності, узагальнення підходів до її оцінки, а також визначення способу вдосконалення оцінки інноваційної активності в Україні.

Слово «активний» має латинське походження (лат. *activus*) та характеризує діючий суб'єкт, що приймає активну участь у впливі на інші суб'єкти або об'єкти [1]. Що стосується поняття інвестиційної активності, то на сьогоднішній день між вченими та дослідниками не існує повного консенсусу щодо його визначення. Розглянемо декілька з них.

Так, Європейська Комісія та Організація економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) визначають економічну активність як сукупність всіх наукових, технологічних, організаційних, фінансових та комерційних заходів, які фактично призводять або мають на меті впровадження інновацій [3, с. 18].

І. О. Тарасенко визначає інноваційну активність суб'єкта господарювання його спрямованістю на реалізацію стратегічних цілей розвитку в умовах ринкової конкуренції з метою забезпечення стійкості функціонування підприємства та його успішності у довгостроковій перспективі [3, с. 135].

На думку В. Зорина, інноваційна активність в економіці – це управлінська діяльність, що враховує потреби ринкової економіки в безперервному оновленні товарів, послуг, технологій. Вона виявляється у прагненні перемагати в конкурентній боротьбі за рахунок новизни, досконалості і якості продукції, у підтримці творчих, ініціативних працівників; в готовності до організаційних змін, до зламу управлінських структур у відповідь на коливання ринку та ін. [4].

Серед західних економістів особливо відзначають підхід І. Ансофа до активності організації. Базуючись на своїх дослідженнях, вчений стверджує, що конкурентний статус фірми в стратегічній зоні господарювання визначається як результат взаємодії трьох наступних факторів: ефекту масштабу діяльності організації, конкурентної стратегії, потенціалу організації [5; 2, с. 137]. При цьому кожен з вищезазначених факторів є не потенційно можливим, але вже досягнутим організацією в результаті виявленої її співробітниками і керівництвом активності. Таким чином, за І. Ансофом, потенційний конкурентний статус організації стає реальним лише у разі ненульової активності, що проявляється фірмою [5].

Російські дослідники (В. П. Баранчєєв, Н. П. Масленнікова, В. М. Мішин) дають визначення інноваційної активності як комплексної внутрішньої характеристики, заснованої на властивостях, здібностях і компетенціях організації як споживача і постачальника інноваційного продукту. Ця група вчених розглядає інноваційну активність з позиції так званого методу «чорного ящика», на основі якого вони визначили ключові характеристики інноваційної активності організації, до яких належать: інноваційна сприйнятливість, забезпеченість ресурсами, якість організації та співкування та інноваційна компетентність. Ці характеристики, на думку авторів, відображають забезпеченість організації якісними можливостями (здібностями, властивостями, компетенціями) й кількісними ресурсами (матеріальними, людськими) для інноваційної діяльності [5].

А. Трифілова розглядає інноваційну активність як ланку між етапами аналізу внутрішнього та зовнішнього

середовища, формулювання цілей та планування стратегій [6, с. 55]. Відповідно зміст інвестиційної активності як економічної категорії полягає не тільки в тому, щоб оцінювати масштаби впровадження нових та покращених технологій, а й сприяти окремим підприємствам в обранні певного напрямку інноваційного розвитку та формуванні на цій основі ефективної інноваційної політики. Вона також вважає, що оцінку інноваційної активності підприємства доцільно проводити у вигляді розрахунку та порівняння отриманих значень коефіцієнтів з базовими показниками. В ролі останніх можуть використовуватися дані вітчизняних підприємств або досвід зарубіжних компаній. До показників інноваційної активності А. Трифілова відносить такі коефіцієнти: забезпеченості інтелектуальною власністю; персоналу, зайнятого в НДДКР; власності, призначеної для НДДКР; освоєння нової техніки; впровадження нової продукції; інноваційного зростання. Система оцінки інноваційної активності має на меті оцінку інноваційних ресурсів підприємства, включаючи інтелектуальні, кадрові, продуктові, майнові, технологічні та інвестиційні [6, с. 49 – 53].

Вчені-економісти І. В. Баранова, М. В. Черепанова визначають інноваційну активність як комплексну характеристику інтенсивності інноваційної діяльності підприємства, заснованої на здатності до мобілізації інноваційного потенціалу. Для оцінки економічної активності підприємства вони пропонують застосовувати три підходи:

1) формальний – дозволяє розподілити всі підприємства на інноваційно активні та інноваційно неактивні. Належність до першої категорії визначається за фактом виконання робіт, що відносяться до інноваційної діяльності;

2) ресурсно-витратний – заснований на визначенні величини різних ресурсів в вартісному вираженні, які організація використовує на всіх стадіях інноваційного процесу;

3) результативний підхід – заснований на ідентифікації можливих ефектів від інноваційної діяльності організації та їх вартісної оцінки [7].

Реустов А. Ю. теж дотримується схожого підходу. Головна відмінність полягає в тому, що він не розділяє вище названі підходи, а вважає, що поняття інноватики одночасно охоплює кожну з них [5].

В Україні інноваційна діяльність регулюється Законом України «Про інвестиційну діяльність» від 4.07.2002, однак поняття інноваційної активності в ньому не визначається [8]. На нашу думку, першим кроком до зростання інноваційної активності має стати чітке визначення цього поняття в українському законодавстві та впровадження якісно нових показників для його оцінки. На сьогоднішній день інноваційна активність підприємств вимірюється декількома показниками, а саме: кількість інноваційно активних підприємств, обсяг реалізованої інноваційної продукції, обсяг інноваційних витрат, кількість впроваджених нових технологічних процесів та інноваційних видів продукції [9, с. 1]. Проте така оцінка має свої недоліки. Ми вважаємо, що для більш достовірної оцінки інноваційної активності підприємств доцільніше буде застосувати інтегральний показник, що врахував би вище названі та інші дані. Також Україні доцільно

використати світовий досвід та запровадити показник для оцінки інноваційної активності в країні та регіонах для того, щоб не тільки охарактеризувати загальний стан інноваційної сфери, але й визначити пріоритети інноваційної політики, посилити ті напрями, де заходи найбільш ефективні. Розглянемо, наприклад, Глобальний інноваційний індекс, досвід оцінки інноваційної активності країн Європи, а також Росії.

В Євросоюзі робота з порівняльного аналізу інноваційної активності країн активізувалася в 2000 р., коли була створена «карта європейського інноваційного простору». Методика Євросоюзу кілька разів змінювалася і удосконалювалася, а остання модифікація була проведена в 2008 р. Відповідно до методології всього виділяється сім композиційних індексів, на підставі яких будується загальний агрегований індекс, що відображає рівень інноваційної активності в країні. Для аналізу динаміки розраховується середньорічний темп зростання по кожному з композиційних та по агрегованому індексу в рамках п'ятирічного періоду. Всі індикатори розбиті на три групи: 1) Enablers – відображає основні рушійні сили інноваційної діяльності, які є зовнішніми по відношенню до фірми; 2) Firm activities – показники, що відображають діяльність фірми; 3) Outputs – результати діяльності фірм як інноваторів [10, с. 5 – 6].

Одним з найпоширеніших світових показників є глобальний інноваційний індекс (Global Innovation Index, GII), створений поєднанням зусиль Індійської промислової конфедерації, Всесвітньої організації з охорони інтелектуальної власності (спеціалізований підрозділ ООН), компаній Alcatel-Lucent та Booz and Company. Індекс розраховується для 125 країн, населення яких складає 93, 2% населення планети, а сумарний ВВП – 98% товарів, вироблених у світі. GII розраховується виходячи з двох субіндексів: вихідного і кінцевого інноваційного субіндексів, кожен з яких побудований на значеннях груп показників. До вихідних індексів належать: 1) інститути; 2) людський капітал і дослідження; 3) інфраструктура; 4) досвід ринку; 5) досвід бізнесу. Дві групи кінцевих показників: 6) підсумки наукових досліджень; 7) підсумки творчих пошуків. Значення складових частин груп показників розраховується як середня зважена індивідуальних індикаторів; значення груп показників розраховується як середнє арифметичне частин, що входять до них [11].

Отже, стрімкий розвиток інноваційної сфери спонукає підприємства до інтенсифікації їх інноваційної активності, перш за все для формування та утримання конкурентних переваг та забезпечення успіху підприємства. Одним із державних заходів, спрямованих на активізацію інноваційної активності в Україні, має стати визначення цього поняття в законодавстві та розроблення показників, що дозволили б зробити аналіз інноваційної активності та виявити найбільш ефективні напрями інноваційного розвитку. Найкращим для цього, на думку авторів, буде застосування комплексного підходу, який є сукупністю трьох компонентів: формального, ресурсно-витратного та результативного, оскільки він максимально охоплює всі аспекти інноваційної активності. Такі заходи стануть важливим кроком до активізації інноваційної

активності, реалізації потенціалу інноваційного розвитку для докорінної модернізації національної економіки, підвищення її соціально-економічної ефективності та національної конкурентоспроможності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Д. Н. Ушаков.** Большой толковый словарь современного русского языка: [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.dict.t-mm.ru/ushakov/>.
2. Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) and Statistical Office of the European Communities (Eurostat). The measurement of scientific and technological activities: guidelines for collecting and interpreting innovation data: Oslo manual, Third Edition, Paris. – 2005. – 166 p.
3. **І. О. Тарасенко, О. М. Королько, К. С. Белявська.** Оцінка інноваційної активності підприємства в системі стратегічного управління // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №9 (99). – с. 133 – 141.
4. **В. Зорин.** «Евразийская мудрость от А до Я»: толковый словарь: [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.term.ru/dictionary/470>.
5. **Реустов А. Ю.** Анализ ресурсной, результатной и статистической компонент инновационной активности организации // Инновации. Инвестиции. – 2011. – №33: [Електроний ресурс]. – Режим доступу: www.uecs.ru/component/content/article/650.
6. **Трифилова А. А.** Оценка эффективности инновационного развития предприятия. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 304 с.: ил.
7. **5. Баранова И. В., Черепанова М. В.** Методические подходы к оценке инновационной активности и инновационного потенциала вуза // Новосибирская инновационно-инвестиционная корпорация «НОВИНКОР»: [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://novinkor.com/biblioteka/innoworld/71-innoactive.html>.
8. Закон України «Про інноваційну діяльність»: [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=3715> – 17.
9. **Матковський С. О.** Інноваційна активність підприємств Львова в 2010 році: [Електроний ресурс] // Головне управління статистики у Львівській області. – 2011. – № 59. – Режим доступу: http://stat.lviv.ua/ukr/si/press/2011/r040411_59.pdf.
10. **Волкова Н. Н., Рубинштейн А. А., Романюк Э. И.** Методики мониторинга НИС РФ и международных сопоставлений инновационной деятельности: [Електронный ресурс]. – Москва. Ин-т экономики РАН, 2010. – 16с. – Режим доступа: http://www.inecon.ru/tmp/Doklad_Sovet_30.11.10.doc.
11. The Global Innovation Index: [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.globalinnovationindex.org>.
12. **И. Стерлигов.** Правительство получило «Российский инновационный индекс»: [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nanonewsnet.ru/articles/2011/pravitelstvo-poluchilo-rossiiskii-innovatsionnyi-indeks>.
13. Ученые разработали российский инновационный индекс: [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.nanonewsnet.ru/news/2011/uchenye-razrabotali-rossiiskii-innovatsionnyi-indeks>.

ПРОЦЕС ІНІЦІАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОГО ПРОЕКТУ В УМОВАХ ФАРМАЦЕВТИЧНОГО ВИРОБНИЦТВА

ДЕРЕНСЬКА Я. М.

кандидат економічних наук

Харків

І. Вступ. Інноваційна діяльність сучасного фармацевтичного підприємства (ФП), яка пов'язана з розробкою нових лікарських засобів, технологій їх виготовлення та методик контролю, потребує впровадження значних за витратами і часом проектів. Оскільки продукція ФП має соціально-орієнтовний характер, її подорожчання через необхідність окупити значні проектні витрати є вкрай небажаним. Одним з напрямів раціоналізації проектних витрат є впровадження на ФП системи управління проектами, яка дозволяє більш точно координувати проектні ресурси, мінімізуючи позапланові витрати.

Побудова корпоративної системи управління проектами в умовах фармацевтичного виробництва базується не тільки на міжнародних стандартах якості (ISO, система безпеки праці та охорони здоров'я OHSAS, система соціального та етичного менеджменту SA) і стандартах проектного менеджменту (PMI PMBOK®, PRINCE 2, P2M, ORM3), а й на правилах належної виробничої практики (GMP) та існуючій на ФП системі менеджменту якості (СМЯ) [1]. GMP – це складова системи менеджменту якості, яка гарантує, що на ФП виробляють і контролюють

продукцію за стандартами якості, що відповідають її призначенню і вимогам відповідно до ліцензії [4]. Документ являє собою звід правил і вимог з організації виробництва і контролю якості лікарських препаратів [3].

Оскільки міжнародні стандарти якості та стандарти з управління проектами базуються на процесній концепції, формування корпоративної системи управління проектами починається з побудови відповідних процесів здійснення проектів. У свою чергу, впровадження інноваційного проекту починається з його ініціації. Так, стандарт ISO 10006 («Керівництво до менеджменту якості при проектуванні») виділяє 37 процесів, одним з яких є «Ініціація проекту і розробка плану менеджменту проекту» (полягає у оцінці вимог замовників й інших зацікавлених сторін) [2]. Більш розповсюдженим є трактування процесу ініціації згідно з PMBOK® («Керівництво до бази знань з управління проектами»), яке виділяє 42 процеси управління проектами, поєднуючи їх у 5 груп (ініціація, планування, виконання, моніторинг та управління, завершення). Група процесів ініціації складається з процесів, які сприяють формальній авторизації початку нового проекту або фази проекту. Процеси ініціації включають підпроцеси розробки статуту проекту і попереднього опису змісту проекту та слугують менеджерові проекту авторизацією для його початку [5].

II. Постановка задачі. Застосування зазначених стандартів вимагає певної адаптації до галузевих умов, специфіки діяльності окремого підприємства чи конкретного проекту. Крім визначення сукупності підпроцесів, які забезпечують авторизацію початку впровадження проекту, необхідною умовою є визначення вхідних і вихідних документів, відповідальних осіб та

критеріїв оцінки результативності проходження означених підпроцесів ініціації проекту.

Метою дослідження є обґрунтування елементів процесу ініціації проекту ФП і побудова моделі процесу ініціації інноваційного проекту в умовах фармацевтичного виробництва.

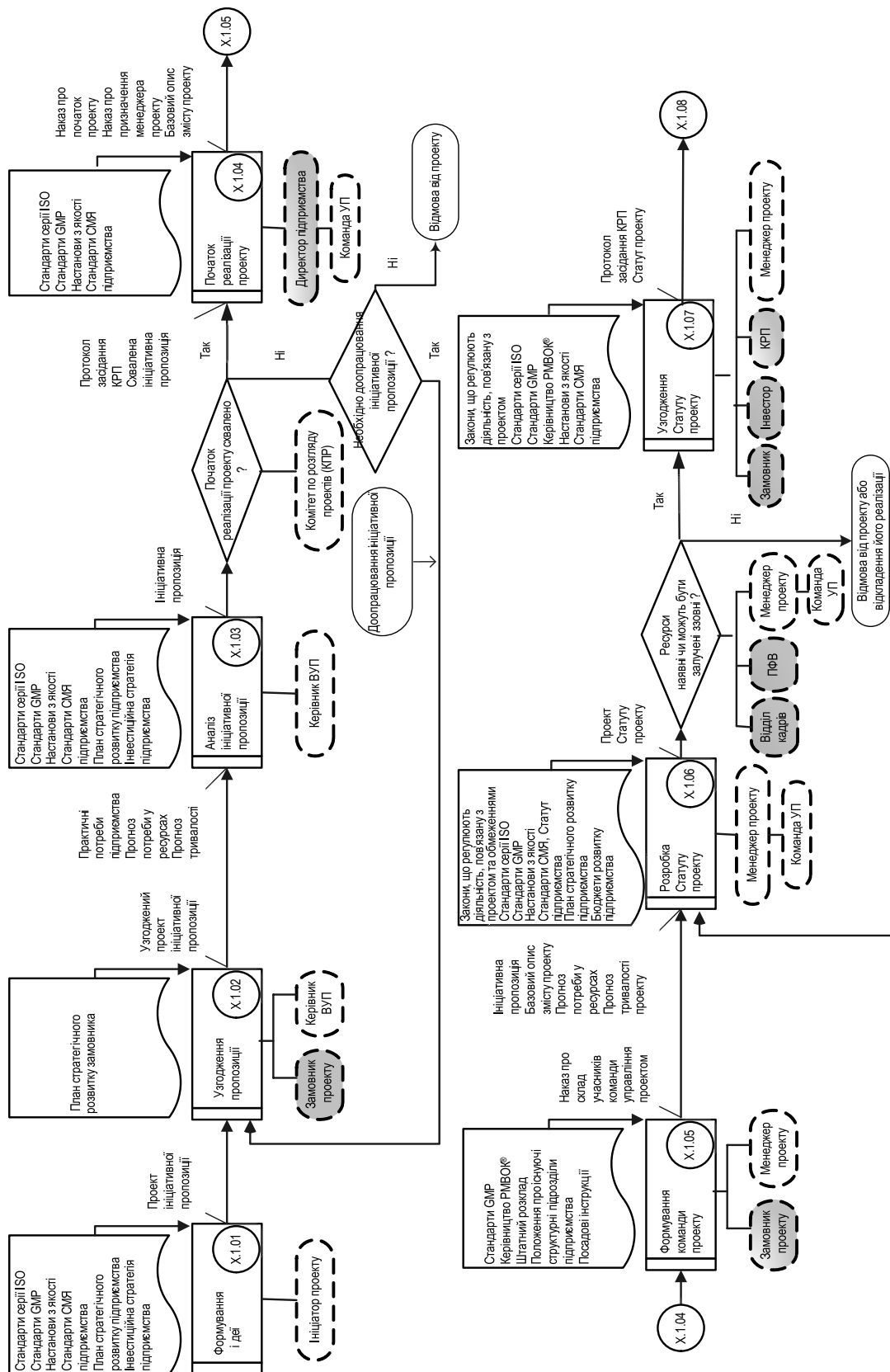
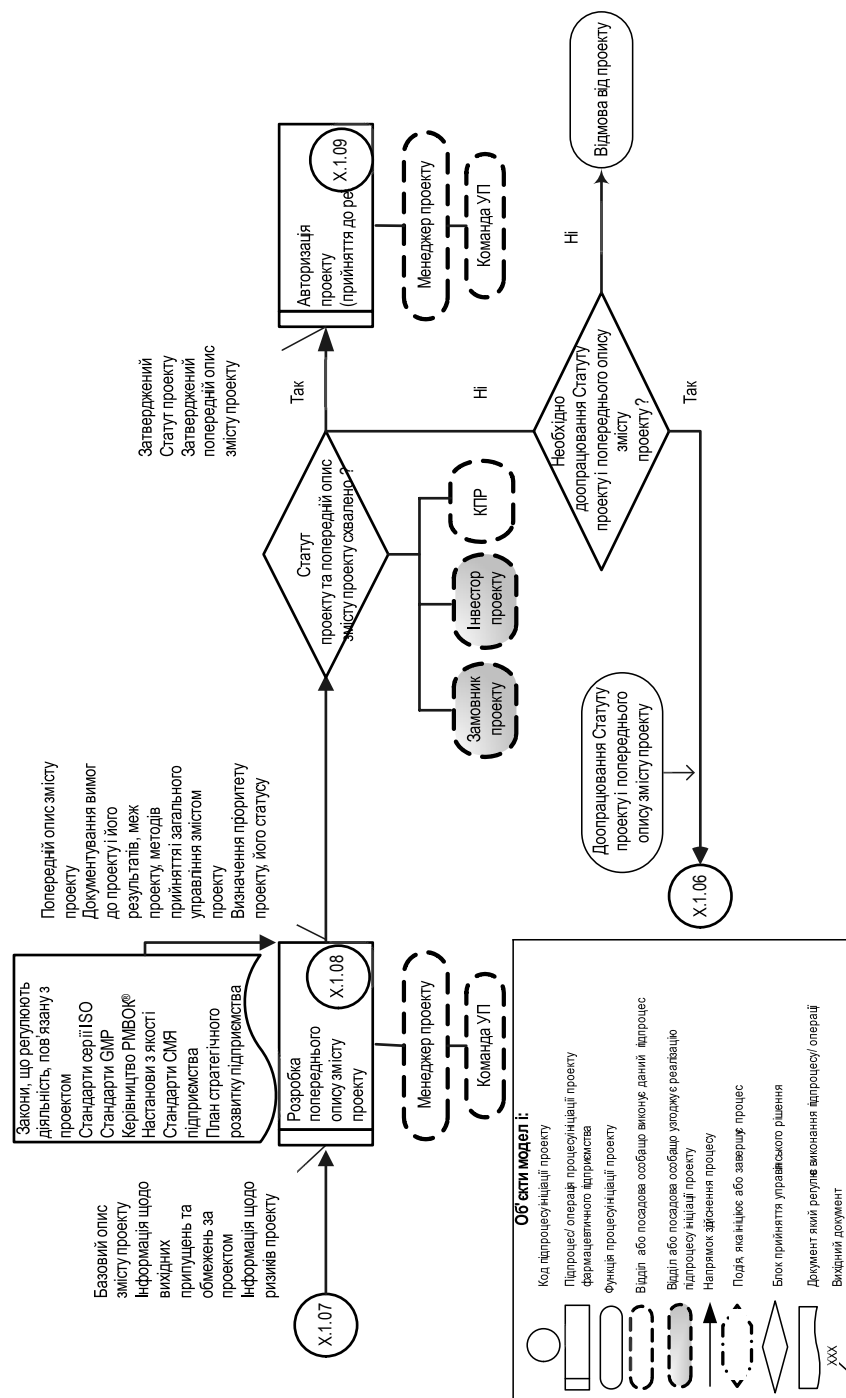


Рис. 1. Модель процесу ініціації інноваційного проекту в умовах фармацевтичного виробництва

III. Результати. Зурахування адаптації стандартів з управління проектами запропонована модель процесу ініціації інноваційного проекту в умовах фармацевтичного виробництва (див. вище рис. 1), яка враховує послідовне виконання дев'яти підпроцесів ініціації проекту. Учасниками цих підпроцесів виступають: ініціатор, замовник, інвестор проекту, комітет по розгляді проектів (КІР), директор ФП, відділ управління проектами (ВУП), менеджер проекту та команда управління проектами (ПФВ). Кодування кожного підпроцесу включає код проекту (X), номер процесу (для процесу ініціації – це номер 1), порядковий номер самого підпроцесу.

IV. Висновки. Побудована модель процесу ініціації інноваційного проекту в умовах фармацевтичного виробництва дозволяє чіткіше скоординувати дії виконавців при реалізації підпроцесів початку впровадження проекту, що сприятиме зменшенню втрат часу та коштів на узгодження дій та передачу результатів на наступний етап – планування проекту. Подальшого наукового доопрацювання потребують питання побудови моделей процесів планування, виконання, моніторингу та управління, завершення інноваційного проекту, які у сукупності формують стандарт управління проектами в умовах фармацевтичної галузі. ■



Закінчення рис. 1

ЛІТЕРАТУРА

1. Визначення етапів розробки та впровадження систем якості на фармацевтичному підприємстві відповідно до вимог ISO та GMP / А. В. Кайдалова, С. М. Коваленко, Ю. В. Підпружников, О. Г. Чистяков // Вісник фармації. – 2008. – № 4. – С. 65 – 67.
 2. ИСО 10006: 2003. Системы менеджмента качества. Руководство по менеджменту качества при проектировании. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.quality.eur.ru>.
 3. Надлежащая производственная практика лекарственных средств / Под ред. Н. А. Ляпунова, В. А. Загория, В. П. Георгиевского, Е. П. Безуглой. – К.: МОРИОН, 1999. – 896 с.
 4. Настанови з якості. Лікарські засоби. Належна виробнича практика. Настанова 42–01–2001. – К.: МОЗ України: МОРИОН, 2001. – 82 с.
 5. **Посилкіна О. В.** Управління проектами у фармацевтичному виробництві: монографія / О. В. Посилкіна, Я. М. Деренська, Г. В. Костюк. – Х.: НФаУ, 2010. – 544 с. – ISBN 978- 966-615-357-2.
 6. Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide) Fourth Edition. PMI, 2008. – Режим доступу: <http://www.pmi.org/publictn/pmboktoc.htm>.
-

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ХАРЧОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ПІД ВПЛИВОМ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

ЄМЦЕВ В. І.

кандидат економічних наук

Київ

Постановка проблеми. Актуальність проблеми підвищення конкурентоспроможності економіки кожної країни світу особливо загострилась в умовах глобалізації світової економіки, яка призвела до перерозподілу світового економічного простору. Невідповідна конкурентоспроможність вітчизняних товарів на світових товарних ринках стала основною загрозою економічної та продовольчої безпеки України. Вирішення цієї проблеми можна досягнути, в тому числі, за рахунок активізації впровадження інноваційних технологій у виробництво та управління. З метою визначення шляхів покращення інноваційної діяльності необхідно виявити її складові, визначити взаємозв'язок між ними й одержати оцінку здійснюваної інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інновації, будучи визнаним стратегічним фактором економічного росту, впливають на рівень конкурентоспроможності не тільки продукції та підприємств, але і всієї економіки.

Проблеми інноваційного розвитку та конкурентоспроможності розглядаються в роботах: Брайана Т., Друкера П., Мескона М., Портера М., а також вітчизняних вчених Г. А. Азоева, Л. В. Балабанової, Є. А. Бузовського, О. І. Волкова, М. П. Денисенко, С. М. Ілляшенко, Н. В. Краснокутської, П. А. Лайко, І. В. Федулової, У. А. Швандар, Ф. Ю. Ягудина та інших [1 – 5].

Проте, під час світової економічної кризи економіка країни опинилася в принципово новому стані. Він вимагає від господарюючих суб'єктів значного підвищення ефективності діяльності, в тому числі, за рахунок подолання техніко-технологічного відставання країни.

Мета статті. Розвиток конкурентоспроможності є основним критерієм головною метою розвитку харчових підприємств в умовах ринкових відносин, конкуренції й глобалізації. Тому метою статті є необхідність визначення сучасного стану, взаємозв'язку складових

інноваційної діяльності підприємств як одного з основних факторів підвищення конкурентоспроможності підприємств в умовах тотального обмеження ресурсів.

Основні результати дослідження. Аналіз сучасних наукових праць свідчить про те, що більшість авторів розглядають проблему конкурентоспроможності тільки стосовно до матеріального носія – продукту, як безперервний процес змагання з ліквідації протиріч між постійно зростаючими потребами покупців і можливостями виробників (або навпаки) по створенню, виробництву й поставкам продукції (наданню послуг), що відповідає бажанням споживачів і обмеженням суспільства по ресурсозбереженню й екологічній чистоті. На нашу думку, такий підхід недостатньо коректний, оскільки будь-який економічний процес, у тому числі й створення конкурентоспроможної продукції, несе в собі риси загальні й особливі, сутності і явища. Тому розгляд конкурентоспроможності продукції у відриві від процесів забезпечення конкурентоспроможності підприємства навряд чи є можливим й правомірним. Продукт – це результат діяльності конкретного виробника, який володіє певним власним внутрішнім потенціалом і діє на конкретному ринку із установленими державою (формальними) і сталими, або встановленими в наслідок діяльності ринкових механізмів (неформальними) «правилами гри». Тому, на нашу думку, конкурентоспроможність треба розглядати як комплексну, розраховану за певний проміжок часу й при існуючій правовій базі й ринку, соціально-економічну характеристику суб'єкта господарювання, що відображає рівень його переваг у ефективності використання інноваційних, виробничо-технологічних, маркетингових, людських, фінансово-економічних потенціалів, а також у швидкості його адаптації до умов зовнішнього й внутрішнього середовищ, що динамічно змінюються, у порівнянні з реальними конкурентами. Тому розгляд конкурентоспроможності підприємства, як центральної ланки у взаємозв'язку категорій «продукт – підприємство – регіон – галузь – економіка країни», є, на сьогоднішній день, чи не головним у ряді основних напрямків виходу з економічної кризи.

Дослідження показали, що інноваційна діяльність є потужним важелем, за допомогою якого можливе подолання наслідків світової кризи в економіці, забезпечення її структурної перебудови й стійкого економічного росту, насичення ринку різноманітною конкурентоспроможною продукцією. Однак темпи розвитку інноваційної сфери в Україні на сьогоднішній день є дуже низькими й не відповідають вимогам сьогодення.

Причиною такого стану є значне скорочення фінансування в 2009 році наукових досліджень – в 2,3 рази порівняно з 1990 роком і на 5% – з 2008 роком. Наслідком цього стало скорочення чисельності фахівців-дослідників на 71,6 і 2, 1% – відповідно, а також катастрофічне скорочення (більше 20 разів) винахідників, раціоналізаторів, авторів промислових зразків. [6] Все це веде до скорочення інтенсивності наукової й науково-технічної активності, погіршення якості й результативності самих досліджень. Про це свідчить і показник наукоємності ВВП, значення якого постійно знижувалася з 1,06% в 2003 році, 0,99% – в 2005 році до 0,84% – в 2009 році. Для порівняння цей показник у країнах ЄС в 2007 році складав 2,2% від ВВП. [6] Руйнування фінансових основ функціонування наукового сектора веде до посилення технологічної залежності держави. Утворюється замкнене коло – недостатнє інвестування економіки посилює спад виробництва, а він, в свою чергу, веде до подальшого зниження інвестиційно-інноваційних можливостей підприємств та держави.

На основі аналізу наведених даних (табл. 1), можна зробити висновок про зниження питомої ваги інноваційно-активних підприємств у загальній чисель-

ності підприємств харчової промисловості. Якщо в 1990 році їх було більше 60%, то в 1995 – 23,7%, 2000 – 18%, а в 2009 усього лише 13%, при граничному значенні – 25%. У розвинених країнах цей показник становить 60 – 80%. [6]

Як показав проведений аналіз (табл. 2), теперішній технологічний розвиток підприємств харчової промисловості характеризується в основному впровадженням нових машин і устаткування, а також нових, більшою мірою ресурсозберігаючих, технологій, переважно закордонного походження. Однак, на рівні промисловості, ці цифри в абсолютних значеннях мізерні й по показнику технологічної готовності відкидають Україну до групи країн, що розвиваються. Зараз, для умов функціонування більшості підприємств харчової промисловості властиві негативні риси, обґрунтовані слабкою матеріально-технічною базою, високим енергоспоживанням вітчизняної техніки, відсутністю сучасних ресурсозберігаючих технологій, слабким фінансовим положенням галузі, високою вартістю іноземного технологічного устаткування, низьким рівнем впровадження високопродуктивних інноваційних технологій. Впливає на це й низька інноваційна культура споживачів інновацій, яка обумовлена низькою платоспроможністю.

Проведений аналіз експорту продукції показав, що в загальному обсязі експортної продукції України незначна частка (до 5%) виготовляється з використанням високих технологій. Основна ж (більше 56%) частина українського експорту – це продукція галузей, які орієнтуються на виробництво традиційної промислової

Таблиця 1

Показники макроекономічної та інноваційної діяльності в харчовій промисловості України

Показники	Од. виміру	2005	2006	2007	2008	2009
Індекс виробництва продукції харчової промисловості	% до поперед. року	113,7	110,0	107,5	97,8	94,0
Наукоємність ВВП	%	0,99	0,91	0,86	0,84	0,84
Індекс споживчих цін	%	107,9	107,4	124,8	116,5	120,3
Інвестиції в основний капітал промисловості	%	104,1	115,3	127,0	94,7	67,6
Питома вага інноваційних підприємств у харчовій галузі	% від загальної кількості підприємств	9,0	9,4	13,2	12,0	13,0
Впровадження нових технологій та процесів, у т. ч. ресурсозберігаючі	од.	129 71	79 55	210 82	174 66	118 75
Питома вага фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних коштів підприємств	% від загального обсягу фінансування	93,4	96,0	96,0	96,0	98,1

Джерело: [6]

Таблиця 2

Структура інноваційних витрат у промисловості України (%)

	2000	2005	2006	2007	2008	2009
Усього	100	100	10	100	100	100
Внутрішні НДР	15,1	10,6	9,1	10,4	8,0	10,7
Зовнішні НДР	–	–	–	7,3	8,0	8,0
Покупка технологій	4,1	4,2	3,4	3,0	2,5	1,4
Машини та обладнання	61,0	54,8	59,2	68,9	63,9	62,6
Інше	19,8	30,4	23,3	19,0	22,2	25,3

Джерело: [6]

продукції, що реалізується на конкурентних насичених ринках. Значна сума негативного торговельного балансу в групах підприємств, які використовують високі та середньо високі технології свідчить про дуже низький інноваційний потенціал промисловості країни. [6]

Результати проведених досліджень свідчать про те, що інвестиційні ресурси більшості підприємств галузі виснажені, формуються, в основному, за рахунок амортизаційних відрахувань. Більшість підприємств галузі мають значну (59,6%) зношеність основних фондів, що веде до значних витрат на ремонт і утримання її в робочому стані. У той же час, державна амортизаційна політика не відповідає вимогам, які склалися в даний час.

І хоча, як показали розрахунки, питома вага фінансування інноваційної діяльності за рахунок власних коштів підприємств збільшилася з 93,4% у 2005 році до 98,1% у 2009 році (табл. 1), у цій ситуації проводити активну інноваційну діяльність можуть лише окремі підприємства галузі, які мають значний експортний потенціал.

Все це приводить до того, що підприємства галузі не можуть забезпечити ефективного розширеного відтворення предметів праці і якісного кваліфікаційного відтворення робочої сили. У зв'язку із цим варто звернути увагу на найбільш раціональне використання наявного потенціалу на основі наукового управління інноваційними й інвестиційними процесами. Крім цього, трансформації повинні підлягати всі форми державної підтримки активізації інноваційно-інвестиційних процесів у корпоративному секторі, амортизаційна, бюджетно-податкова, техніко-технологічна й зовнішньоторгівельна політика.

Висновки та пропозиції.

1. Існуюча в країні економічна ситуація – це наслідок впливу не тільки зовнішніх, а і внутрішніх факторів: скорочення чисельності фахівців-дослідників, винахідників, раціоналізаторів, авторів промислових зразків погіршення якості й результативності самих досліджень, структурної деградації економіки, її залежності від низькотехнологічних галузей, надмірної експортно-сировинної орієнтації галузей, застарілості та значному зносу (1999 – 49,6%, 2009 – 59,6%) виробничих активів, посилення техніко-технологічної імпортозалежності економіки держави.

2. В силу низької платоспроможності попиту, відбулося зниження питомої ваги інноваційно-активних підприємств у загальній чисельності підприємств харчової промисловості. Адже в умовах використання нового високотехнологічного обладнання, в країні майже не створюється високо конкурентна прогресивна продукція.

3. Факторами, що гальмують підвищення конкурентоспроможності й забезпечення стійкого інноваційного розвитку харчових підприємств є: низька платоспроможність внутрішнього попиту на продовольство; скорочення держпідтримки аграрного та продовольчого сектора економіки і державного фінансування науково-технічних і інноваційних програм; високі ставки по кредитах; відсутність інноваційної інфраструктури; важкий фінансовий стан підприємств; недостатній рівень підго-

товки кадрів в області менеджменту якості і безпеки продукції; відсутність механізму впровадження інновацій та систем науково-технічної інформації й консалтингу.

4. До факторів, що стимулюють стійкий розвиток, варто віднести: значну ємність внутрішнього продовольчого ринку; можливість виробництва екологічно безпечних продуктів харчування; ще досить значний науково-технічний і освітній потенціал персоналу; наявність проектно-конструкторських організацій; розвиток інфраструктури (виробничої, соціальної, ринкової).

5. Забезпечити прискорений розвиток технологій та високотехнічних галузей можливо за рахунок:

- упорядкування існуючої системи законодавства та доповнення її документами, які б регламентували та забезпечували всі складові інноваційної політики (інноваційну інфраструктуру, трансфер технологій, венчурне фінансування, розвиток високотехнологічних виробництв, регіональний інноваційний розвиток на основі формування кластерів тощо);

- здійснення реформ у бюджетно-інвестиційної політики, що передбачає перехід від розподілу державних інвестицій і їхнє розміщення на конкурсній основі;

- першочергового розвитку принципово нових технологій, спрямованих на формування конкурентоспроможності, стійкий розвиток й зростання наукоємності, якості та екологічної безпеки продукції, експортного потенціалу підприємств галузі, на мінімізацію залежності від імпорту продовольства;

- формування сприятливого інвестиційного середовища на основі реалізації проектного принципу фінансування й багатоканалності, розвитку фондowych ринків, здатного залучити в економіку галузі необхідні кошти для її модернізації, усунення структурних деформацій;

- визначення структурно-інвестиційних пріоритетів розвитку харчової галузі і створення організаційно-економічного механізму їхньої реалізації. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Воронкова А. Е.** Управлінські рішення в забезпеченні конкурентоспроможності підприємства: організаційний аспект: монографія / А. Е. Воронкова, Н. Г. Калужна, В. І. Отенко. – Х.: ВД «ИНЖЕК», 2008. – 427 с.

2. **Горбатов В. М.** Конкурентоспособность и циклы развития интегрированных структур бизнеса / В. М. Горбатов: Монография. – Х.: ИД «ИНЖЕК», 2006. – 592 с.

3. **Кваснюк Б. Є.** Конкурентоспроможність національної економіки / Б. Є. Кваснюк: Монографія. – Інститут економіки та прогнозування НАН України. – К.: Фенікс, 2005. – 495с.

4. **Портер М.** Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

5. **Пилипенко А. А.** Конкурентоспособность интегрированных структур бизнеса в контексте теории организационной экологии / А. А. Пилипенко // Бизнес Информ. – 2007. – № 9 (1). – С. 24 – 27.

6. Статистический ежегодник Украины. 2009 год. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

РЕСУРСНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ОРГАНІЗАЦІЙНИХ ФОРМ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ЙОХНА М. А.

кандидат технічних наук

ПРИЛЕПА Н. В.

Хмельницький

Постановка проблеми. У ринковій економіці інноваційні чинники є основним джерелом формування конкурентних переваг тих суб'єктів господарювання, що працюють на висококонкурентних сегментах ринку. До таких сегментів належить і машинобудування, яке найбільш чутливо реагує на здобутки і темпи науково-технічного прогресу. Створюючи продукти різного цільового призначення – як для безпосереднього споживання у домогосподарствах, так і для споживання виробничого – машинобудівні підприємства вимушені постійно вдосконалювати і урізноманітнювати свою продукцію з тим, щоб підвищувати її споживчу цінність для цільових груп споживачів. Від того, наскільки інноваційно-активними є суб'єкти господарювання, залежить і конкурентоспроможність національної економіки, а отже – соціально-економічний розвиток суспільства. Однак у вітчизняному бізнес-середовищі інноваційна діяльність досі не стала пріоритетною. І однією із причин цього є недостатньо висока ефективність інноваційної діяльності.

Питаннями забезпечення ефективності інноваційної діяльності на рівні підприємств займаються нині багато науковців пострадянського простору, зокрема, П. Волков, А. Гречан, М. Денисенко [1], М. Кизим [2], В. Стадник [3] та інші. Значна увага приділяється видам ефектів від реалізації інновацій їх впливу на результати діяльності підприємства [4, с. 283 – 286; 5]. Однак у науковій літературі майже відсутні публікації, у яких би

досліджувались чинники, які впливають на ефективність організаційних форм інноваційної діяльності. Це і визначило мету даного дослідження.

Мета дослідження – виокремити чинники, які впливають на ефективність різних організаційних форм інноваційної діяльності, з'ясувати можливості їх врахування для вибору тих організаційних форм, що можуть забезпечити найбільшу економічну віддачу для підприємств машинобудування у розрізі їх стратегічних цілей.

Виклад основного матеріалу. Необхідність підвищення інноваційної активності вітчизняних машинобудівних підприємств зумовлюється зростанням рівня конкуренції, яка в останні роки значно посилюється через світову економічну кризу. І відновлення позитивної динаміки зростання можна досягти лише завдяки створенню продукції з високою споживчою цінністю. Для цього технологічні системи підприємств мають бути не лише екологічно чистими і ресурсоощадливими, а й гнучкими, здатними без надлишкових витрат перейти до випуску нового конкурентоспроможного продукту, який би забезпечив зростання доходів підприємства і розширення його присутності на ринку. Однак аналіз інноваційних процесів у вітчизняному промисловому секторі показує, що цього досягти не вдається (рис. 1).

Як видно із рисунка, лише після трьох років активного впровадження нових технологій (2003 – 2005 роки) індекси промислової продукції почали дещо зростати. І то зростання було нетривким – уже у 2008 р. обсяги промислової продукції суттєво знизились, що передусім пояснюється впливом світової фінансово-економічної кризи. У 2010 р. темпи зростання промислової продукції значно підвищились, хоча самі обсяги не досягли докризового рівня.

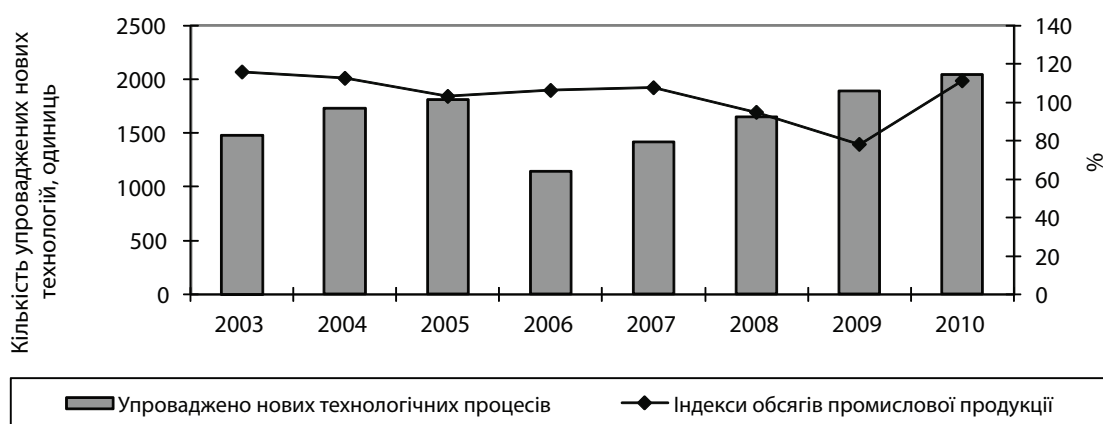


Рис. 1. Порівняльна динаміка кількості впроваджених нових технологій і темпів зростання промислової продукції

Джерела: Державний комітет статистики України: Індекси промислової продукції (2002 – 2010рр.) [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/ipv2006_u.html (19.07.2011); Державний комітет статистики України: Наукова та інноваційна діяльність (1990 – 2010рр.) [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html (19.07.2011); власні розрахунки

Можна припустити, що така залежність є результатом недостатньої конкурентоспроможності упродовжених технологій, їх недостатньої гнучкості. Тому промислове освоєння нових зразків продукції відбувається не дуже активно. До того ж, кількість освоєних вітчизняними підприємствами зразків нової техніки (а це продукція машинобудування, яке посідає чільне місце у технологічному оновленні вітчизняної економіки і має забезпечувати постійне зростання рівня його прогресивності), є набагато меншою (табл. 1).

Низька активність інноваційної діяльності у промисловому секторі національної економіки може бути пояснена цілою низкою причин, серед яких на передній план виступають дві. По-перше, це відносно високі ризики, які є іманентними для інноваційних процесів. По-друге, це недостатня забезпеченість більшості вітчизняних машинобудівних підприємств фінансовими ресурсами, що не дає змоги вкладати значні кошти у інноваційні проекти. Взаємний вплив цих чинників підсилюється в Україні через значну політичну залежність бізнесу, що підвищує ризики довгострокових капіталовкладень. А без них інноваційна діяльність концентрується переважно на пошуку поліпшувальних рішень – як у сфері продуктивних, так і процесних інновацій. Такі інновації поліпшувального характеру не дають суттєвого приросту споживчої цінності – а значить – не забезпечують підприємству тривалих конкурентних переваг і значної економічної віддачі. Розуміння цього робить актуальною проблему ефективності інноваційної діяльності суб'єктів господарювання, оскільки саме вона є тим мотиваційним фоном, який спонукає бізнес до інновацій.

На нашу думку, позитивного результату можна досягти, аналізуючи можливості зростання ефективності інноваційної діяльності машинобудівних підприємств внаслідок здійснення її у різних організаційних формах. Як правило, на невеликих підприємствах реалізацію інновацій здійснюють за участю менеджерів і спеціалістів існуючих структурних ланок, які залежно від свого місця в управлінській ієрархії виконують певні функціональні обов'язки, в тому числі і щодо реалізації інноваційних програм. Разом з тим, у практиці управління інноваційною діяльністю поширеними є випадки спільної участі кількох підприємств у реалізації інноваційних проектів. Спонукальними чинниками такого об'єднання є нестача власних ресурсів (інтелектуальних, технологічних чи фінансових) для реалізації складних інноваційних завдань. Характеристика найпоширеніших організацій-

них форм інноваційної діяльності на великих і середніх машинобудівних підприємствах подана в табл. 2.

Аналізуючи її, можна бачити, що ресурсний потенціал підприємств-учасників спільної інноваційної діяльності взаємозбагачується, сприяючи виникненню синергійного ефекту. Зокрема, за наявності у підприємства перспективної розробки, залучення капіталу іншого учасника відразу збільшує можливості швидкого промислового освоєння новинки, а значить – отримання більшої маржі та маси підприємницького прибутку. З іншого боку, участь у спільних дослідженнях підвищує інтелектуальний потенціал усіх учасників, який також може дати більшу віддачу, а значить – стане потужнішим мотиватором інноваційної активності.

Висновки. Для малих і середніх підприємств участь у спільних формах інноваційної діяльності є найбільш реальним способом підвищення її ефективності, оскільки збільшує їх ресурсний, а значить – інноваційний потенціал. Проблема лише в тому, що така спільна участь має здійснюватися на взаємовигідних для усіх учасників умовах. А в Україні зазвичай умови диктуються власником капіталу, а не інтелектуального ресурсу. Тому розробка рекомендацій для формування організаційно-економічного механізму спільної інноваційної діяльності підприємств – власників специфічних і взаємодоповнюваних ресурсів – і має стати предметом наступних досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Інноваційний розвиток промисловості України / О. І. Волков, М. П. Денисенко, А. П. Гречан та ін.; під ред. О. І. Волкова, М. П. Денисенка. – К.: КНТ, 2006. – 648 с.
2. Інновації: проблеми науки і практики: монографія / Під ред. М. О. Кизима // Науково-дослідний центр індустр. проблем розвитку НАН України, ХНЕУ. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 336 с.
3. Стадник В. В. Ефективність функціонування структур підтримки розвитку підприємництва: економічні та інституційні аспекти / В. В. Стадник // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Сер.: економічна. – Донецьк: ДонНТУ, 2007. – Вип. 31 – 2 (117). – С. 201 – 206.
4. Йохна М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності: навч. посібник / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К.: Академія. – 2005. – 400 с.
5. Лисенко Л. А. Підхід до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства / Л. А. Лисенко // Науково-технічний збірник «Коммунальное хозяйство города». Серія: Економічні науки. – 2007. – Вип. 78. – С. 97 – 98.

Таблиця 1

Динаміка випуску нової продукції підприємствами України

Показник	Дані за роками									
	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010
Освоєно нових видів продукції	15323	19484	22847	7416	3978	3152	2408	2526	2685	2408
З них нових зразків техніки	610	520	710	769	657	786	881	758	648	669
Частка нової техніки у загальному обсязі інноваційної продукції, %	4,0	2,7	3,1	10,4	16,5	24,9	36,6	30,0	24,1	27,8

Джерела: Державний комітет статистики України: Наукова та інноваційна діяльність (1990 – 2010pp.) [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2005/ni/ind_rik/ind_u/2002.html (19.07.2011); власні розрахунки

6. Інноваційні процеси як об'єкт системного аналізу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: // <http://www.satr.unicyb.kiev.ua/innov/innov.htm>.

7. Карпець О. С. Механізм оцінки результатів інноваційної діяльності регіонів / О. М. Карпець, І. М. Чуйко // Бізнес Інформ. – 2010. – № 11. – С. 139 – 143.

Таблиця 2

Характеристика найбільш поширених організаційних форм інноваційної діяльності

Види організаційних форм інноваційної діяльності підприємства	Місце в організаційній ієрархії	Функції і завдання	Учасники	Ресурсний потенціал інноваційної діяльності
Спеціальні підрозділи вищого рівня (ради, комітети тощо)	Дорадчий орган вищого рівня управління	Визначення ключових напрямів інноваційної діяльності і внесення відповідних пропозицій у Раду директорів	Керівники виробничих підрозділів, представники функціональних служб	Підприємства
Центральні служби розвитку нових продуктів	Відокремлений постійно діючий підрозділ материнської компанії	Координація інноваційної діяльності всіх підрозділів з метою комплексного підходу до створення нових продуктів та визначення нових напрямів розвитку підприємства	Аналітики-економісти, маркетингологи, інженерно-технічні працівники (конструктори-технологі)	Підприємства
Цільові проектні групи з розроблення нової продукції, реалізації проектів	Тимчасові групи, підпорядковані вищому менеджменту	Реалізація інноваційного проекту, створення і комерціалізація нового продукту	Керівник – автор ідеї, який сам підбирає для її реалізації команду фахівців	Підприємства
Конструкторські групи, лабораторії	Постійно діюча організаційна ланка виробничого підрозділу	Розробка нових продуктів, що відповідають специфіці виробничого підрозділу	Провідні інженерно-технічні фахівці підрозділу	Підприємства
Венчурні підрозділи	Тимчасові групи, підпорядковані вищому менеджменту	Реалізація ризикового інноваційного проекту, що може стати новим напрямом діяльності підприємства	Винахідники, кваліфіковані фахівці у сфері нового проекту	Підприємства (фінансові і технологічні), автора проекту (інтелектуальні)
Консультаційні групи в області нововведень	Постійно діюча група, що не має чіткого місця в організаційній ієрархії і може бути як складовою виробничих підрозділів, так і консалтинговою фірмою	Формування рекомендацій для вдосконалення бізнес-процесів, технологій, розвитку продуктів і ринків консультують керівництво фірми і представників підрозділів	Аналітики-дослідники, провідні фахівці у відповідних сферах діяльності	Підприємства (фінансові і технологічні) і консалтингової фірми (інтелектуальні)
Спеціальні лабораторії з проблем освоєння нових технологій	Є зовнішньою структурою щодо підприємства, найчастіше – складовою технопарків та інноваційних центрів	Формування рекомендацій для вдосконалення виробничих систем підприємства	Юристи та інші фахівці у галузі оцінки та передачі нових технологій	Підприємства (фінансові і технологічні) і технопарку (інтелектуальні)
Центри трансферу технологій	Можуть бути відокремленою ланкою або входити до складу підприємства як дочірня структура	Юридичний і організаційний супровід трансферу нових технологій іншим підприємствам	Юристи та інші фахівці у галузі оцінки та передачі нових технологій	Підприємства (фінансові) і ЦТТ (інтелектуальні)
Консорціум	Тимчасове об'єднання підприємств та науково-дослідних організацій	Спільна реалізація масштабного інноваційного проекту	Провідні фахівці у взаємодоповнюючих сферах діяльності	Специфічні ресурси усіх учасників, взаємне використання яких забезпечує синергійний ефект

ФОРСАЙТ КАК ЭФФЕКТИВНАЯ ФОРМА УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ РАЗВИТИЕМ*

КОРОВИН Г. Б.

кандидат экономических наук

Екатеринбург (Россия)

В свободно развивающихся рыночных экономиках задача определения и реализации приоритетов социального и экономического развития не может быть решена без учета и согласования интересов общества, как это возможно в обществах с административно-распределительной экономикой. В этих условиях в развивающихся странах появилась и активно развивается такая форма взаимодействия субъектов социально-экономического развития как форсайт. В отличие от планирования и прогнозирования, основанных на объективизации и учете строгих причинно-следственных связей, форсайт, предполагает организацию сотрудничества и согласия различных сил общества, включая научную сферу, государство, бизнес-сообщество и активных представителей различных общественных институтов.

Форсайт является прогрессивным способом сопряжения интересов научного и технологического развития с более широкими интересами социального развития. Он является своего рода общественным договором заинтересованных сил по поводу проекта будущего и способов его формирования [3]. Наиболее известны проекты форсайта, реализованные в рамках государства, однако такие проекты осуществляются и на межгосударственном уровне, а также на уровне регионов. Корпоративный форсайт в последнее время, также получил широкое развитие. По результатам форсайт-проектов формируются масштабные национальные и международные исследовательские программы, в частности, программы по научным исследованиям и технологическому развитию ЕС. В России выбор ориентиров научно-технологического развития также происходит на регулярной основе путем формирования перечня приоритетов и критических технологий. Приоритетные направления развития образования, науки, технологий и техники раз в несколько лет анализируются и корректируются с учетом глобальных тенденций и среднесрочных приоритетов социально-экономического развития. На их основе формируются исследовательские целевые программы, создающие основу технологического развития страны. За последние 30 лет в разных странах и многих крупных компаниях, по оценкам исследователей, реализовано более 800 проектов форсайта [3].

Ведущие эксперты в области форсайта неоднократно подчеркивали, что эту методологию следует рассматривать не как способ прогнозирования, а как своеобразный институт обеспечивающий диалог между разными участниками экономического взаимодействия, целью которого является обучение, выработка новых знаний [1].

Профессор МГУ В. Третьяк отмечает, что «форсайт к прогнозу не имеет никакого отношения», и предлагает определять форсайт как механизм согласования партийных интересов отдельных групп граждан: потребителей и общественных организаций, ученых, политиков и бизнеса». Еще одно из определений форсайта – «технология переговоров элит, создания консенсуса о будущем для всего общества» (Еремеев В., 2006) также отражает его характер как института взаимодействия. Более позднее определение, которое расширяет сферу применения этой методологии: «Форсайт представляет собой накопление знаний и информации на систематической основе, вовлечение всех субъектов политики в формирование видения о среднесрочных и долгосрочных перспективах развития с целью принятия решений и мобилизации совместных усилий для реализации общих действий (мер)».

Методологии форсайта обращаются в первую очередь, когда необходимо не столько оценить вероятностное будущее, сколько в существенной мере повлиять на его формирование. Форсайт признается одним из эффективных инструментов формирования общественного сознания, мнений профессионального и экономического сообщества о будущем. Он позволяет направлять и фокусировать деятельность вовлеченных в процесс компаний, организаций и широких групп людей в соответствии с единым направлением и, соответственно, влиять на постановку целей и задач, обусловленных «обобщенным» представлением о возможных путях развития (рис. 1).

Среди особенностей форсайта можно выделить следующие:

1. Признание стохастичности в развитии общества и не ориентированности на однозначный расчет будущего. Результаты форсайта носят вероятностный сценарный характер.
2. Форсайт в значительной степени опирается на экспертные суждения и оценки, причем круг экспертов максимально широк.
3. Форсайт – это, прежде всего, процесс, и основную ценность в нем, наряду с конечным документом, имеет созданная система взаимодействия (своеобразная «площадка») для участвующих экспертных сообществ.
4. Форсайт имеет высокий уровень открытости, он внутренне сфокусирован на взаимодействии, общении, максимально широком распространении идей в окружающей информационной среде.
5. Форсайт предполагает оценку вероятного будущего и активное влияние на него. Форсайт как институт дает ориентиры участникам процесса и стимулирует их активность.

* Статья подготовлена при финансовой поддержке Программы фундаментальных исследований Президиума РАН, междисциплинарный проект № 09-П-36-2001 «Формирование стратегических приоритетов инновационных преобразований в металлургии»

Методологические особенности форсайта связаны с его комплексным и длительным характером. Форсайт, как правило, сочетает несколько разнообразных методов. Инструментарий форсайта обычно включает метод Дельфи, SWOT-анализ, аналитические методы и методы создания сценарных вариантов развития, фокус-группы или панели экспертов и др. Своеобразие форсайта имеет, прежде всего, не методический, а институциональный характер, как явление культуры XXI века, как «форвардное», ориентированное на будущее мышление и как формирование стратегий созидания этого будущего [3].

Форсайт стал одним из популярных методов долгосрочного прогнозирования регионального развития, что позволило его использовать в Свердловской области для выявления приоритетов технологического развития металлургической отрасли [2]. Целью проекта явилось выявление технологических областей и конкретных технологий, которые могут повысить эффективность металлургического производства в экономике Свердловской области. Особое внимание

уделялось разработкам, которые ведутся или уже завершены на территории региона и могут быть использованы для технологического развития региональной металлургии. В рамках форсайт-проекта стояла задача не только получить прогнозные материалы, но и сформировать согласованное видение перспектив инновационного развития у «ключевых игроков» металлургии региона. К решению этой задачи были привлечены представители администрации, ведущих крупных промышленных предприятий, науки и образования.

Методика проведения форсайта включает в себя ряд последовательных этапов (рис. 2).

В процессе подготовки анкеты были рассмотрены результаты фундаментальных научных исследований в выбранных сферах, прогнозы развития новых технологий в сфере энергосбережения, прогнозы выхода на рынок принципиально новых видов продукции. В качестве основы для формирования логической структуры опроса была принята анкета промышленно-энергетического форсайта Министерства промышленности и торговли РФ.

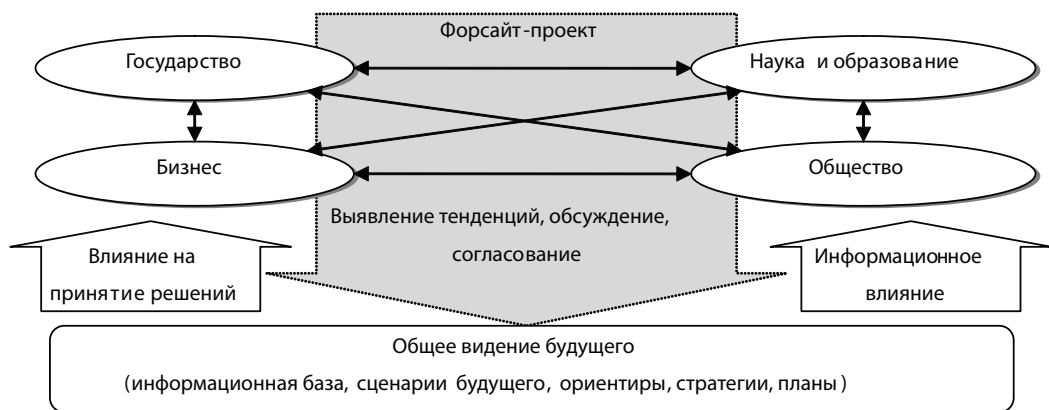


Рис. 1. Форсайт как институт взаимодействия субъектов социально-экономической системы

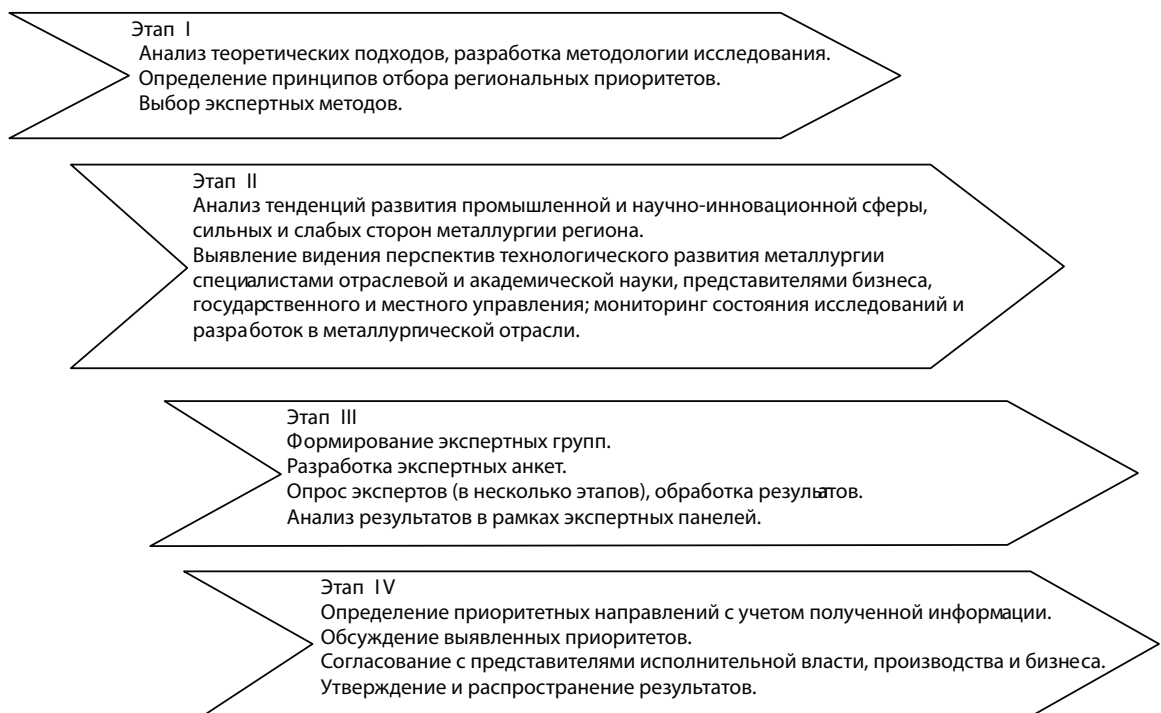


Рис. 2. Основные этапы проведения форсайта в металлургической отрасли

Разработанная анкета для проведения Дельфи-опроса, состоит из 6 разделов и направлена на оценку перспективности и значимости отдельных технологий и технологических направлений для развития металлургии. Анкета включает 6 основных разделов:

1. Общая характеристика технологий.
2. Социально-экономический эффект от внедрения технологии.
3. Оценка жизненного цикла технологии.
4. Оценка экономической, научной и политической обеспеченности появления технологии в Свердловской области.
5. Основные меры поддержки развития технологий.
6. Предлагаемые в технологических областях инвестиционные проекты.

Для реализации проекта были привлечены около 50 экспертов проектных, научно-исследовательских институтов, представители вузовской науки, органов региональной государственной власти, в частности из таких учреждений как ОАО «Уралгипромез»; ГНЦ ОАО «Уральский институт металлов»; Институт металлургии УрО РАН; Уральский федеральный университет имени первого Президента России Б. Н. Ельцина; Министерство промышленности и науки Свердловской области.

В соответствии с разработанной анкетой проведен ряд предварительных экспертных панелей, определен расширенный перечень технологий, имеющих значимость для региона, проведен опрос экспертов, определены перспективные технологии и технологические направления развития региональной металлургии. Кроме того, в результате опроса определен круг и основные технические и экономические параметры проектов, целью которых является внедрение приоритетных для Свердловской области металлургических технологий. Результатами исследования и наиболее актуальными проектами была дополнена программная часть Стратегии развития горно-металлургического комплекса Свердловской области на период до 2020 года. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Калюжнова Н. Я.** Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации.– М.: ТЕИС, 2004.
2. **Романова О. А., Коровин Г. Б.** Выявление приоритетов энергоэффективного регионального развития на основе методологии форсайта. – Екатеринбург: Институт экономики УрО РАН, 2010. – 67 с.
3. **Семенов Е.** Форсайт как явление культуры // Альманах «Наука. Инновации. Образование».– Вып. 5. Форсайт: основы и практика применения. 2008.

УДК 658.589

СИНЕРГЕТИЧНІ ЕФЕКТИ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ У КОНТЕКСТІ ТЕХНОЛОГІЧНОГО ОНОВЛЕННЯ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

КРАВЧЕНКО В. О.*кандидат економічних наук***Одеса**

Стабільність економічного зростання є запорукою набуття Україною гідного світового статусу в глобалізованому світовому господарстві. Джерела прогресу макроекономічних систем в сьогоденних умовах набувають специфіки, яка пов'язана із наукоємністю й інформаційною насиченістю сучасного ринку. Забезпеченням конкурентоспроможності товаровиробників стають залучення, самостійне створення і комерціалізація новітніх знань та оригінальних ідей. У зв'язку зі вступом у Світову організацію торгівлі особливої актуальності для української держави набуває розбудова інноваційної моделі розвитку як стратегічного напрямку економічної політики. Особливістю даної моделі є механізм дії нового виробничого фактору – інформації, що підвищує ефективність функціонування традиційних факторів виробництва [1]. Науковість продукції інноваційної економіки ґрунтується на технологічному впровадженні у виробництво здобутих наукових результатів, яке здійснюється на рівні окремих суб'єктів господарської діяльності промислової галузі. Отже пріоритетом оновлення вітчизняної економічної системи має стати науково-технічний розвиток виробничих підприємств.

Метою статті є удосконалення наукових уявлень щодо значущості інноваційної активності національних підприємств у розбудові прогресивної технологічної структури економіки України. Для досягнення поставленої мети вбачається за необхідне вирішити низку завдань.

По-перше, дослідити наявний технологічний уклад нашої держави у порівнянні з укладами країн, що є економічними лідерами світу; зіставити інформацію про інноваційну активність вітчизняних й іноземних товаровиробників.

По-друге, надати рекомендації щодо пріоритетних галузей, невід'ємних для технологічного оновлення вітчизняної економіки. По-третє, пояснити переги інвестування інноваційно активних організацій, ніж організацій, що є прихильниками рутинних способів господарювання.

Предметом дослідження є засоби вдосконалення технологічної структури вітчизняної економіки. Об'єктом дослідження обрано синергетичні ефекти інноваційної діяльності промислових підприємств, які розцінюються як додаткова винагорода впровадження нововведень, джерело конкурентних переваг і каталізатор розвитку організації в цілому. Стаття спрямована на обґрунтування гіпотези: заохочення товаровиробників до активізації інноваційних процесів у необхідних галузях забезпечить більші результати господарювання, ніж оптимізація рутинних промислових процесів, і сприятиме переходу України від статусу наздоганяючої індустріальної держави до постіндустріального суспільства [2].

Як зазначив Чухно А. А., місце країни у цивілізаційному процесі визначається технологією [1]. Сукупність однорідних технологій відповідає технологічному укладу – стійкій економічній системі, що має конкретні якісні характеристики щодо домінуючих факторів і галузей виробництва [3]. Згідно оцінок експертів Організації економічного співтовариства й розвитку, економічне зростання держав у 50 рр. XX ст. на 37% пояснювалося науково-технічним прогресом, а на початок ХХІ ст. – вже на 65% [4]. Даний фактор зумовлює близько 75% приросту продуктивності праці, понад 50% приросту національного доходу, істотно знижує собівартість продукції [5].

В табл. 1 охарактеризовано технологічну структуру економіки України в контексті даних щодо іноземних держав, лідерів виробництва Світового ринку. У наші дні у технологічній структурі США, Японії, країн ЄС домінує П'ятий технологічний уклад. Водночас технології, властиві українській економіці, на 95% належать до Третього і Четвертого укладів (рядок 1 табл. 1) [6]. Згідно оцінок Всесвітнього економічного форуму за 2010 р., країни П'ятого укладу посідають місця першої десятки Рейтингу конкурентоспроможності економіки; Україна – 89 позицію (рядок 2 табл. 1) [7]. Відповідно, якщо у розвинутих країнах на 1 особу приходить ВВП не менше 70% відносно рівня США, ми маємо 13,4% (рядок 3 табл. 1) [8]. Про високі показники наукоємності виробленої продукції і послуг США, Японією, державами ЄС свідчать дані рядків 4 – 5 табл. 1. Приріст ВВП цих країн на 85–90%

забезпечуються саме експортом виробленої високо-технологічної продукції [5].

Питома вага України на ринку наукоємної продукції становить близько 0,05–0,1% [5], оскільки в Україні менше 1% товарів вітчизняного виробництва мають параметри високотехнологічних [8]. Високі показники держав-лідерів є наслідком ефективного фінансування НДДКР як основи продукування унікальних знань, що згодом відтворюються у нововведеннях. Питома вага їхніх витрат на НДДКР складає 2 – 3% ВВП щорічно (рядок 6 табл. 1). При цьому основне надходження інвестицій (біля 70%) забезпечує не держава, а приватний бізнес (рядок 7 табл. 1). В Україні спостерігається зворотна ситуація. При переважаючому державному фінансуванні менше 1% ВВП спрямовується на науково-дослідні роботи.

Таким чином, статистично доведено нагальну необхідність технологічно-го наздоганяння розвинутих країн. Пріоритетними об'єктами фінансування мають стати галузі не превалюючого Третього, а прогресивних П'ятого технологічного укладу (газові технології, мікроелектроніка, програмне забезпечення, телекомунікації, роботобудування) і Шостого (біотехнології, нанотехнології, аерокосмічна промисловість, гено інженерія, оптоелектроніка, термоядерна енергетика, мікромеханіка). Водночас необхідно посилити участь приватного бізнесу в інноваційних процесах.

Таблиця 1

Порівняння характеристик технологічної структури економіки України із даними провідних держав світу за 2007 – 2010 рр. [7, 8]

№ з/п	Критерій порівняння	Провідні держави Світової економіки					Україна
		Японія	США	Швеція	Німеччина	Франція	
1	Питома вага технологій за укладами, %:						
	Третій уклад			15%			57%
	Четвертий уклад			20%			38%
	П'ятий уклад			60%			5%
	Шостий Уклад			5%			–
2	Місце країни у рейтингу конкурентоспроможності економіки держави за оцінками Всесвітнього економічного форуму 2010 р.	6	4	2	5	8	89
3	ВВП у розрахунку на 1 особу відносно рівня США (100%)	72,7%	100%	76,8%	73,2%	71,1%	13,4%
4	Питома вага наукоємних послуг в загальному обсязі послуг, %	6,9%	7,0%	8,7%	5,6%	7,3%	0,93%
5	Питома вага високотехнологічної продукції в загальній вартості продукції промисловості, %	16,7%	18,4%	20,7%	11,8%	13,5%	6,7%
6	Питома вага валових витрат на НДДКР у ВВП, %	3,39%	2,61%	3,73%	2,53%	2,09%	0,93%
7	Джерела фінансування НДДКР як основи інноваційної діяльності за окремими країнами, %:						
	бізнес-фінансування	77,7%	66,4%	70,4%	68,1%	52,4%	9,0%
	державне фінансування	15,6%	27,7%	24,6%	27,8%	38,4%	39,1%

Висновки автора, отримані за результатами проведеного аналітичного порівняння, узгоджуються з розробками Афанасьєва М. В., Гриньова А. В., Ілляшенко С. М., Коленського І. А., Михайловської О. В., Новицького В. С., Стадника В. В., Трифілової О. О. Спільною ідеєю вчених є визнання необхідності розбудови наукомістких приватних виробництв промисловості як невід'ємного кроку національного переходу від наздоганяючого до лідуючого розвитку. Один із підходів до формування інноваційної моделі розвитку української економіки знаходиться у площині економічної синергетики.

Синергетичний підхід представлено здобутками Друкера П., Занга В. -Б., Єрохіної О. А., Дефальдера Е., Кузнецової С. Б., Малинецького Г. Г., Микитенко В. В., Мочерного С. В., Назаретяна А. П. Нововведення розцінюються як точки структурної біфуркації мікро- і макроекономічних систем – окремих підприємств і економіки держави в цілому. Завдяки ним системи отримують нові якості й розвиваються. Також передбачається, що ефективна взаємодія, цільова узгодженість й комплексність заходів інноваційної діяльності забезпечують досягнення ефекту більшого, ніж очікувався [9]. Науковці довели, що отриманню синергетичного ефекту сприяють властивості внутрішнього середовища організації: гнучкість, взаємо-доповнюваність, взаємовигідність, когерентність, коеволюція, чутливість до змін. Водночас синергетичному ефекту може сприяти зовнішнє середовище підприємства. Ансофф І. увів поняття «інвестиційний синергізм» як опис результату використання підприємствами однієї галузі спільних виробничих потужностей і сировини в умовах трансферу інновації. Розробки вченого продовжили Коупленд Т., Брейлі Р., Мельник А. Г., Мільнер Б. З., Скоч А. В. Ефект синергії досягається зниженням інвестиційних ризиків при спрямованому фінансуванні інноваційної активності в межах цільової галузі. Характеризується приростом показника окупності інвестицій ROI, що виникає під впливом незапланованого приросту ефектів виробничої діяльності інноваційно активних товаровиробників галузі [10]. Інакше кажучи, значущою перевагою регулярного впровадження нововведень є отримання додаткового результату під дією закону синергії. Це означає не лише зростання капіталу й ефективності господарювання окремих промислових підприємств, а й загальнонаціональний ефект продукування інноваційної моделі розвитку на базі більшої віддачі від інвестованих коштів.

Таким чином, за результатами проведеного дослідження отримано наступні висновки. Гостроактуальною загальноекономічною проблемою української держави є розвиток галузей П'ятого і Шостого технологічного укладів на базі розширення інноваційної діяльності промислових підприємств. Товаровиробників необхідно зацікавити у впровадженні нововведень до цільових галузей. Перевагою інвестування саме інноваційних проектів є можливість отримання додаткового синергетичного ефекту і наслідкового зниження фінансових ризиків. За словами Стадника В. В.,

«відправною точкою в обґрунтуванні інвестиційного рішення має стати нововведення, що зможе надати виробничій системі нової якості» [11]. Отже, державним і приватним інвесторам рекомендується, по-перше, обирати для вкладення фінансових ресурсів підприємства галузей П'ятого і Шостого технологічного укладів. По-друге, при обґрунтуванні інвестиційного проекту доцільно першочергово приймати до уваги дані регулярного державного статистичного обстеження інноваційної діяльності промислових підприємств цільової галузі за формою № 1-інновація, надаючи перевагу найбільш інноваційно активним товаровиробникам. Дана позиція інвесторів відповідатиме загальнонаціональним економічним інтересам щодо оновлення технологічної структури економіки України. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Чухно А. Науково-технологічний розвиток як об'єкт дослідження еволюційної економічної теорії / А. Чухно // Економіка України. – 2008. – №1. – С. 12–22.
2. Федорович Р. В. Моделі, чинники та умови інноваційного розвитку / Р. В. Федорович // Управління розвитком. – 2005. – № 3. – С. 28 – 30.
3. Федулова Л. Технологічна структура економіки України / Л. Федулова // Економіст. – 2008. – №5. – С. 28–38.
4. Макогон Ю. Стратегія інноваційного розвитку України в контексті інтеграції до Європейського Союзу / Ю. Макогон, Т. Медведкіна // Журнал європейської економіки. – 2008. – Т. 7 (№1). – С. 43–57.
5. Колодинський С. Б. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємств / С. Б. Колодинський // Вісник Академії економічних наук України. – 2004. – № 1. – С. 95 – 98.
6. Підгорецька С. М. Роль інвестицій в розвитку галузей вищих технологічних укладів / С. М. Підгорецька // Університетські наукові записки. – 2007. – № 3 (23). – С. 145 – 150.
7. The Global Competitiveness Report 2010 – 2011 [Electronic resource] / World Economic Forum. – Available from: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_20101.pdf.
8. Science, technology and innovation in Europe. Collection: Statistical books / European Commission. – Luxembourg: Publications Office of the European Union. – 2010. – 269 p.
9. Микитенко В. В. Адаптивна система управління інноваційними процесами на підприємствах / В. В. Микитенко, І. С. гращенко // Проблеми науки. – 2008. – № 4. – С. 32 – 37.
10. Ансофф І. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер, 1999. – 416 с.
11. Стадник В. В. Теоретико-методологічні основи інвестування розвитку підприємства / В. В. Стадник, Н. І. Непогодіна // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 1 (79). – С. 60 – 69.

ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ*

СИДОРОВА Е. Н.

кандидат экономических наук

ТРЫНОВ А. В.

аспирант

Екатеринбург (Россия)

Социально-экономическое развитие России, ее место в мировом экономическом и научно-техническом пространстве мирового сообщества зависят от того, насколько эффективно будет формироваться структура экономики и поддерживаться ее конкурентные преимущества на основе расширения высокотехнологичных форм воспроизводства основного капитала, производства наукоемкой продукции путем ускорения инновационных процессов.

Согласно опубликованным данным¹⁾, в начале этого века в развитых странах на долю новых знаний, воплощаемых в новых технологиях, оборудовании, организации производства, приходится от 70% до 85% прироста валового внутреннего продукта (ВВП). Ускоренно растет вклад инновационной составляющей в прирост ВВП развитых стран, который в США, например, увеличился с 31% в 1980-е гг. до 34, 6% в начале XXI в.; в Японии соответственно с 30, 6% до 42, 3%; в Европе – с 45, 5% до 50%. Развитые страны концентрируют у себя свыше 90% мирового научного потенциала и контролируют 80% глобального рынка высоких технологий, объем которого оценивается в 2, 5–3 трлн долл. Намечается, что к 2015–2020 гг. он достигнет 4 трлн долл.

Россия с серьезным опозданием входит в систему инновационных преобразований. Ее доля в мировом производстве высокотехнологичной продукции составляет лишь 0, 3% (США – 36%, Япония – 30%). По экспертным оценкам, доля наукоемкого сектора в общем объеме российского промышленного производства в 90-е гг. сократилась примерно вдвое – с 12 до 6%, а доля России в мировой наукоемкой отрасли уменьшилась в 8–9 раз. В мировом экспорте высокотехнологичной продукции на долю России приходится не более 5%. По оценке Всемирного банка, Россия ежегодно экспортирует высокотехнологичной продукции на сумму около 3 млрд долл., что в 5 раз меньше, чем Таиланд, в 10 раз меньше, чем КНР, в 14 раз меньше Республики Корея. При этом доля России к уровню экспорта США составляет 2%, Японии и Германии – 3%, Франции и Великобритании – 7%²⁾.

Приведенные данные свидетельствуют о том, что реализация курса на инновационное развитие страны требует серьезного наращивания инвестиционной активности. Практика подтверждает, что технологическое развитие, активизация инновационных процессов являются не просто одним из наиболее эффективных способов достижения устойчивого роста социально-экономических систем, но, возможно, единственным способом поступательного развития. По результатам многочисленных исследований экономическая отдача инвестиций в инновации в среднем превышает окупаемость в любых других сферах применения финансовых ресурсов³⁾.

Однако в сложившейся экономической ситуации решить проблему инновационного развития с помощью одних только налогово-бюджетных мер крайне сложно, практически невозможно. Выход на траекторию повышения финансовой устойчивости территорий на основе модернизации экономики, ее инновационного развития возможен только совместными усилиями власти и бизнеса. Поэтому все более актуальным становится развитие института партнерства государственного и частного секторов как эффективного механизма привлечения частных инвестиционных ресурсов в общественно значимые проекты.

Государственно-частное партнерство (ГЧП) представляет собой систему взаимодействия государства и бизнеса в целях реализации общественно значимых проектов и программ в широком спектре отраслей промышленности и отраслей научных исследований. Суть ГЧП в инновационной сфере состоит в согласовании интересов государства и бизнеса в доведении научных разработок до инноваций.

В рыночной экономике частный инвестор вкладывает капитал в объект, если риск минимален, а прибыль высокая. Обязательным условием при этом является гарантированный возврат капитала. В этой связи вложения в инновационный проект, в доведение научной разработки до инновации – новой продукции, технологии, услуги, реализуемой на рынке, – непривлекательны для инвестора по ряду причин.

Во-первых, из-за высокого риска вложения капитала по сравнению с действующими объектами производства и реализации товаров и услуг, посреднической деятельности и т. п. Под риском принято понимать вероятность (угрозу) потери инвестором части своих средств, недополучения доходов или появления допол-

* Статья подготовлена при поддержке Федеральной целевой программы «Научные и научно-педагогические кадры инновационной России» на 2009–2013 гг. Государственный контракт № 02.740.11.0358 от 20.07.2009 Шифр №2009-1.1-302-073-032».

¹⁾ Чернышев О., Калашникова Е. Развитие государственно-частного партнерства в России. [Электронный ресурс] URL: <http://www.rusk.ru/st.php?idar=113838>.

²⁾ Чернышев О., Калашникова Е. Развитие государственно-частного партнерства в России. [Электронный ресурс] URL: <http://www.rusk.ru/st.php?idar=113838>.

³⁾ Каширин А. И., Семенов А.С. Венчурное инвестирование в России. – М.: Вершина, 2007.

нительных расходов в результате осуществления научной, производственной, финансовой деятельности по созданию и реализации инноваций.

Во-вторых, инвестор сдерживается от вложений в инновационный проект из-за относительно высокого срока окупаемости, периода, связанного лишь с издержками, нередко медленного роста прибыльности новой продукции. Инновационная деятельность по своей сути ориентирована на перспективу и не дает немедленной прибыли. Для получения результата требуется, во-первых, время, а во-вторых, финансовые вливания.

В-третьих, крупные и средние предприятия во многих случаях не проявляют заинтересованности в результатах научных исследований, инновационной деятельности по причине их низкой рентабельности и, как следствие, ограниченности собственных средств – основного источника финансирования инноваций. Считается, что «любая сложившаяся бизнес-структура с устоявшимися источниками дохода будет отвергать новые технологии, являющиеся альтернативными для компании»⁴⁾. Однако мировой опыт показывает, что наиболее эффективно в конечном итоге развиваются структуры, восприимчивые к прогрессу, в том числе научно-технологическому.

В рамках ГЧП государство играет важную роль: с одной стороны, берет на себя часть риска и инвестирует существенные средства в новые проекты (в частности в те, которые не представляют коммерческого интереса для бизнеса – общественно значимые проекты), с другой – создает общеэкономические условия, определяющие развитие инновационных компаний. Государство может создавать стимулы для развития инновационной деятельности (например, налоговые) и устранять системные недостатки экономической системы и специфики национальных рынков.

Косновным задачам государства во взаимодействии с бизнесом в инновационной сфере можно отнести: – стимулирование частного предпринимательства к видам деятельности, отличающимся повышенной степенью риска и неопределенности; – развитие рабочих контактов между участниками инновационного процесса из самых разных сфер (производственный сектор, финансисты, сфера образования, исследовательский сектор); – привлечение средств из различных источников в приоритетные направления, непривлекательные при данной экономико-инвестиционной конъюнктуре для частных вложений.

В результате реализации проектов ГЧП как государство, так и частный сектор получают ряд выгод от взаимного сотрудничества:

– государство: снижение затрат; корректировка приоритетов развития, соответствующих потребностям рынка и современным тенденциям развития; активизация предпринимательства; гибкость управления (преодоление неэффективной бюрократической организации инновационных процессов); создание инновационной культуры;

– частный сектор: снижение рисков; развитие сотрудничества с наукой; отработка инновационных механизмов; доступ к уникальному оборудованию, новым решениям, идеям; развитие человеческого потенциала.

ГЧП имеет различные формы и может быть осуществлено на разных стадиях инновационного процесса, но в российской практике, наибольшее распространение получили финансово-инвестиционные механизмы ГЧП, одним из которых является участие государства в развитии системы венчурного финансирования. По своей сути венчурный капитал представляет собой финансовое звено инновационной инфраструктуры, объединяющее носителей капитала и носителей технологий. Он решает проблему финансовой недостаточности реализации инновационных проектов. Основная особенность венчурных компаний заключается в том, что средства которыми они обладают инвестируются в проекты с повышенным риском.

В Российской Федерации в 2006 году была создана ОАО «Российская венчурная компания» (РВК). Целью создания РВК должно было стать стимулирование создания в России собственной базы венчурного инвестирования, развития инновационных отраслей экономики и продвижения новых технологий и наукоемких технологических продуктов на международный рынок. Предполагалось, что программа венчурного инвестирования РВК будет выстраивать путем точечных вложений в венчурные фонды, создаваемые частными управляющими компаниями – победителями конкурсного отбора.

К 2011 году ОАО «Российская венчурная компания» завершила формирование шести венчурных фондов в форме закрытых паевых инвестиционных фондов с общей капитализацией 17,183 млрд рублей. В рамках ГЧП сформированы 20 региональных венчурных фондов в 18 субъектах Российской Федерации в форме закрытых паевых инвестиционных фондов с общей капитализацией от 120 млн рублей до 800 млн рублей. При общей капитализации фондов в сумме 7,42 млрд рублей в структуре фондов средства федерального бюджета составляют 25%, средства бюджетов субъектов Российской Федерации – 25%, и вложения частных инвесторов – 50%.

В марте 2011 г. было создано путем реорганизации государственной корпорации «Российская корпорация нанотехнологий» Открытое акционерное общество «РОСНАНО», которое так же является одним из примеров финансово-инвестиционных механизмов ГЧП. ОАО «РОСНАНО» реализует государственную политику по развитию наноиндустрии, выступая соинвестором в нанотехнологических проектах со значительным экономическим или социальным потенциалом. 100% акций ОАО «РОСНАНО» находится в собственности государства. Источником финансовой деятельности ГК «Роснано» являлся имущественный взнос Российской Федерации в размере 130 млрд рублей, поступивший в ноябре 2007 года. В 2008 – 2010 годах наблюдательным советом ГК «Роснано» было одобрено 104 проекта с общим бюджетом 347 млрд рублей, включая

⁴⁾ А. Шеховцов. Российский инновационный рынок: игроки и стратегии // Инновации. – 2006. – №4. – С. 12-14.

софинансирование со стороны Корпорации в объеме 140,1 млрд рублей. Среди них 92 инвестиционных проекта, 8 проектов по формированию российских и международных венчурных фондов, а также 4 проекта создания нанотехнологических центров. Из общего количества утвержденных проектов 28 являются проектами с иностранным участием. По состоянию на начало 2011 года начато финансирование 49 проектов, в которые Корпорация инвестировала 64,2 млрд рублей.

Как показывает мировой опыт, механизмы государственно-частного партнерства могут стать финансовой основой инновационного развития экономических систем. На данном этапе ГЧП в России не получило достаточного распространения и не полностью

реализовало свой потенциал. Для обеспечения более эффективной работы этого инструмента необходимо предпринять комплекс мер, способствующих развитию механизмов ГЧП в России как на федеральном, так и на региональном уровнях. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Чернышев О., Калашникова Е. Развитие государственно-частного партнерства в России. [Электронный ресурс] URL: <http://www.rusk.ru/st.php?idar=113838>
2. Каширин А. И., Семенов А. С. Венчурное инвестирование в России. – М.: Вершина, 2007.
3. А. Шеховцов. Российский инновационный рынок: игроки и стратегии // Инновации. – 200. – №4. – С. 12 – 14.

МЕРЕЖЕВІ МОДЕЛІ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ВИСОКОТЕХНОЛОГІЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

СТІЧКАРЕНКО К. О.

кандидат географічних наук

Київ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Товарні ринки інноваційної продукції нині відзначаються декількома рисами. Зокрема, фактично зникли закриті національні ринки, і кожному його учаснику протидіє ціла низка суб'єктів. До того ж, окрім горизонтальних бар'єрів, зникають і вертикальні, наприклад між малими інноваційно активними підприємствами та глобальними корпораціями. Розпочався цей процес у сфері розробки програмного забезпечення, наданні високотехнологічних і вартісних послуг (медіа-сфера). Відтак, традиційні учасники інноваційного процесу – великі високотехнологічні підприємства – змушені шукати альтернативні моделі поведінки на ринку та провадження інноваційної діяльності, розгляду яких присвячена стаття [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання економіки інновацій у вітчизняній та зарубіжній економічній літературі розглядається досить широко. Певно, це є один з найбільш популярних напрямків протягом останніх десяти років. Втім, увага дослідників до окремих аспектів розподілена нерівномірно. Зарубіжні автори приділяють значну увагу маркетингу інновацій, зокрема найбільш популярних продуктів, дещо поза увагою залишаючи принципові технологічні моменти. Вітчизняні дослідники схильні або ж розглядати державну інноваційну політику, або ж аналізувати стан речей в інноваційній сфері, роблячи ухил до аналізу академічної науки. Недостатньо висвітленим є, зокрема, предметний аналіз найбільш значних ринків інноваційної продукції [2]. З огляду на необхідність вітчизняних інноваційних підприємств в найближчій перспективі реалізовувати політику імпортозаміщення, потребують розкриття механізми конкуренції та взаємодії у сфері високотехнологічної продукції між її учасниками.

Метою статті є розкриття природи мережових зв'язків в національній інноваційній системі та інноваційній політиці окремих підприємств.

Виклад основного матеріалу. Нині більшу частку абсолютного обсягу інноваційної продукції виробляє низка транснаціональних корпорацій та афілійованих з ними підприємств і партнерів. Відтак, розгляд саме їх досвіду реалізації інноваційної політики є найбільш цінним, адже український національний ринок є також контрольований переважно цими структурами. У статті взято за приклад три найбільш результативні компанії, що залишаються лідерами у своїх сферах протягом півстоліття: Nokia, IBM, Toyota.

Щодо IBM, то наприкінці 90-х рр. 20-го ст. компанія стикнулася з принципово новими труднощами у своєму подальшому розвитку. До цього періоду вона була фактичним монополістом ринку: вона володіла як унікальними виробничими потужностями, підрозділами НДДКР та правами на інтелектуальну власність стосовно найбільш принципових розробок. Розширення комерційної діяльності обмежувалося лише ємністю ринків, а впровадження нових розробок відбувалося відносно повільно (певна модель процесора лишалася базовою протягом 3 – 4 років). Проте з часом на ринку з'явилися нові учасники, компанія втратила монополію на електронно-обчислювальну техніку. Мова йде не лише про появу аналогічних компаній конкурентів, а про природу самої сфери: розвиток інформаційних технологій та доступність капіталу (у США) зробили можливим вихід на ринок для компаній, які раніше були лише підрядниками. Відтак, коли традиційні важелі конкуренції були вичерпані, компанія принципово змінила бізнес-модель.

Сучасна інноваційна політика IBM базується на твердженні, що співробітництво між учасниками ринку є неминучим і необхідним. Зокрема, головним джерелом результатів НДДКР для компанії стає залучення зовнішніх агентів, використання у технологічному циклі компа-

нії розробок, які здійсненні не нею. Також значне місце займають власне споживачі як ініціатори інновацій, а також партнери компанії і її працівники. Але такі зв'язки вимагають перш за все відповідного менеджменту, а відтак зміну принципів функціонування самої компанії, зміни її бізнес моделі. На відміну від попередньої, яка орієнтувалася на управління відносин з партнерами та товарними групами, нова бізнес-модель орієнтована на рівномірну співпрацю з усіма учасниками ринку, а поряд з товарами розглядається управління суміжними послугами. Додатковими перевагами такої моделі, що носить назву «Система відкритих інновацій» є розбудова партнерських відносин з усіма учасниками ринку, тобто заміщення прямої конкуренції співробітництвом і розмежуванням ринкових ніш. До того ж це зменшує ризики промислового шпигунства, адже окремий товар компанії скопіювати можна, а її бізнес-модель – ні. Тобто компанія пройшла шлях від закритої компанії, в якій зв'язки між його компонентами і зовнішніми учасниками майже не співпадають, до дезінтегрованого мережевого об'єднання, що являє собою низку стратегічних партнерських відносин з іншими учасниками ринку у кожній ніші, з залученням зовнішніх учасників на всіх технологічних етапах [3].

Вирішальним кроком в межах політики відкритих інновацій, що сповідує компанія, стало заснування в рамках партнерства World Business Council компанією IBM разом з її партнерами – Nokia, Pitney Bowers, and Sony ініціативи «The Eco-Patent Commons», – платформи для вільного обміну інноваційними розробками з метою їх провадження і вдосконалення. По суті ініціатива є спеціальною програмою розповсюдження безкоштовних патентів та ліцензій, реалізація яких здатна сприяти стійкому розвитку. Суть її функціонування зводиться до того, що компанія – учасник добровільно надає своїй розробці статус «для загального користування» і розмщує для загального доступу.

Така ініціатива не є піар-компанією, коли декілька фірм виносять на загальний огляд неліквідні розробки задля створення іміджу благодійника. «The Eco-Patent Commons» є інформаційним каналом для одночасно взаємодії значної кількості користувачів, розширення можливостей потенціалу ділового співробітництва, використовуючи який компанія може знайти ділового партнера для реалізації своїх розробок. Для компанії-донора розробки існує можливість зробити доступ до неї частково обмеженим часовими чи територіальними рамками. Тобто закладається принципово нова модель для трансферу технологій, при якій він відбувається не між двома учасниками, а в середині спільноти компаній та установ певної сфери діяльності.

Інший визнаний лідер в своїй галузі, – Nokia, пройшов шлях конкуренції з визнаним до того лідерами, зокрема Motorola. Інноваційна політика компанії базується на чотирьох джерелах інноваційних розробок: НДДКР університетів, інноваціях ініційованих користувачами та їх співдружностями, стартап проектів та індивідуальних розробників. Диверсифікувати джерела інноваційних розробок компанію змусили реалії середовища, адже практика показує що переважна більшість інноваційних розробок реалізуються в невеликих підприємствах. До

того ж перестають відігравати провідну роль традиційні переваги великих корпорацій, адже інші учасники (малі та середні інноваційні підприємства) тепер мають доступ до венчурного капіталу, на їх користь грає мобільні сит кадрів у високотехнологічних галузях. Отже, модель організації корпоративної структури, що діяла раніше («закрита модель», тобто велика централізована компанія з жорсткою інформаційною дисципліною та обмеженими зв'язками внутрішніх підрозділів з зовнішніми суб'єктами) стала витіснятися «відкритою моделлю» [4].

Додатковим стимулом для глобальних компаній до відмови від централізованої структури і розбудови мережевих відносин з партнерами є законодавчі вимоги на кожному національному ринку та політика протекціонізму з і сторони національних урядів. Зокрема, на національних ринках Китаю, Бразилії та Австралії реалізація мобільних компаніями-нерезидентами телефонів так чи інакше заблокована. Мобільний телефон має бути виготовлений на території цієї країни, при чому компанія-виробник має не тільки розмішувати свої виробничі та проектні потужності на цій території, а утворювати спільне підприємство з місцевим виробником, об'єднувати з ним технологічні цикли, дилерську мережу, спільно використовувати торгівельну марку. За таких умов зберегти технологічні та комерційні таємниці виявилось неможливим, і провідні виробники були змушені перейти до принципово нових відносин с партнерами [5].

Досвід автомобільного ринку, що донедавна не розглядався як високотехнологічний, і його лідера – компанії Тойота, є прикладом того як реорганізація компанії на нових принципах дозволила розв'язати кризу розвитку. Аналіз історії функціонування ринків інноваційної продукції вказує на принципову зміну їх якостей в період з початку 2000-х рр., зокрема їх прогнозованості. Так, термін розробки та виводу на ринок інноваційного продукту суттєво перевищує період, на який є можливим спрогнозувати кількісні та якісні параметри товарних ринків інноваційної продукції. Серед найбільш значних компаній саме Тойота вперше віднайшла вирішення такої проблеми, відійшовши від класичної до того часу схеми (централізована компанія з потужностями в одній країні) до принципово нової моделі організації. Нині власне в Японії знаходяться лише її керівні підрозділи та виробничі потужності, що обслуговують національний ринок. Всі інші ж роз концентровані по інших країнах – найбільших споживачах її продукції. Фактично в кожній значній країні створена дочірня компанія, що в кооперації з місцевими партнерами створює продукт, повністю відповідний національним потребам.

Висновки з дослідження. Мережева структура стає новою моделлю перерозподілу інтелектуальних та виробничих ресурсів, дозволяючи її суб'єктам мінімізувати часові та матеріальні витрати на адаптацію до умов ринку. За умов, коли ресурси високотехнологічних підприємств обмежені і не відповідають вимогам конкурентної боротьби, саме їх реорганізація за мережевим принципом дозволяє перерозподілити ризики та скоротити часові та фінансові витрати на розробку і впровадження інновацій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Московкин В. М. Тематические сети инновационных регионов Европы: опыт для постсоветских европейских стран.

2. Проблеми і перспективи інноваційного розвитку економіки України: матеріали наук.-практ. конф. / наук. ред. О. І. Амоша. – Донецьк: Нац. гірничий ун-т, 2010. – 152 с.

3. Bighin J., Chuin M., Johnson B. The next step in open innovation.– The McKinsey Quarterly, June, 2008.

4. Nonaka I. A Dynamic Theory of Organization Knowledge Creation // Organizational Science.– 2004.– 5 (1).

5. Sousa M. Open innovation models and the role of knowledge brokers.– www.ikmanagazine.com, vol. II, Iss. 6, 2008.

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ПІДПРИЄМСТВА ЯК ЧИННИК ВИХОДУ З ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

ТЕРТИЧНА Л. І.

кандидат економічних наук

ОЧЕРЕДЬКО О. О.

аспірант

Маріуполь

Постановка проблеми та її актуальність. Обрання правильних напрямків інноваційного розвитку підприємств дозволяє підвищити ефективність використання ресурсів, значно збільшити рівень конкурентоспроможності української продукції на світовому ринку та підвищити рівень економічної безпеки України. Однак відсутність на державному та регіональному рівнях механізму управління інноваційним підприємництвом унеможливує активізацію інноваційних перетворень в державі в руслі стійкого соціально-економічного розвитку і є причиною гальмування цих процесів, що і обумовило актуальність обраної тематики. Трансформаційні перетворення в економіці неможливі без активізації інноваційної діяльності, вирішення проблем формування інноваційного потенціалу України, що дозволяє реорганізувати економіку, прискорено розвивати наукомістке виробництво, що повинно стати найважливішим чинником виходу з економічної кризи та забезпечення умов для економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням практичних і теоретичних проблем інноваційної діяльності приділяють багато уваги вітчизняні та зарубіжні вчені: В. Беренс, І. Бураковський, Т. У. Буніч, В. Гець, П. Н. Завлін, А. С. Кулагін, Д. Кларк, Л. І. Леонтьєв, М. Портер, І. Є. Савельєва, Ю. Юданов, Р. А. Філіпенко, М. Чумаченко та ін., які розвинули сучасну теорію економічних відносин, відобразили інноваційний характер підприємництва у виробничій сфері.

Метою даної роботи є аналіз взаємозв'язку інноваційного розвитку підприємств та виходу економіки з економічної кризи.

Виклад основного матеріалу. Серед передумов економічного зростання інноваційна складова посідає особливе місце. Водночас економіка потребує значної уваги до процесів підвищення ефективності виробничої структури, розвитку внутрішнього ринку та експортно-орієнтованої діяльності.

Інноваційна діяльність – це одна з економіко-правових форм інвестиційної діяльності, що здійснюється з метою впровадження досягнень науково-технічного прогресу у виробництво та соціальну сферу з метою досягнення певного соціально-економічного ефекту, в т. ч. випуску і розповсюдження принципово нових видів техніки і технології, досягнення прогресивних міжгалузевих структурних зрушень, здійснення якісних змін у стані продуктивних сил, поліпшення соціального становища, випуску нових конкурентоспроможних товарів, послуг.

Необхідність інноваційного розвитку підприємств України та виходу з економічної кризи обумовлена тривожними тенденціями в стані нашого суспільства. В останні десятиріччя економічний розвиток країни неодмінно пов'язують з її конкурентоспроможністю на світовому ринку. Конкурентоспроможність країни визначають як її здатність створити внутрішні та зовнішні умови, що дають можливість бізнесу виробляти товари та послуги, які витримують випробування світовими ринками, а населенню – постійно підвищувати доходи та якість життя [1, с. 42].

Позитивний вплив інновацій на діяльність підприємств (табл. 1) проявляється у зростанні продуктивності праці та доданої вартості, структурному оновленні економіки, зростанні питомої ваги високотехнологічних, наукомістких галузей в структурі виробництва і експорту, підвищенні якості продукції, і, як наслідок, розширенні ринків збуту.

На підставі даних наведених в табл. 1 можна стверджувати, що відбувається поступове зменшення підприємств, що впроваджують інновації в порівнянні з 2000 р. на 3,3%, а впровадження нових технологічних процесів збільшилося на 640 одиниць. Усі локальні і, особливо, глобальні нововведення різної спрямованості можуть забезпечувати максимально можливий позитивний вплив на виробництво за умови, якщо вони використовуються підприємствами постійно, комплексно і гармонійно. Найбільший, за наслідками, безпосередній вплив на ефективність діяльності підприємства справляють технічні та організаційні нововведення. Інші нововведення впливають на виробництво опосередковано – через ефективність нових технічних і організаційних рішень.

Помітно посилюється вплив нових технічних систем не лише на економічні явища, але й на соціальні процеси.

Впровадження інновацій на промислових підприємствах [2]

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів, процесів	у тому числі маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно виробництво інноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8

Створення та впровадження інновацій на підприємстві розраховані на отримання ефекту. Розрізняють такі види ефекту від інновацій:

- 1) економічний – показники враховують вартісному вираженні всі види результатів і витрат, обумовлених реалізацією інновацій;
- 2) соціальний – врахування соціальних результатів реалізації інновацій;
- 3) науково-технічний – новизна, простота, корисність, естетичність, компактність;
- 4) ресурсний – показники відбивають вплив інновації на обсяги виробництва і споживання того чи іншого виду ресурсів;
- 5) фінансовий – розрахунок показників виходить з фінансових показників.

Пріоритетними завданнями впровадження інноваційних форм розвитку підприємства доцільно визначити створення внутрішніх передумов і стимулів для мобілізації інвестиційних ресурсів, переструктурування господарських комплексів регіонів, зменшення рівня розвитку підприємницької діяльності і, як наслідок, посилення ділової активності та пом'якшення негативних наслідків трансформаційної кризи. Одним із найважливіших показників, що характеризують економічний розвиток підприємства, є достатній рівень його інноваційного потенціалу, що пояснюється такими основними причинами. По-перше, виробнича функція змінюється в результаті зміни розмірів капіталу, що його використовують у виробництві продукції за рахунок збільшення розмірів основних засобів, що мають більшу наукомісткість і пов'язану з нею велику капіталомісткість. По-друге, виробнича функція змінюється в результаті впровадження нових технологій, матеріалів, видів продукції, що випускається, що дають можливість збільшити розміри випуску продукції без значного збільшення витрат основних ресурсів. Отже, зростання продуктивності праці у вигляді одержання великих обсягів виробництва за відносної економії живої праці збільшує масу споживної вартості.

На певному етапі розвитку підприємства є можливим варіант переважно інноваційного розвитку, коли кількість нововведень постійно перевищує кількість застосовуваних традиційних видів технічних і технологічних засобів.

Значення інноваційної діяльності підприємств надзвичайно велике. Необхідність постійної інноваційної діяльності викликана скороченням життєвого циклу товарів, послуг та інших продуктів, що відбувається в результаті посилення конкуренції, підвищення швидкості звикання споживачів до новинок, вдосконалення систем масової комунікації, стрімкого розвитку науки та зміни технологій. Для подальшого поступу підприємство має досліджувати виникнення нових потреб і можливостей їхнього задоволення.

Активізація інноваційної діяльності вимагає нових форм і методів впровадження досягнень науки і техніки, насамперед за рахунок розширення інноваційного ринку. Нині його становлення йде досить повільно. Можна ясно побачити недоліки розвитку інноваційного ринку – не здійснюються аукціонні торги інноваційних розробок, немає інноваційних бірж і ефективної реклами; неринковий характер формування цін, безсистемність у визначенні безпосередніх замовників і споживачів виконаних розробок; відчувається дефіцит маркетингових досліджень, низька питома вага витрат на інноваційну діяльність у капіталовкладеннях [3, с. 128].

Розвиток інноваційного ринку стримується недостатніми темпами створення недержавних науково-дослідних і проектно-конструкторських організацій. Потрібна реалізація широкого спектра заходів: забезпечення фінансування ресурсами пріоритетних напрямків наукових розробок, розширення джерел фінансування на основі спеціальних цільових фондів, створення механізмів державного стимулювання ефективного використання приватних та іноземних інвестицій у наукомісткі галузі, у пріоритетні науково-технічні розробки, зменшення імпортозалежності економіки і розширення форм інфраструктури інноваційного ринку (технопарки, наукові центри, торговельні інноваційні біржі).

Отже, є підстави стверджувати про те, що в інноваційній сфері є певний якісний прорив, а головне – розуміння її значимості для української економічної перспективи. Щоб домогтися суттєвих інноваційних зрушень в економіці, треба до цього процесу залучити інтелектуальний та вольовий потенціал кожного підприємства. Зниження рівня фінансування науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт призвело до відтоку з України кваліфікованих наукових та технічних кадрів, стрімкої деградації матеріально-технічної бази наукових та науково-технологічних досліджень, переважного впровадження в Україні запозичених технологій не найкращої якості, зростання ролі іноземних інвесторів.

Висновки. Отже, інноваційний розвиток підприємств, з сучасної наукової точки зору, є інноваційним процесом, пов'язаним з впровадженням у сферу його функціонування різного роду нововведень, та важливим чинником виходу з економічної кризи. Цей процес можна виміряти, сьогодні ми маємо методичний інструментарій, що дає змогу визначити харак-

тер інноваційного розвитку. При цьому, прогрес у розвитку виробничої системи пов'язаний зі зміцненням її сталості щодо зовнішніх впливів. З огляду на це можна дійти висновку: інноваційний розвиток має відбуватися у такий спосіб, щоб не порушилася її сталість, адже насамперед він порушує стабільність співвідношення окремих елементів системи, що наочно проявляється під час економічних криз. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Стародубська М. Ефективність соціальних проектів потрібно виміряти // Новий маркетинг. – 2006. – №8. – С. 39 – 42.

2. Впровадження інновацій на промислових підприємствах. Державний комітет статистики України. Головне управління статистики у м. Києві [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.gorstat.kiev.ua>.

3. Харгадон Э. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний / How Breakthroughs Happen. The Surprising Truth About How Companies Innovate. – М.: Вильямс, 2007. – 304 с.

АНАЛІЗ РОЗВИТКУ ПОНЯТТЯ «УПРАВЛІННЯ ЗНАННЯМИ»

ТОМАХ В. В.

кандидат економічних наук

Харків

Таблиця 1

Основні етапи розвитку управління знаннями

Етап	Події
1959 – 1985 рр.	Формування концепції постіндустріального суспільства, зародження концепції «управління інформацією», введення в обіг понять: «працівник знань».
1986 – 1995 рр.	Ведення в обіг поняття управління знаннями (knowledge management). Виділення трьох підходів до концепції «управління знаннями», а саме: скандинавського (європейського), американського та японського. Перший досвід практичної реалізації концепції управління знаннями.
1996 – ... рр.	Розповсюдження концепції управління знаннями в усі галузі народного господарства, запуск проекту «Банк знань», поява перших спеціалізацій по управлінню знаннями.

Якісне впровадження системи управління знаннями на підприємстві можливе тільки за умови розуміння сутності поняття управління знаннями та особливостей його розвитку за різних умов, що й обумовлює актуальність обраної теми дослідження.

Вивченню та аналізу проблеми розвитку управління знаннями присвячено ряд праць таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як І. Нонака, К. Джанетто, Е. Уілер, Х. Такеучі, В. Дресвянніков, Е. Лессер, Дж. Сторк, М. А. Фонтейн, Дж. Харрінгтон, Ф. Воул, М. К. Румізен, М. Марінічева, Ч. Севедж тощо. Проте, незважаючи на значну кількість наукових публікацій, за визначеною проблемою досі не існує загальноприйнятого визначення понять «управління знаннями», «система управління знаннями» та їх категоріального апарату, що і визначає мету даної статті.

Зауважимо, що управління знаннями, іноді неявне, відбувалось на протязі всієї історії людства. Так, наприклад, за часів Древнього світу була заборона на розповсюдження знань; датою першої реєстрації знань можна вважати дату виникнення терміну «бібліографія», що належить до часів Древньої Греції; середні віка характеризуються системою заборони на природнонаукові праці; початок систематизації знань пов'язано з виникненням університетів як центрів наукової діяльності тощо. Основні етапи розвитку усвідомленого управління знаннями наведено в табл. 1.

Вперше термін «управління знаннями» було використано у 1986 р. у виступі Карла Віга на конференції ООН, у контексті ІТ-рішень, спрямованих на збереження, структурування, аналіз, пошук звітів, аналітичних записок та інших документів з описанням певного успішного досвіду в галузі або в самій компанії. Даний «інформаційно-технологічний» підхід домінував до початку 2000 рр., коли з'ясувалося, що між управлінням інформацією та управлінням знаннями існує суттєва різниця. Починаючи з 2000 р. активного вивчення набули концептуальні засади управління знаннями, прикладні аспекти впровадження системи управління знаннями на підприємстві, розробки програм розвитку персоналу, досліджується стратегічний аспект управління знаннями.

На даний час, незважаючи на те, що з часу першого використання поняття управління знаннями пройшло майже 25 років єдиного визначення даного поняття не існує, що можливо обумовлюється багатогранністю даного процесу. У науковій літературі можна знайти найрізноманітніші визначення поняття управління знаннями. Так В. Р. Буковіца та Р. А. Уільямса дають таке визначення: «управління знаннями є процесом, за допомогою якого організація накопичує багатство, опираючись на свої інтелектуальні чи засновані на знаннях організаційні активи». Інтелектуальні чи засновані на знаннях активи у даному визначенні трактуються як те, що міцно пов'язане з людьми або випливає з організаційних процесів, систем і культури і має стосунок до іміджу організації, особистих знань працівників, інтелектуальної власності, ліцензій, а також таких структур, пов'язаних зі знаннями, як банки даних, технології, що використовуються як всередині організації, так і за її межами. Д. Ж. Скірме вважає, що управління знаннями — це «чітко окреслене і систематичне управління важливими для організації знаннями і пов'язаними з ними процесами управління, збирання, організації, дифузії, застосування і експлуатації з метою досягнення цілей організації». В свою чергу Р. Руглес стверджував, що «управління знаннями може бути визначене як підхід до збільшення або створення цінності шляхом активнішої підтримки досвіду, пов'язаного з ноу-хау та знанням, що і як робити, які існують однаковою мірою як у межах організації, так і поза нею». Автор Марей І. Дженекс, головний редактор «Міжнародного журналу з управління знаннями», президент Фондації управління знаннями та асоційований професор Державного університету Сан Дієго, Каліфорнія, США дає наступне визначення управління знаннями: «Управління знаннями — це практика вибіркового застосування знань з нагромадженого досвіду прийняття рішень для теперішньої та майбутньої практики прийняття рішень з конкретною метою — покращення організаційної ефективності» [5].

Найбільш повним, на наш погляд, є визначення надане Марінічевою М. К.: «Управління знаннями — створення організаційних, технологічних та комунікаційних умов, за яких знання та інформація будуть сприяти рішенням стратегічних і тактичних завдань ... принцип чотирьох Н: створення умов, за якими необхідні люди зможуть отримувати необхідну інформацію та знання в необхідний час для виконання необхідних завдань» [3, с. 19].

Управління знаннями має дві складові: організаційну й технологічну. Організаційна частина (соціально-психологічна) — це політика компанії відносно управління знаннями, тобто різноманітні управлінські важелі й процедури, які дозволяють компанії зберігати, структурувати, аналізувати інформацію для можливості її ефективного використання як в теперішньому, так і в майбутньому. Що стосується технологічної складової, то вона призвана допомагати здійснювати ці управлінські процедури.

Таким чином, основна мета управління знаннями може бути визначена як зменшення дефіциту знань шляхом їх генерації, виявлення й дифузії, а також викорис-

тання знань для підвищення конкурентоспроможності суб'єкта. На даний час виокремлюють декілька рівнів управління знань:

- індивідуальний — рівень окремого індивідуума (працівник інтелектуальної праці),
- мікрорівень — рівень окремої організації,
- мезорівень — рівень регіону, галузі, сектора господарства, крупної компанії,
- макрорівень — рівень національної економіки,
- мегарівень — рівень глобальних дослідницьких мереж.

Близьким по змісту та сутності до поняття управління знаннями є поняття система управління знаннями. Система управління знаннями — це система, яку будує організація для запровадження менеджменту знань, підтримуючи збирання, зберігання, пошук, відтворення, а також застосування знань. [3, с. 242]. Зауважимо, що дане визначення є доцільним тільки по відношенню до системи управління знаннями підприємства, тобто на макрорівні, в той час як дане поняття необхідно розмежувати відповідно до макро-, мезо- та мікрорівней. Наприкінці ХХ ст. склалось наступне бачення складових системи управління знаннями на рівні держави:

- вибіркове планування наукових досліджень, що фінансуються через бюджети держав;
- система грантового фінансування наукових розробок, що визнані експертами актуальними та значимими для суспільства;
- об'ява спеціальних наукових програм, що визнані пріоритетними й фінансуються науковими фондами, професіональними асоціаціями, часто за участю міжнародних організацій та окремих держав;
- средства індивідуального поощрення учених за проведение исследования (награды, премии, общественное признание);
- активне інформаційне забезпечення пріоритетних напрямів в науці;
- формування позитивного іміджу, загального визнання наукових досягнень через засоби масової інформації, популяризацію конкретних наукових ідей;
- створення наукових суспільств, пізніше — наукоградів та технопарків.

Таким чином, незважаючи на достатню кількість наукових праць присвячених управлінню знаннями, системам управління знаннями, визначенню їх складових та етапів впровадження недостатньо розробленою є методика управління знаннями як на рівні держави, так і на рівні підприємства що враховувала б умови розвитку національної економіки України, що й буде напрямом подальших досліджень. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гапоненко А. Л. Орлова Т. М. Управление знаниями. Как превратить знания в капитал [Текст] / А. Л. Гапоненко, Т. М. Орлова. — М.: Эксмо, 2008. — 400 с.
2. Джанетто К., Уилер Э. Управление знаниями: Руководство по разработке и внедрению корпоративной стратегии управления знаниями [Текст] / К. Джанетто, Э. Уилер / Пер. с англ. Е. М. Пестеревой. — М.: Добрая книга, 2005. — 192 с.

3. Мариничева М. К. Управление знаниями на 100%. Путеводитель для практиков / М. К. Мариничева. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2008. – 320 с.

4. Румизен М. К. Управление знаниями: Пер. с англ. / М. К. Румизен. – М.: ООО «Издательство АСТ»; ООО «Издательство Астрель»; 2004. – XVIII, 318 с.

5. Murray E. Knowledge Management// Jennex International Journal of Knowledge Management. – 2003. – № 6. – С. 32.

6. Savage Ch. M. Fifth Generation Management: co-creating through virtual enterprising, dynamic teaming and knowledge networking / Ch. M. Savage. – Butterworth-Heinemann, 1996. – Edition 2. – 341 p.

7. Weidner D. Using connect and collect to achieve the KM endgame [Text] / D. Weidner// IT Professional. – 2002. – №4. – pp. 18 – 24.

8. Доц. О. Р. Система управління знаннями як елемент менеджменту кадрової політики в організації / Науковий вісник, 2007. – вип. 17.8. – С. 241 – 243.

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ СТРАТЕГІЇ ПІДПРИЄМСТВА НА ОСНОВІ ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

ДАШКОВСЬКА І. Б.

аспірант

СТУПАК І. О.

аспірант

Львів

Постановка проблеми. Будь-яке підприємство являє собою складну, соціально-економічну, виробничу, динамічну систему господарювання, яка є відкритою і знаходиться під постійним впливом оточуючого середовища. Саме тому управління підприємством передбачає ефективне використання та залучення наявних ресурсів і можливостей з метою мінімізації витрат виробництва та максимізації майбутніх доходів. Багато в чому успішність функціонування підприємства переплітається з його потенціалом, який являє собою сукупність певних факторів виробництва та можливостей, які використовуються та трансформуються в процесі господарювання. Узагальнено під потенціалом прийнято розуміти здатність господарюючого суб'єкта найбільш ефективно реалізовувати те або інше функціональне завдання при максимальному використанні наявних економічних ресурсів [4]. Потенціал може бути базовим або прихованим, трудовим або виробничим, науково-технічним або природно-ресурсним тощо. Однак слід зазначити, що на сьогодні надзвичайно актуальним є вивчення інноваційного потенціалу, адже інноваційна діяльність стала однією з основних умов та рушійною силою розвитку виробництва.

Аналіз останніх досліджень. Різним аспектам та проблемам даного питання присвячені праці таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: Ілляшенко С. М., Краснокутської Н. В., Чухрай Н. І.

Потенціал підприємства, зокрема інноваційний, більшість авторів розглядають через призму ресурсної концепції управління підприємством, яка розглядає ресурси як одне з джерел конкурентних переваг, що і становить його потенціал. Проте необхідно пам'ятати, що «ресурси існують незалежно від суб'єктів економічної діяльності, а потенціал окремого підприємства, суспільства загалом невіддільний від суб'єкта діяльності» [5, с. 94].

Також слід зазначити, що потенціал є більш об'ємним поняттям порівняно з ресурсами і включає

в себе останні. До складу потенціалу входять наявні та приховані ресурси, першими необхідно ефективно управляти та використовувати, другі – мобілізувати.

Краснокутська Н. В. аналізуючи поняття потенціалу зазначила, що «при становленні ресурсної теорії підприємства можна відмітити її спрямованість на інтравертне розуміння сутності потенціалу підприємства через синтез ресурсів і організаційних здібностей» [6, с. 57].

Щодо інноваційного потенціалу, то автор Новікова І. В. [7] пише, що він передбачає поєднання інноваційних ресурсів і відповідних каталізаторів, які сприяють використанню цих ресурсів з метою досягнення певних результатів інноваційної діяльності. Інноваційні ресурси – кадрові, науково-технічні, виробничо-технологічні, фінансово-економічні, а каталізatori – мотивація, інноваційна культура, організаційно-управлінські елементи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зрозуміло, що єдиного підходу до визначення інноваційного потенціалу немає, що свідчить про багатогранність даного поняття. Загалом, виділяють наступні чотири підходи у тлумаченні інноваційного потенціалу [3, с. 203; 4]:

- 1) як сукупності різних видів ресурсів, необхідних для здійснення інноваційної діяльності підприємства;
- 2) як «міра готовності» підприємства виконати поставлені цілі в області інноваційного розвитку;
- 3) як здатність підприємства розробляти й реалізовувати інноваційні проекти;
- 4) як сукупність можливостей підприємства в інноваційній діяльності.

Головій В. М. також зазначає, що інноваційному потенціалу властива триєдина сутність [8]:

(а) ресурсний рівень (ресурсний потенціал) – сукупність ресурсів, використовуваних у певних соціально-економічних формах для виробництва інноваційної продукції, що задовольняє суспільні потреби; упорядкована їх система у натуральному й вартісному вираженні, використовуваних для створення матеріально-технічної бази інноваційного середовища;

(б) результативний рівень – результат реалізації наявних можливостей;

(в) внутрішній рівень – здатність ефективно перетворювати ресурси на інноваційний продукт.

Щодо управління інноваційним потенціалом, то воно повинно передбачати наявність відповідної стратегії, яка дає змогу оперативно реагувати на виклики оточуючого середовища, шляхом оптимального використання і залучення наявних ресурсів і можливостей. Дана стратегія повинна ґрунтуватися на певній оцінці інноваційного потенціалу та здійснюватися за чітко окресленими напрямками чи критеріями. Адже залежно від оцінки стану в якому знаходиться інноваційний потенціал підприємства буде й обиратися відповідна стратегія.

Оцінку інноваційного потенціалу можна проводити за наступною схемою: ресурси (Р) – функції (Ф) – продукт або продукт (П). Вона може стосуватися як одного окремого продукту, тобто бути частковою, так і всі групи продуктів чи проектів – інтегральною [1].

Також оцінка інноваційного потенціалу передбачає аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства за допомогою різноманітних аналізів: SWOT, SPACE, STEP, SNW тощо.

Інноваційна стратегія має сприяти вирішенню глобальних завдань існування організації впродовж довгострокової перспективи, досягненню цілей, спрямованих не на отримання поточних прибутків, а на задоволення потреб споживачів. Така інноваційна діяльність уже потребує здійснення низки функцій. Фактично йдеться про цілісний бізнес, який об'єднує виконавців усіх стадій створення й реалізації нового продукту. Тому для керівництва такою діяльністю необхідний проектний підхід, особливістю якого є те, що управління інноваційним проектом організаційно відокремлюється від функціонального управління.

Запорукою успішної реалізації інноваційного проекту є наявність певних умов:

- ясність цілей проекту на всіх рівнях управління;
- надійність і повнота інформації щодо умов реалізації проекту;
- достатнє ресурсне забезпечення;
- адекватна оцінка інноваційного потенціалу.

Інноваційні стратегії організації класифікуються за різними ознаками. Сладкевич В. П. виділяє наступні типи інноваційних стратегій [9, с. 300] (табл. 1).

Таблиця 1

Класифікація інноваційних стратегій

Класифікаційна ознака	Типи інноваційних стратегій
Зміст та сфера застосування інновацій	Технологічна Ринкова Продуктова Організаційно-управлінська Виробнича Економічна Соціальна
Цілі розвитку	Силова Стратегія ніші Поєднувальна Піонерська
Особливості конкурентної поведінки організації	Традиційна Пристосувальна Імітаційна Оборонна Наступальна

Пропонуємо здійснювати розробку та реалізацію інноваційної стратегії на основі інноваційного потенціалу підприємства за наступними етапами:

1. Стратегічний аналіз середовища функціонування підприємства, зокрема визначення інноваційної позиції підприємства в конкурентному середовищі, вивчення інноваційного потенціалу та можливостей його зростання.

2. Розробка інноваційних цілей підприємства, орієнтованих на довгострокову перспективу. Важливим аспектом даного етапу є усвідомлення і вибір реальних та сумісних з концепцією діяльності підприємства цілей, досягнення яких зможе забезпечити ефективне функціонування організації та бажану конкурентну позицію на ринку.

3. Оцінка альтернатив та вибір певної інноваційної стратегії. Як бачимо з табл. 1 існує декілька класифікацій інноваційних стратегій. Вибір тієї чи іншої стратегії залежить від низки факторів, що впливають на діяльність підприємства. На нашу думку особливу увагу слід звернути на такі чинники як стан інноваційного розвитку національної економіки (зокрема, визначення пріоритетних напрямків інноваційної діяльності на загальнодержавному рівні та моніторинг правового поля); можливість виходу організації з інноваційним продуктом на міжнародний ринок; структура галузі, в якій функціонує організація, можливість залучення і використання необхідних ресурсів (як матеріальних, так і інтелектуальних); ризики (оцінка реальних та потенційних ризиків, пов'язаних з інноваційною діяльністю конкретного виду, можливості їх зменшення та уникнення).

4. Реалізація та поточне корегування інноваційної стратегії.

Даний алгоритм є загальною схемою розробки інноваційної стратегії, який повинен адаптуватися під особливості діяльності організації, рівня її інноваційного потенціалу та можливостей технологічного розвитку.

Висновки. При формуванні інноваційної стратегії керівництво повинно пам'ятати, що немає єдиного правильного підходу до вибору конкретної стратегії, що зумовлює необхідність постійного коригування обраної інноваційної стратегії через призму динамічного середовища. Подальшого дослідження потребує деталізація етапів формування інноваційної стратегії в залежності від сфери та можливостей реалізації і підвищення інноваційного потенціалу діяльності суб'єкта господарювання. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Черноіванова Г. С.** Інноваційний потенціал у концепції розробки інноваційної стратегії підприємства / Червіанова Г. С. // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2011. – №34. – С. 344 – 347.
2. **Краснакутська Н. В.** Інноваційний менеджмент: Навч. посібник. – К.: КНЕУ, 2003. – 504 с.
3. **Фірсова С. М., Чоботар С. В.** Основні елементи інноваційного потенціалу / С. М. Фірсова, С. В. Чоботар // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – №3 (25). – с. 202 – 207.
4. **Чоботар С. В.** Інноваційний потенціал підприємства: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.confcontact.com/Okt/18_Chebot.htm.

5. Куликов П. М. Теоретические подходы к определению сущности экономического потенциала предприятия / П. М. Куликов // Бизнес Информ. – 2009. – № 1. – С. 93–97.

6. Краснокутська Н. Дефініція поняття «потенціал підприємства» в контексті розвитку мікроекономічної теорії / Н. Краснокутська // Вісник КНТЕУ. – 2008. – № 5. – С. 54–64.

7. Новикова І. В. Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-економічне забезпечення розвитку: Автореф. дис. канд. екон. наук: 08.06.01 / КНЕУ. – К., 2003. – 20 с.

8. Головій В. М. Інноваційне підприємництво: сутність, потенціал /В. М. Головій// Вестник НТУ «ХПИ». – 2010.– №58.

9. Сладкевич В. П. Стратегічний менеджмент організацій: Підруч. для студ. вищих навч. закл. – К.: ДП «Видавничий дім «Персонал», 2008. – 496 с.

АНАЛИЗ ИНСТИТУЦИОНАЛЬНЫХ МЕХАНИЗМОВ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ФИРМ

СТЕПАНЕНКО В. В.

Харьков

Актуальность. Актуальность определения институциональных условий инновационного развития фирмы предопределяется ее большим значением в экономике Украины. Основным субъектом инновационного развития, в рамках которого происходит создание и внедрение инноваций, является фирма. Роль государства в инновационном развитии заключается в том, что в его компетенции находится создание основных благоприятных институциональных условий инновационного развития фирмы. Вопросы влияния институциональной среды на поведение фирмы, осуществляющей инновационную деятельность, представлены трудами таких экономистов как Афонасова М. А., Балабанова Е. С., Валиева О. В., Грудзинского А. Г., Дементьева В. Е., Карпова Ю. А., Манченко Н. В., Московского А. И., Нижегородцева Р. М., Сорвинова Б. В., Сухарева О. С., Чухно А., Федуловой Л., Шовкуна И., Юданова А. Ю., Яковлева М. А., Яременко О. А. и др.

Несмотря на достаточно большое число работ, посвященных как необходимости осуществления инновационной деятельности в целом, так и отдельным аспектам ее организации, представление о механизмах ее осуществления все еще остается недостаточно разработанным. Поэтому процесс создания модели инновационной фирмы, основанной на институциональной парадигме, находится еще в начальной стадии.

Целью данного исследования является анализ механизмов институционального развития инновационных фирм в рамках институционального обеспечения инновационной деятельности в экономике Украины.

Исследование. В соответствии с определенной целью исследования, рассмотрим основные теоретические концепции фирм. В теории фирм выделяют следующие основные концепции фирмы: неоклассическая теория фирмы; институциональная теория фирмы; эволюционная теория фирмы; предпринимательская теория фирмы. Каждая из указанных концепций рассматривает предприятие лишь под одним ракурсом, упуская из виду многие другие, даже тесно связанные

с рассматриваемым процессом. Так, неоклассическая теория предприятия упускает из виду его воспроизводственную функцию, т. е. процессы возобновления ресурсов, управляемой и неуправляемой эволюции производственной функции. Изменение последней трактуется в неоклассической теории как эффект действия «научно-технического прогресса», являющимся внешним по отношению к предприятию процессом создания и распространения организационно-технологических новшеств. Между тем и производственные, и воспроизводственные процессы в стенах предприятия регулируются одними и теми же людьми, протекают в соответствии с принятыми на предприятии способами решения проблем и механизмами принятия решений.

В эволюционной теории фирма рассматривается как один из объектов в среде подобных объектов, которую можно уподобить биологической популяции. Поведение предприятия в первую очередь определяется взаимоотношениями между членами этой популяции, во вторую – некоторыми внутренними характеристиками объекта, к числу которых относят, в первую очередь, устоявшиеся правила принятия решений в ответ на те или иные внутренние или внешние воздействия. Эти правила не являются раз и навсегда установленными, они эволюционируют в соответствии с изменением деловой среды предприятия и несут на себе отпечаток, как личностей руководителей фирмы, так и характера взаимоотношений с партнерами из других предприятий. Однако эволюционная теория не рассматривает причины формирования (слияния, разделения, ликвидации) фирмы.

Предпринимательская теория фирмы рассматривает предприятие, как сферу приложения предпринимательской инициативы и имеющихся у предпринимателя или доступных для привлечения ресурсов. Во главу угла в данной концепции ставятся взаимоотношения между предпринимателем и его бизнесом, оставляя в стороне вопросы влияния коллектива на принятие решений. Однако не все предприятия являются предпринимательскими, что ограничивает область применения данной теории, вместе с тем число предпринимательских фирм значительно больше иных предприятий.

Институциональная среда, в которой функционируют выше рассмотренные модели, различаются ко-

ренным образом, что и обуславливает различия в моделях успешного развития фирм. Сущностное отличие рассматриваемых моделей формируется именно вследствие необходимости приспособления фирмы к условиям внешней среды, которая стабильна в традиционной индустриальной экономике и крайне нестабильна в экономике инновационного типа [1].

Для отражения различных аспектов функционирования предприятия, В. А. Тамбовцевым предложена системная концепция, которая интегрирует рассмотренные концепции и дополняет их в указанных пробелах [2]. Согласно данной концепции предприятие рассматривается как относительно устойчивая, целостная и отграниченная от окружающей среды самостоятельная социально-экономическая система, интегрирующая во времени и пространстве процессы производства (реализации) продукции и воспроизводства ресурсов. Связующим звеном между этими процессами и «лицом» фирмы служит ее потенциал – совокупность ресурсов и возможностей, определяющих ожидаемые характеристики ее развития при тех или иных сценариях изменения окружающей среды. Основной объект принятия решений – распределение ресурсов и усилий фирмы между наращиванием потенциала и его использованием, между воспроизводством и производством, между будущим и настоящим.

Исходя из проанализированной концепции можно сделать вывод, что основной отличительной характеристикой инновационной фирмы от традиционной является, то что в основе существования инновационной фирмы находится относительно устойчивая часть внутренней среды фирмы. И именно эта часть внутренней среды, непосредственно и косвенно влияющая на продуцирование, поддержание развития, распространение и использование инноваций, а также включающая в себя определенные механизмы и институты поддержания инновационного процесса является инновационной системой фирмы.

Инновационная система фирмы представляет собой особый комплекс институтов – норм и правил (формальных и неформальных) сознательного управления ресурсами, обеспечивающих продуцирование, развитие, поддержку, использование и распространение инноваций, как на уровне самой фирмы, так и на уровне взаимодействия с контрагентами. Отсюда следует, что инновационная система фирмы охватывает не только внутреннюю среду фирмы, но и часть внешней.

Поэтому хорошо спланированная инновационная система должна обеспечить непрерывное и своевременное выполнение таких функций как: непрерывное прогнозирование тенденций рынка и тщательный отбор приоритетных направлений исследований; стратегическое планирование инновационной деятельности предприятия; поиск, оценку, анализ, отбор и генерирование инновационных идей и изобретений; постоянное внедрение инновационных проектов с целью обеспечения непрерывного потока инноваций – инновационного портфеля; мониторинг показателей уже внедрённых инновационных проектов и их корректировку и т. д.

Очевидна важность, которую оказывает институционально-инновационная среда на динамику и стимулы создания инноваций. Она может, как способствовать инновациям, так возводить на их пути барьеры, представляющие собой препятствия на пути инноваций и выражающиеся в нарушении хода инновационного процесса и трудностях вывода инновационного продукта на рынок, а также рассматривающиеся как институциональные ограничения.

Как отмечает И. А. Шовкун, «экономические системы с развитыми рыночными отношениями обеспечивают себе процветания благодаря стабильности институциональной матрицы, которая базируется на политической системе с встроенным механизмом сдержек и противовесов... Такая институциональная матрица способствует сложному неперсонифицированному обмену, необходимому для политической стабильности и реализации потенциальных экономических выгод от использования современных технологий» [3, с. 30].

Таким образом, устройство политического рынка оказывает существенное воздействие на процесс институционального проектирования. Российский исследователь О. С. Сухарев отмечает по этому поводу: «неэффективность процесса производства формальных правил находится в теснейшей корреляционной зависимости от степени неэффективности политической системы, рынков, механизмов взаимодействия групп особых интересов по поводу ввода ограничений» [1, с. 144]. Обратная ситуация наблюдается в Украине, где электорат имеет различные представления о векторе внешней политики и существуют идеологические разногласия в обществе. В таком варианте увеличение оппортунизма в отношении инновационных механизмов развития предприятий неизбежно, что и осложняет формирование эффективных экономических институтов в украинском обществе.

Институты инновационной системы фирмы, играющие наиважнейшую роль в поддержании ее в рабочем состоянии, условно можно разделяют на две основные группы: наноэкономические и микроэкономические. Так, наноэкономические институты определяют социально-экономическое поведение индивидуальных агентов на уровне их привычек, стереотипов мышления, системы ценностей, традиций и т. д. В свою очередь микроэкономические институты, относятся к деятельности самой фирмы и представлены ее рутинными.

Тесная связь, существующая между указанными группами институтов, выражается во влиянии наноэкономических институтов на формирование организационных навыков – рутин, и обратном метаморфозе вторых в первые (когда новые рутины перерастают в привычку). Обе группы институтов образуют институциональный фундамент функционирования фирмы, и их изменение происходит относительно медленно и трудно.

Выводы. Наноэкономические и микроэкономические институты, существующие в рамках инновационной фирмы, значительно отличаются от тех, что рассматриваются при анализе «традиционных фирм». Они тесно сопряжены с иной, нежели в «традиционной фирме», стратегией, организационной структурой, бизнес-моделью и другими элементами, поскольку базируются на активном

использовании знаний, творческого и инновационного потенциала работников. Фирмы индустриальной эпохи, с их четкими бизнес-процессами и, как результат, инертными институтами вытесняются фирмами, обладающими гибкостью, адаптивностью и такими же активными, постоянно модифицирующимися институтами.

Именно такие институты детерминируют существование «инновационной фирмы», являясь инструментом реализации ее целей, и именно в этом качестве рассматриваются как составляющая ее инновационной системы. Отсутствие одного из институтов инновационной системы или его дисфункциональность делает весь инновационный процесс малоэффективным. В свою очередь, внедренная и эффективно функционирующая инновационная система является ключевым фактором конкурентоспособности фирмы, а также играет роль входного барьера. ■

ЛИТЕРАТУРА

1 Сухарев О. С. Социальная экономика: институты, инновации, экономическая политика / О. С. Сухарев. – М.: Экономическая литература, 2004. – 292 с.

2. Тамбовцев В. Л. Основы институционального проектирования: Учеб. пособие / В. Л. Тамбовцев — М.: ИНФРА-М, 2008. – 144 с.

3. Шовкун І. А. Передумови інноваційного розвитку економіки з позицій інституціонального підходу/ І. А. Шовкун // Економічна теорія. – 2004. – № 4. – С. 22 – 38.

4. Шевцов Д. С. Инновационная система фирмы [Текст]/ Д. С. Шевцов // Вестник экономической интеграции. – М., 2010. – №7 (27). – С. 133 – 137.

СТРАТЕГІЧНІ НАПРЯМИ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ З УРАХУВАННЯМ ЕКОЛОГІЧНОЇ КОМПОНЕНТИ

ГЕРАСИМЧУК З. В.

доктор економічних наук

БІЛИК О. С.

Луцьк

Сучасний стан економіки регіонів України характеризується значними диспропорціями у структурі виробництва, нагромадженням економічних, соціальних та екологічних проблем. Це зумовлено недосконалістю галузевої організації більшості регіональних господарських комплексів, їх низькою економічною ефективністю; значними відмінностями між регіонами в рівнях соціально-економічного розвитку; нераціональним використанням місцевих природних і трудових ресурсів тощо. Однією з причин такого становища є низький рівень регіональної конкурентоспроможності. Тому надзвичайної актуальності набуває проблема формування стратегій зміцнення конкурентних позицій регіону.

Основні пріоритетні напрямки розвитку країни відображені у Державній стратегії регіонального розвитку, яка є основою для формування регіональних стратегій. Але, на жаль, у задекларованих стратегічних напрямках розвитку регіонів екологічні проблеми та шляхи їх вирішення залишилися практично поза увагою. Таким чином, існує об'єктивна необхідність визначення стратегічних напрямів забезпечення конкурентоспроможності регіонів України з урахуванням екологічної компоненти.

Питання розробки регіональних стратегій підвищення конкурентоспроможності на регіональному рівні розглядались у наукових працях багатьох учених-економістів і практиків, зокрема – Г. А. Азоева, А. В. Балабанова, С. С. Гаркавенка, І. М. Ліфіца, В. Д. Немцова, М. Портера, Х. А. Фасхієва, Р. А. Фатхутдінова. Дослі-

дженням науково-методичних засад управління економікою на макро- та мезорівнях, а також формуванням регіональних стратегій займаються В. Ф. Беседін, В. М. Геєць, Б. М. Данилишин, З. В. Герасимчук, Ю. В. Орловська, В. І. Пила, Д. М. Стеченко, А. Г. Чернюк, О. С. Чмир та ін.

На даний момент основи стратегічного управління конкурентоспроможністю регіонів ще чітко не окреслилися. Вчені і практики не визначилися з «пакетом» стратегій конкурентоспроможності регіону, пріоритетними напрямами їх реалізації. У зв'язку з цим важливо показати, що в сучасних умовах ключовими є екологічні напрями підвищення конкурентоспроможності регіонів.

Під конкурентоспроможністю еколого-економічного розвитку регіону ми розуміємо здатність регіональної системи до визначення та ефективного використання своїх конкурентних переваг через досягнення еколого-економічної безпеки з метою забезпечення сталості розвитку регіону.

Стратегічні напрями підвищення конкурентоспроможності регіонів України в загальних рисах окреслені в Концепції державної регіональної політики (ДРП) та Державній Стратегії регіонального розвитку України. У Концепції ДРП, зокрема, зазначається, що її головною метою є «...створення умов для динамічного, збалансованого соціально-економічного розвитку України та її регіонів, підвищення рівня життя населення, забезпечення додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного її громадянина незалежно від місця проживання, а також поглиблення процесів ринкової трансформації на основі підвищення ефективності використання потенціалу регіонів, підвищення дійовості управлінських рішень, удосконалення роботи органів державної влади та органів місцевого самоврядування» [1]. Концепція ДРП та Державна Стратегія регіонального розвитку України включають такі основні напрями, які

більшою чи меншою мірою впливають на конкурентоспроможність регіонів країни:

- удосконалення державного регулювання соціально-економічного розвитку регіонів;
- ефективне використання ресурсного потенціалу регіонів;
- перебудова структури економіки регіонів на інноваційній основі;
- зниження рівня територіальної диференціації соціально-економічного розвитку регіонів;
- зміцнення економічної інтеграції регіонів на основі територіального поділу та кооперації праці;
- стимулювання підприємництва як головного фактора розвитку регіонів;
- забезпечення економічної самодостатності територіальних громад пропорційно їх відповідальності та фінансово-економічним можливостям;
- удосконалення міжбюджетних відносин на регіональному рівні;
- підвищення рівня зайнятості населення та поліпшення демографічної ситуації;
- удосконалення системи охорони довкілля;
- міжнародне співробітництво у сфері регіональної політики.

Варто підкреслити, що зазначені напрями загалом відповідають принципам регіональної політики ЄС, основними з яких є [2, с. 343 – 344]: концентрація, програмний підхід, партнерство, субсидіарність, компліментарність.

Під час визначення стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності регіонів країни слід також спиратися на «золоті правила» національної конкурентоспроможності, які були сформульовані фахівцями міжнародного Інституту розвитку менеджменту в Лозанні (IMD-Lausanne), а саме: стабільне та передбачуване законодавство; гнучка структура економіки; стимулювання приватних заощаджень та внутрішні інвестицій; агресивність експорту та привабливість внутрішнього ринку; якість, гнучкість та прозорість управління та адміністрування; взаємозалежність заробітної плати, продуктивності праці та податків; скорочення розриву між мінімальними та максимальним доходами, зміцнення середнього класу; інвестиції в освіту та підвищення кваліфікації; баланс переваг глобалізації та національних особливостей [3, с. 6].

Виходячи з вищесказаного, можна виділити наступні стратегічні напрями забезпечення конкурентоспроможності регіонів України з врахуванням екологічної компоненти:

- 1) підвищення інвестиційної привабливості регіону;
- 2) створення регіональної інноваційної системи;
- 3) розвиток екологічної інфраструктури регіону;
- 4) створення у регіоні значного наукового та інтелектуального потенціалу, компетентного у вирішенні екологічних проблем регіону.

Погоджуючись з думкою Н. В. Пахомової, А. Ендреса та К. Ріхтера, які визначили стратегії господарювання через призму сталого розвитку [4, с. 327], основними

стратегіями забезпечення конкурентоспроможності з врахуванням екологічної компоненти, можна вважати: добровільну відмову від надлишкового споживання ресурсів і продуктів – стратегію розумної достатності; мінімізацію негативного впливу на природне середовище шляхом перепроєктування технологій роботи, коригування номенклатури виготовленої продукції та зміни сировинної бази – стратегію чистого виробництва; істотне збільшення коефіцієнта використання сировинних ресурсів і продуктивності праці – стратегію екологічної ефективності; налагодження постачальницьких ланцюжків кругообігу ресурсів з метою мінімізації відходів виробництва й зниження навантаження на природне середовище – стратегію циркулярності; сумісне вирішення екологічних проблем ресурсозбереження в межах регіональних кластерів – стратегію кооперування.

Висновки. Незважаючи на високу економічну динаміку та запровадження останніми роками регіональної політики, конкурентоспроможність України та регіонів зокрема залишається низькою, а міжрегіональні диспропорції продовжують поглиблюватися. Не задовільною є і екологічна ситуація, що склалась у регіонах. Саме тому дослідження проблем у діяльності регіонів та розробка стратегічних шляхів підвищення їх конкурентоспроможності є дуже важливими для України, якщо вона прагне посісти значиме місце в глобалізованому економічному просторі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Концепція державної регіональної політики: затверджено Указом Президента України від 25 травня 2001 р. № 341/200 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=341%2F2001>.
2. Регіональна політика та стратегія Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.niss.gov.ua/book/Region/08-1-REGIONI.pdf>.
3. **Алімов А. Н.** Конкурентоспроможність національної економіки / А. Н. Алімов, В. Н. Ємченко. – К.: Ін-т економіки НАН України, 2001. – 59 с.
4. **Пахомова Н. В., Эндрес А., Рихтер К.** Екологічний менеджмент. – СПб.: Питер, 2003. – 544 с.

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ РЕКРЕАЦІЙНОЇ СИСТЕМИ РЕГІОНУ НА ШЛЯХУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

ЧЕРЧИК Л. М.

доктор економічних наук

КОЛЕНДА Н. В.

кандидат економічних наук

Луцьк

Формування стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону є досить складним завданням. Перш за все, це проявляється в тому, що сучасний стан використання потенціалу рекреаційної сфери є нерациональним та носить екстенсивний характер. Крім того, кількісний та якісний склад компонентів сукупного потенціалу, що продукують стратегічний, є досить диверсифікованим у регіонах країни. Тому формування стратегічного потенціалу повинно враховувати конкурентні переваги кожної рекреаційної системи. Виконання цього завдання вимагає вивчення прикладних аспектів формування стратегічного потенціалу та механізмів, які забезпечать можливості його нарощення та раціонального використання.

Науковцями О. Федоніним, І. Репіною та О. Олексюк було досліджено сутність формування потенціалу підприємства, яке характеризують як процес ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного відтворення [1, с. 27].

На нашу думку, формування стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону – це багатоступінчастий процес ідентифікації окремих компонентів сукупного потенціалу та створення на їх основі нової якості, яка забезпечить реалізацію конкурентних переваг рекреаційної системи та ефективне відтворення ресурсних складових, власне, стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону.

При формуванні стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону необхідно враховувати, що:

- стратегічний потенціал – це складна система компонентів, жоден із яких не може бути виключеним чи замінений іншим, а лише посилювати чи послаблювати дію один одного;
- під час формування стратегічного потенціалу діє закон синергії;
- стратегічний потенціал у вищих формах його прояву може самостійно трансформуватися із появою нових та зміною існуючих компонентів;
- компоненти стратегічного потенціалу мають функціонувати одночасно і в сукупності;
- складові стратегічного потенціалу мають бути адекватними характеристикам рекреаційних послуг, на яких спеціалізується рекреаційна система;

– внаслідок взаємодії всіх компонентів стратегічного потенціалу з'являється нова якість, якої не має жоден із них.

Формування стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону має ряд етапів.

I. Підготовчий етап включає: 1) збір інформації про стан всіх компонентів сукупного потенціалу та рекреаційної системи в цілому; 2) розгляд проблем, які стоять на перешкоді формування стратегічного потенціалу та розвитку рекреаційної системи регіону; 3) визначення завдань формування стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону.

II. Аналітичний етап: 1) аналіз компонентів сукупного потенціалу рекреаційної системи регіону; 2) оцінка сукупного потенціалу рекреаційних систем регіонів та субгалузей рекреації; 3) прогнозування стану сукупного потенціалу.

III. Оперативний етап: 1) вибір компоненти, яка відіграватиме провідну роль у формуванні стратегічного потенціалу та реалізації конкурентних переваг регіону; 2) виявлення додаткових джерел формування стратегічного потенціалу; 3) безпосереднє формування стратегічного потенціалу.

IV. Етап прикладних розробок: 1) вибір стратегії розвитку рекреаційної системи регіону для реалізації її стратегічного потенціалу; 2) розробка програми реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону; 3) вибір заходів реалізації стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону.

Концептуальна схема формування стратегічного потенціалу рекреаційної системи відображена на рис. 1. Як бачимо, на першому етапі формування стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону проводиться збір та обробка статистичної інформації про кількісні та якісні характеристики кожної компоненти сукупного потенціалу. Носіями такого типу інформації є звіти Управління земельних ресурсів, статистичні щорічники, звіти обласного управління екобезпеки.

Важливо також виявити проблеми, які стоять на перешкоді формування стратегічного потенціалу та розвитку рекреаційної системи регіону. Для цього необхідно виділити, описати та вивчити першочергові проблеми, які вимагають негайного вирішення, та визначити потреби корегування проблемних ситуацій.

Наступним етапом є визначення завдань розвитку рекреаційної системи регіону, серед яких варто виділити: удосконалення системи управління рекреаційною системою для забезпечення ефективного її розвитку; освоєння нових рекреаційних ресурсів, їх охорона, ефективне використання та відновлення; забезпечення умов

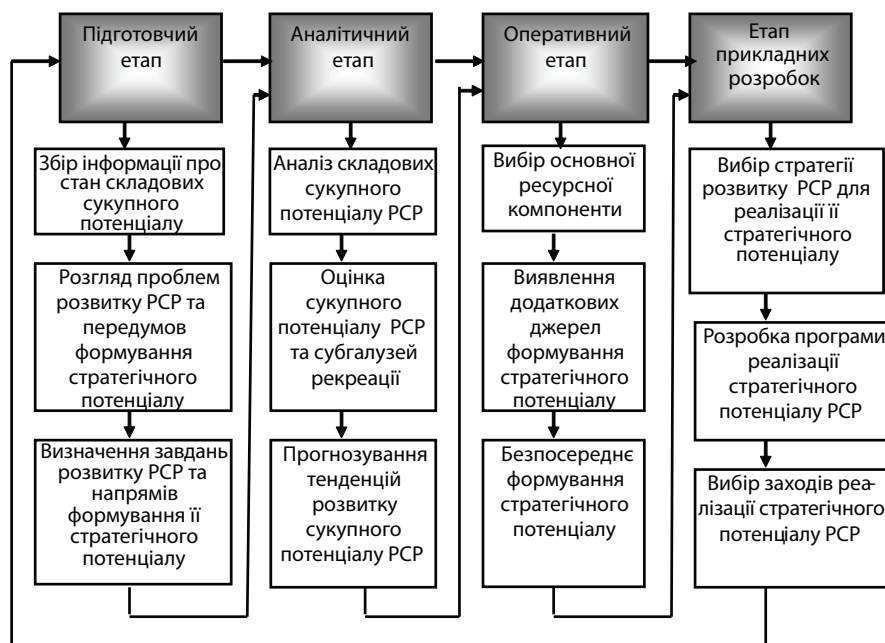


Рис. 1. Концептуальна схема формування стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону

підготовки і перепідготовки персоналу для рекреаційної сфери; досягнення раціонального використання природних рекреаційних ресурсів; розробка нормативно-правового забезпечення розвитку рекреаційної сфери; підвищення рівня економічної культури населення; формування навиків рекреаційного підприємництва у населення регіону; залучення вітчизняних та іноземних інвестицій у рекреаційну сферу регіону.

Ще одним етапом формування стратегічного потенціалу є аналітичний, основною метою якого є визначення ретроспективної, сучасної оцінки та прогнозного стану складових сукупного потенціалу рекреаційної системи регіону. Проведення дослідження за таким алгоритмом допоможе з'ясувати передумови формування стратегічного потенціалу, оцінити його сучасний кількісний і якісний склад та зробити прогноз про перспективи використання.

Першим кроком оперативного етапу є визначення основної ресурсної компоненти стратегічного потенціалу, яка стане основою реалізації конкурентних переваг розвитку рекреаційної системи регіону. Вибір основної компоненти проводиться зі структурних елементів сукупного потенціалу. Наступний крок – виявлення додаткових джерел формування стратегічного потенціалу рекреаційної системи регіону, що здійснюється на основі ресурсного аналізу, та безпосереднє його формування. Оскільки сукупний потенціал складається із окремих компонент, то його загальна величина буде залежати від величини та якості кожної з них.

Етап прикладних розробок відображає формування механізму, який забезпечить визначення стратегії, розробку програми розвитку рекреаційної системи регіону та її стратегічного потенціалу, вибір заходів реалізації стратегічного потенціалу.

Отже, дослідження особливостей формування стратегічного потенціалу рекреаційної системи

регіону є передумовою забезпечення її конкурентноспроможності. Оскільки вивчаючи кожен елемент стратегічного потенціалу, формуємо його найбільш оптимальний склад, визначаємо рівень його відповідності стратегічним цілям розвитку регіону, що в подальшому принесе позитивний результат як для окремої рекреаційної системи, так і держави загалом. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Федонін О. С., Рєпніна І. М., Олексик О. І. Потенціал підприємства: формування та реалізація: Навчальний посібник. – К.: КНЕУ, 2004. – 316 с.

ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ВОСТОЧНЫХ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

БРИЛЬ М. С.

кандидат экономических наук

Харьков

Мировой финансово-экономический кризис 2008 – 2009 гг. существенно отразился на состоянии украинской экономики, понизил конкурентоспособность страны и актуализировал проблему поддержки ведущих регионов страны, к которым, прежде всего, относятся крупные промышленно развитые восточные области – Донецкая, Луганская и Харьковская. Конкурентными преимуществами этих регионов является наличие полезных ископаемых, развитая промышленность и аграрный сектор, разветвленная сфера услуг, значительный потенциал науки. Площадь территорий этих областей составляет, соответственно, 26,5 тыс. км², 26,7 тыс. км², и 31,4 тыс. км² или 14% всей территории Украины. Данные регионы являются густонаселенными. В Донецкой области проживает по состоянию на 01.01.2010 г. 4,47 млн чел., в Луганской – 2,31 млн чел., в Харьковской – 2,77 млн чел. [1, с. 110].

Численность занятого экономической деятельностью населения в этих регионах довольно значительная (свыше 1,0 млн чел.) и составляет, соответственно, 1,54 млн чел., 1,03 млн чел. и 1,27 млн чел. или 16,7% от численности занятых в экономике страны. Таких регионов в Украине всего 7 (из 27) [1, с. 11]. Кроме восточных, к ним относятся Днепропетровская, Львовская и Одесская области, а также г. Киев.

Восточные регионы Украины являются крупными производителями промышленной продукции, которая поставляется во многие страны мира (турбины, электро-

техническое и горное оборудование, электронное и оптическое оборудование и др.). Удельный вес реализованной промышленной продукции (работ, услуг) предприятиями данных регионов в общем объеме реализованной промышленной продукции Украины в 2005 – 2009 гг. представлен на рис. 1.

Представленные на рис. 1 данные свидетельствуют о том, что, несмотря на финансово-экономический кризис, объемы реализованной промышленной продукции в 2009 г. в Донецкой и Луганской областях хотя и сократились, но незначительно, а в Харьковской – даже возросли по сравнению с 2005 – 2008 гг. с 4,8% до 5,5%. По объемам реализации продукции машиностроения Харьковская область опередила Донецкую и Луганскую области. Индекс реализации машиностроительной продукции (в % к предыдущему году) составил в Харьковской области в 2009 г. 66,2%, в Донецкой – 58,6%, в Луганской – 52,4% [2, с. 195].

Наряду с объемами роста реализации промышленной продукции, которые являются важным показателем имеющегося потенциала в этих регионах и качественной характеристикой национальной экономической безопасности страны, важным показателем является участие региона во внешнеэкономической деятельности. Донецкая, Луганская и Харьковская области относятся к регионам активной внешнеэкономической деятельности. В экспорте продукции Донецкой области преобладают черные металлы и изделия из них; котлы, машины, аппараты, механические устройства и др.; Луганской – черные металлы; энергетические материалы; полимерные материалы, пластмассы и др.; Харьковской – котлы, машины и аппараты, электрические машины и

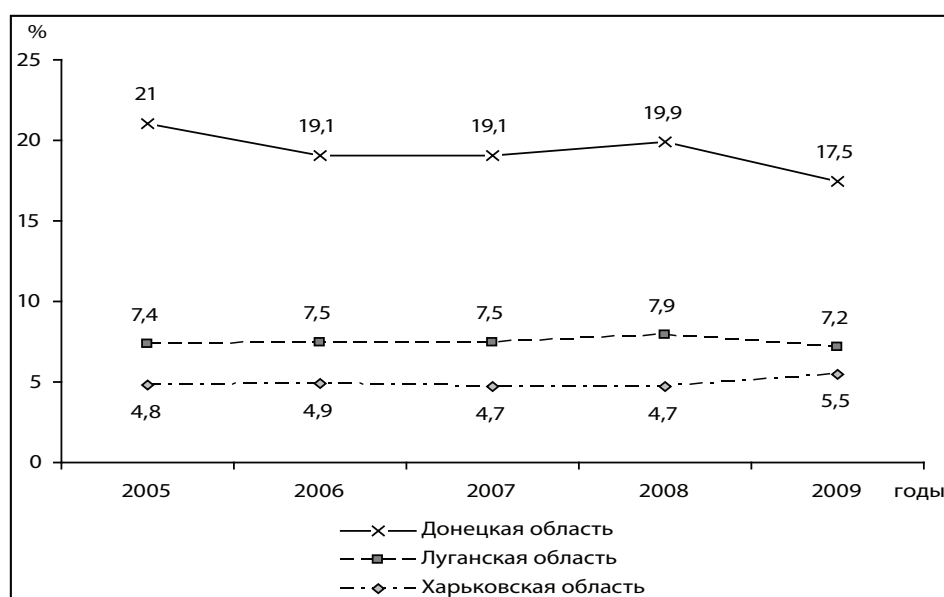


Рис. 1. Удельный вес реализованной промышленной продукции восточными регионами Украины в общем объеме реализованной промышленной продукции регионами Украины [2, с. 186 – 189]

оборудование, приборы, аппараты и др. [1, с. 509 – 531]. Так, продукция Харьковского завода ОАО «Турбоатом» поставляется в Болгарию, Норвегию, Аргентину, Финляндию, Мексику и др. страны, ГП «Завод «Электротяжмаш» экспортируется в 30 стран мира. Это – турбогенераторы, электродвигатели и др. ГП «Завод «Электротяжмаш» является единственным в Украине предприятием, которое выпускает мощные гидрогенераторы, турбогенераторы для тепловых и атомных электростанций, электродвигатели для приводов прокатных станков, шахтных подъемников, буровых установок и др. [3].

В двух восточных регионах страны – Донецкой и Луганской областях экспорт продукции в последние годы превышает ее импорт, о чем свидетельствуют коэффициенты покрытия экспортом импорта, а именно: 4,82 в Донецкой области и 2,56 в Луганской области. В Харьковской области данный коэффициент ниже единицы (рис. 2).

Общий объем экспорта товаров в Харьковской области составил в 2009 г. 1307,1 млн долл. США, а импорта – 1451,0 млн долл. США [2, с. 501 – 502].

Доказанная конкурентоспособность многих производств и видов продукции на мировом рынке восточных регионов страны, их адаптированность к выпуску значительной номенклатуры продукции в различных исполнениях (северном и тропическом), позитивное влияние на развитие других видов экономической деятельности, а также возможность обеспечения занятости значительной части экономически активного населения требуют большего внимания органов государственной власти и управления к поддержанию и повышению экономического потенциала данных регионов. Основной путь их дальнейшего развития видится в создании политических и экономических условий для увеличения объемов инвестиций как в материальные, так и нематериальные активы ведущих предприятий восточных регионов страны с целью их технического переоснащения и повышения конкурентоспособности выпускаемой продукции.

Необходимо также, по нашему мнению, создание межрегиональных координационных советов по разработке комплексных стратегий экономического и социального развития восточных, западных, центральных, северных и южных регионов страны с целью усиления конкурентных позиций ведущих секторов экономики на мировом рынке [6].

Развитие ведущих секторов экономики может финансироваться в соответствии с действующим законодательством Украины фактически только из Государственного бюджета через целевые программы. Разработка таких программ должна осуществляться с участием межрегиональных координационных советов с целью обеспечения эффективных межотраслевых и межрегиональных связей и создания реальных возможностей для безусловного выполнения таких программ.

Практическое обоснование реализации таких программ зависит от содействия межрегиональных координационных советов реализации перспективных проектов по развитию экспортного потенциала ведущих отраслей, расширения межрегиональной кооперации и сотрудничества, создания действенной инфраструктуры.

Выводы. Реализация концепции создания межрегиональных координационных советов по разработке стратегий социально-экономического развития смежных регионов страны зависит от инициативы и совместных усилий органов государственной исполнительной власти данных административно-территориальных единиц и широкого использования в их практической работе программно-целевого подхода к развитию региональных социально-экономических систем [4]. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Регіони України / Статистичний збірник за 2010 рік. / Державний комітет статистики України. Ч. I. За ред. О. Г. Осауленка. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 368 с.
2. Регіони України / Статистичний збірник за 2010 рік. / Державний комітет статистики України. Ч. II. За ред. О. Г. Осауленка. – К.: ДП «Інформаційно-аналітичне агентство», 2010. – 808 с.

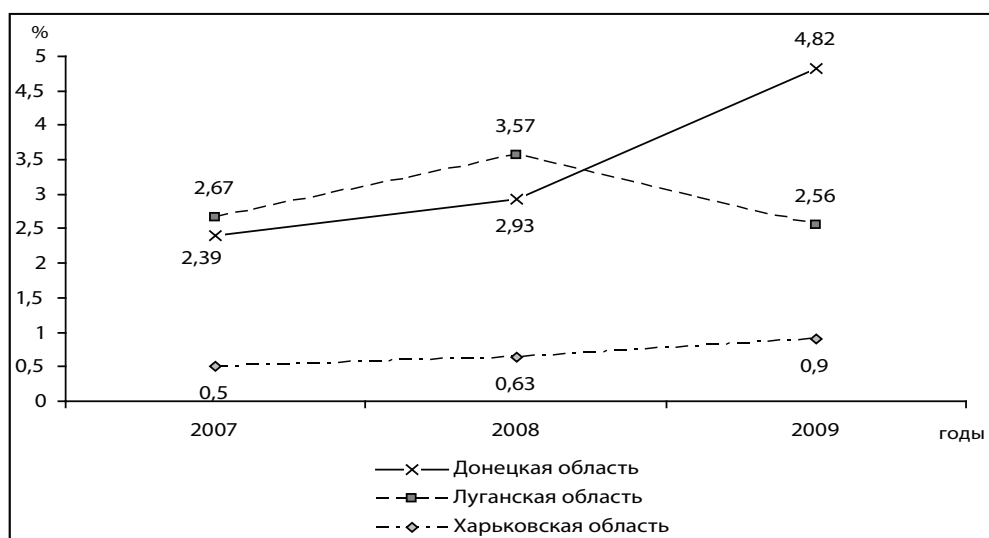


Рис. 2. Коефіцієнти покриття експортом імпорту продукції в 2007 – 2009 гг. в восточных регионах страны [1, с. 503]

3. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2009 році / Державний комітет статистики України. – К.: Держаналітінформ, 2010. – 168 с.

4. Кизим Н. А., Узунов В. В. Программно-целевой подход к государственному управлению социальной напряженностью в регионах страны: Монография. Х.: ИД «ИНЖЭК», 2007. – 204 с.

5. Новак І. М. Соціальний розвиток регіонів України: оцінка та напрями зменшення диспропорцій: моногр. / І. М. Новак; НАН України. Ін-т економіки пром-сті, Ін-т демографії та соц. досліджень. – Донецьк; Київ, 2008. – 196 с.

6. Основи сталого розвитку Харківської області до 2020 року: Монографія. – Х.: Видавничий Дім «ИНЖЕК», 2010. – 512 с.

«ПОДРЫВНЫЕ ИННОВАЦИОННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» КАК ОСНОВА ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ ПРИДНЕПРОВЬЯ

МИРОНЕНКО Н. А.

кандидат технических наук

ГИЗЕНКО Н. Н.

аспирант

Днепропетровск

Постановка проблемы в общем виде. Металлургия – одна из немногих отраслей промышленного сектора в Украине, от конкурентоспособности которой зависит экономическая стабильность страны в целом. Именно металлургические предприятия обеспечивают четверть национального ВВП. По объёму налоговых отчислений сталевары находятся на уровне аграриев. Несмотря на мировой экономический кризис 2008 – 2009 гг. технологическую отсталость и низкую производительность труда (по данным компании McKinsey 26% от уровня США), украинская металлургия по итогам 2010 г. всё ещё остаётся на восьмом месте среди стран-производителей стали (рис. 1) [1, 2].

Основные производственные мощности горно-металлургического комплекса (ГМК) Украины сосредоточены в Приднпровье. Поэтому для дальнейшего развития региональной экономики Приднпровья крайне важно повышать уровень конкурентоспособности данной отрасли. Именно это определило **цель статьи**: проанализировать нынешнюю ситуацию в ГМК Украины и обосновать пути повышения уровня его конкурентоспособности.

Изложение основного материала. Рассмотрим факторы, которые с нашей точки зрения, могут этому способствовать. Начнём с макропоказателей. Не секрет, что нынешняя национальная экономическая модель крайне энергозатратна. Украина импортирует природного газа почти на 25% больше, чем США и Великобритания вместе взятые. По потреблению голубого топлива на душу населения Украина в пять раз опережает Японию [3]. Как следствие, энергоёмкость украинской экономики в 10 – 12 раз выше, чем в развитых странах. При этом стоимость импортируемого из России природного

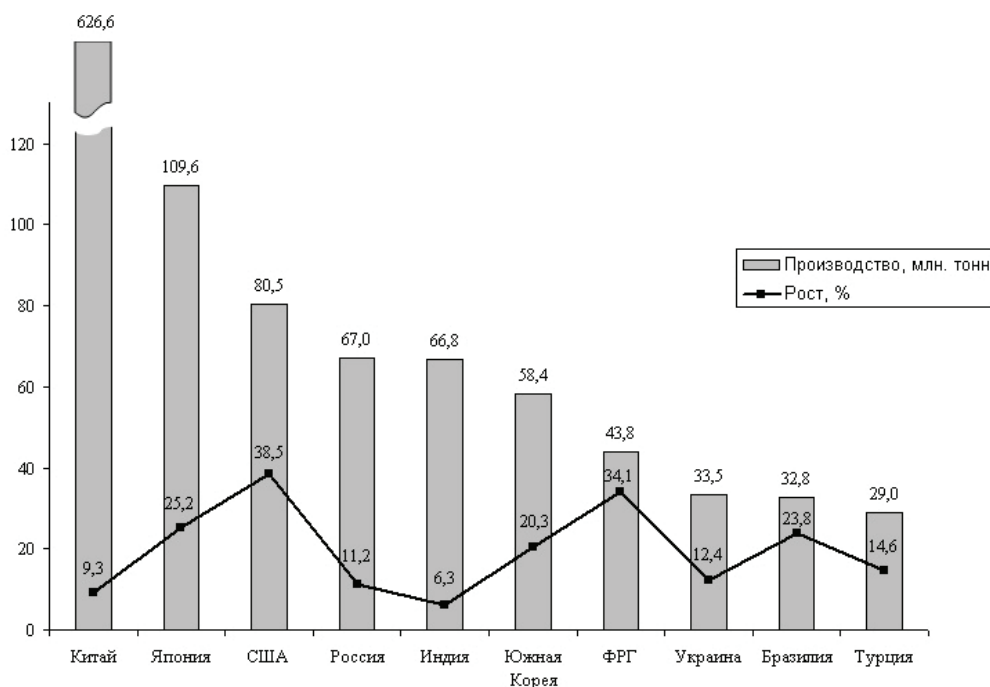


Рис. 1. Топ-10 стран-производителей стали по итогам 2010 года [1]

газа, начиная с 2006 года, неуклонно растёт (2005 – \$50 на границе с Россией; 2006 – \$90; 2007 – \$130; 2008 – \$180; 2009 – \$260; 2010 – \$240; 2011 – \$310; в бюджете на 2012 г. заложена цена в \$414 – 416) [4, 11]. Львиную долю столь дорогих энергоресурсов потребляют именно предприятия ГМК Украины.

Неудивительно, что во время мирового кризиса 2008 – 2009 гг. металлургия в Украине понесла наибольшие потери. В январе-июле 2009-го объёмы производства на металлургических предприятиях были на 41,2% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Первоисточником такой катастрофической ситуации стало то, что отрасль полностью зависит от мировых цен на её продукцию, ведь 80% выпущенной стали украинские производители экспортируют и только 20% продают на внутреннем рынке [5]. При этом мировой рынок может спокойно обойтись без украинских полуфабрикатов. Ведь на металлургическом рынке наибольшие потребители подписывают долгосрочные контракты – на год и более. Если же металлопродукции оказывается недостаточно или она срочно требуется в дополнительных объёмах, то потребители обращаются на так называемый спотовый рынок. В этом случае контракты заключаются сроком на месяц. Игроками именно спотового рынка являются украинские экспортёры. Чаще всего их металлопродукцию закупают международные трейдеры-посредники, которые уже с выгодой для себя поставляют её конечным потребителям [5].

Повышение конкурентоспособности предприятий ГМК Украины возможно лишь при использовании так называемых «подрывных инновационных технологий». Этот термин был предложен американским учёным Клейтоном М. Кристенсеном в работе «The Innovator's Solution» [6]. В ней на примере особенностей развития металлургического рынка в США Кристенсен доказал, что только инновационные технологии в производстве стали позволят американской металлургии оставаться конкурентоспособной на мировом рынке.

Суть рецепта сводится к переходу на строительство мини-металлургических объектов (рис. 2). Важнейшая же особенность мини-металлургии заключается в том, что технологическая цепочка на таком предприятии значительно короче, чем на классическом металлургическом заводе. Ключевой элемент **mini-mill** – **электро-дуговая печь**: в неё загружают металлолом, из которого и получают стальную заготовку нужного профиля, используя технологию непрерывной разливки стали.

Ещё одно конкурентное преимущество заключается в том, что мини-заводы способны удовлетворять спрос потребителей на мелкие партии специализированных марок сталей [8].

Собственники украинских металлургических заводов уже начинают осознавать бесперспективность дальнейшего варварского отношения к доставшимся по-дешевке активам. И если в 2002 г. на модернизацию олигархи тратили лишь 0,25 млрд, то уже в 2008 г. этот показатель достиг 2 млрд [5].

Технико-экономические особенности мини-металлургии		
Показатели	Классическое металлургическое производство (полного цикла)	Мини-металлургический завод по переработке черного лома
Базовые технологии производства и состав оборудования	Производство чугуна с использованием доменных печей (сырье - руда и кокс). Конверторное производство стали и разлив в полуфабрикаты. Комплекс прокатных станов для производства сортового и листового проката.	Электропечи для переплавки лома, непрерывный разлив стали в заготовки. Минимальное сортопрокатное производство. Как правило - новый компактный завод в удобном регионе.
Типовые инвестиции и сроки окупаемости	Более \$500 на тонну производительности мощностей. Окупаемость 5-10 лет	Около \$300 на тонну производительности мощностей. Окупаемость 3-5 лет
Рынок сбыта	Широкий охват, обслуживание различных потребительских сегментов	Ориентация на региональное строительство и производство ЖБИ
Сортамент выпускаемой продукции	Максимальный ассортимент стальной продукции	Заготовки, сортовой прокат (стальная арматура)
Основные перевозки для поступления сырья и реализации продукции	До 10000 км, часто импорт и экспорт	До 1000 км, региональное сырье и сбыт
Расходы по обеспечению экологичности	Высокие	Низкие
Организационные особенности	Профсоюзы (для ЕС, США) и социальные расходы. Высокие накладные расходы	Отсутствие профсоюзов. Минимальные накладные расходы
Источник: MetalTorg.Ru		

Рис. 2. Технико-экономические показатели mini-mill [7]

Проблемы, с которыми сталкиваются представители бизнеса в Украине симптоматичны и характерны для всех постсоветских стран. С 2004 года идут переговоры о начале строительства под Белой Церковью (Киевская область) электросталеплавильного завода мощностью 1,8 млн тонн стали в год. Инвесторы готовы вложить в объект до 600 млн, получили не менее 120 разрешений на многих из которых от 2 до 18 печатей, но воз и ныне там [9].

На Приднестровье процесс перехода металлургии к использованию инновационных технологий происходит более удачно. Контракт на строительство электросталеплавильного комплекса с производителем металлургического оборудования компанией Danieli в 2007 году подписала корпорация Interpipe, принадлежащая Виктору Пинчуку. Проект будет реализован в начале 2012 года в г. Днепропетровске. Заготовка необходима для получения независимости от поставщиков чугуна из России, закрытия убыточных мартеновских печей и расширения производства труб и железнодорожных колёс на Нижнеднепровском трубопрокатном заводе.

Реализация указанного проекта позволит снизить валовые выбросы загрязняющих веществ в атмосферу г. Днепропетровска в 2,5 раза благодаря электросталеплавильному способу производства. Сталь будет стоить на 22% дешевле, а количество природного газа, используемого при производстве стали, сократится в восемь раз. Кроме того, на заводе предусмотрен замкнутый цикл системы водоснабжения, устанавливается новейшая система газоочистки [10].

На сегодняшний день Interpipe Ltd – крупнейший в Украине производитель труб и железнодорожных колёс. Владеет тремя трубными заводами в Украине. В январе – июле 2011 года компания произвела 560 тыс. тонн труб, а её доля на мировом бесшовных труб составляет 4,3%, в сегменте железнодорожных колёс – 12,8% [12]. Введение в строй новых производственных мощностей позволит трубникам чувствовать себя на мировом рынке более комфортно.

Однако не решёнными остаются фундаментальные проблемы. Основная из них – фактическое отсут-

ствие внутреннего рынка потребления металлопродукции, ведь 80% украинского металла экспортируется. А мини-заводы априорно рассчитаны на удовлетворение местных потребителей [9].

Выводы. Подводя итог, отметим позитивную динамику поиска решений в вопросах повышения конкурентоспособности региональной экономической системы Приднестровья. Также следует указать на всё ещё не в полной мере используемый туристический потенциал региона, который в будущем может оказаться весьма прибыльным. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Ермаков В.** Неустойчивая стабильность // ТОП-100. Рейтинг лучших компаний Украины. – № 2, июль-август 2011 г. – С. 42 – 44.
2. **Петрова А.** От сохи – к нанотехнологиям // ТОП-100. Рейтинг лучших компаний Украины. – № 2, июль-август 2011 г. – С. 30 – 33.
3. **Павленко Р. та ін.** Початки олігархізації // Український тижень. – 2011. – № 27 (192) – С. 14.
4. **Ходорова І.** Колос на позичених ногах // Український тижень. – 2009. – № 45 (106). – С. 22 – 25.
5. **Нелюбенко І.** Гинемо за метал // Український тижень. – 2009. – № 38 (99). – С. 24 – 26.
6. **Кристенсен Клейтон М., Рейнор Майкл Е.** Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост: Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – С. 45 – 49.
7. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.metalbulletin.ru/analytics>.
8. **Григоренко Н.** Брухтовики перетворюються на металургів. // Дзеркало тижня – № 36 (564). – 17 – 23 вересня 2005. – С. 5.
9. **Струк О.** Нові металурги. // Український діловий тижневик «Контракти», № 20 від 14 – 05 – 2007. – С. 13 – 16.
10. **Чернявская И., Захарченко А.** Топ-15 «зелёных» проектов // Инвестгазета. – 2011. – № 15 (780). – С. 26.
11. **Гошовский И.** Союз нерушимый // Инвестгазета. – 2011. – № 1 – 2 (767). – С. 18 – 21.
12. **Черновалов А.** Виктор Пинчук отговорил держателей от дефолта // Коммерсантъ-Украина – № 133 (1407). – 30 августа 2011 – С. 7.

МЕНЕДЖМЕНТ ПРІОРИТЕТІВ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ ВОВНОПЕРЕРОБКИ НА ІННОВАЦІЙНИХ ЗАСАДАХ

РАССИХІНА В. Є.

кандидат економічних наук

Керч

Постановка проблеми. Останнє десятиріччя розвитку економіки України характеризується посиленням зусиль щодо пошуку «точок зростання» економіки за рахунок інноваційного розвитку сільського господарства. В цих умовах набуває вирішального значення розвиток системи виробництва та переробки вовни в Кримському регіоні як бюджетоутворюючої та соціально значущої галузі

господарства країни, що має ґрунтуватися на управлінні пріоритетами розвитку системи вівчарства та вовнопереробки з урахуванням ресурсних та часових обмежень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню теоретико-методологічних і прикладних проблем розвитку підприємств з виробництва та переробки вовни присвятили роботи Жарук Л. В., Каракай Ю., Наумов О. Б., Сокол О., Топіха І. Н., Туринський В. М., Скоромцова Т. О. Шелест А. С. та інші автори. Однак потребують подальшого вивчення та аналізу проблеми ефективного управління системним регіональним

розвитком вовнопереробки на засадах обмеженості ресурсів, необхідності державної підтримки, замкненості технологічної системи виробництва та переробки вовни, пріоритетності інноваційних програм та визначення критеріїв їх відбору та реалізації.

Формулювання завдань дослідження. Ефективне управління пріоритетами розвитку має ґрунтуватися на дослідженні основних принципів визначення пріоритетності програм розвитку, встановлення внутрішнього технологічного механізму взаємозв'язків між елементами системи та послідовності реалізації пріоритетних напрямків розвитку, критеріїв відбору інноваційних проектів розвитку вівчарства та вовнопереробки зумовило вибір цілей та задач дослідження.

Виклад основного матеріалу. За роки незалежності структура економіки України змінилася кардинально, з індустріальної республіки країна перейшла у розряд держав зі спрямованістю у розвитку соціальнозабезпечуючих галузей і торгівлі. Відродження і становлення таких пріоритетних напрямків як машинобудування та приладобудування, транспортні системи та виробництво засобів наземного транспорту потребує значних капіталовкладень інноваційного змісту. Тому такий стратегічний пріоритетний напрямок інноваційної діяльності як високотехнологічний розвиток сільського господарства і переробної промисловості [1] повинен набути статус загальнодержавного «літерного» пріоритету з проголошенням особливого у гармонійному розвитку людського потенціалу, економіки і природного середовища держави.

І. Н. Джуринський вказує, що промисловість та сільське господарство – дві основні галузі матеріального виробництва, що взаємно пов'язані одне з одним. Від рівня їх розвитку вирішальним чином залежить стан економіки країни та підвищення життєвого рівня народу [2]. Вчені сучасності активно підтримують цю думку [3]. Те що сільськогосподарське виробництво відстає від промислового за рівнем розвитку виробничих сил слугує однією з найбільш вагомих причин порушення пропорційності між різними галузями народного господарства.

Сировинний ухил виробничої структури національної економіки, розрахований переважно на потреби експорту, робить промисловість, зокрема, і економіку в цілому надзвичайно залежними від кон'юнктури зовнішнього ринку і звужує національні можливості щодо розвитку економіки.

Вітчизняне промислове виробництво забезпечує лише 2/3 товарних ресурсів, що надходять на внутрішній і зовнішній ринок. Інша третина ресурсів має імпортне походження. Особливо великою є частка імпорту в забезпеченні потреб економіки продукцією легкої промисловості (65,3%) [4]. Безпосередньо структурні зміни бажано здійснювати за орієнтацією на конкретні сегменти внутрішнього ринку в першу чергу, де вітчизняні товаровиробники мають або можуть дістати протягом короткого проміжку часу конкурентні переваги, спираючись на внутрішні сприятливі умови в «нішовому» розвитку національної економіки. Ця позиція відображає принципи класичної школи політичної економії, яка виража-

лася у проголошенні необмеженості торгівлі [5]. Дотримання умов повної свободи торгівлі приведе до спрямування капіталу у найбільш ефективні галузі країни. При цьому необхідно відмовитися від ізоляціонізму, визнати реальні досягнення вітчизняних і закордонних шкіл і творчо їх засвоїти і практично впровадити.

Якщо абстрагувати господарську територію Криму як автономний елемент державної системи, то можна розглядати закономірним застосування в АР Крим основних положень протекціонізму. Зокрема, доцільно використання ідеї впровадження зони спеціального інвестування виробництва та переробки вовни в АР Крим. Тут необхідний синтез законів ринку і економічної політики держави, яка особливе місце має відвести захисту і розвитку важливішого для АР Крим виробництва.

Світовий досвід підтверджує, що успішний розвиток економіки забезпечується тільки тоді, коли держава, з одного боку, бере на себе активну підтримку і стимулювання інноваційної діяльності, а з іншого – визначає її стратегію, спрямовану на зміцнення наукового потенціалу. В Україні обрано стратегію концентрації фінансового і інтелектуального капіталу на заздалегідь визначених державою пріоритетних напрямках науково-технічного прогресу [6, 7]. Завдання цільових інвестиційно-інноваційних програм тільки тоді будуть успішні й у визначений термін реалізовані, якщо вони підкріплюються пріоритетним забезпеченням ресурсів, а в необхідних випадках проведенням науково-дослідних і досвідних, конструкторських робіт.

Управління формуванням інвестиційно-інноваційних пріоритетів та програм системних реформ і комплексного інноваційного розвитку має ґрунтуватися на засадах комплексності та системності охоплення всіх сфер вівняного виробництва, ґрунтуватися на досягненнях науки та збільшенні наукоємності галузі, міжгалузевій та національній значущості, контролю та регулювання з боку компетентних державних органів, орієнтованості на досягнення соціальних ефектів.

Управління розвитком держави та регіонів має базуватися на обранні такої головної стратегії як: позиціонування за обмеженою кількістю технологічних напрямків, конкретизація яких зумовлює можливість вітчизняного науково-технологічного потенціалу щодо відповідності цій кон'юнктурі. Ця «нішова» стратегія вимагатиме задіяння вітчизняного науково-технологічного потенціалу і зробить вирішальним його вклад в інноваційний розвиток національної економіки.

Д. М. Стеченко [8, с. 13 – 14] виділяє два основних напрями у виборі регіональної стратегії: перший напрям полягає у створенні стартового капіталу через продаж акцій діючих підприємств і залучення інвесторів у масштабні спільні проекти модернізації економіки. Другий пріоритетний напрям – визначення точок зростання економіки, спроможних дати велику, але «різношвидкісну» віддачу, яка поступово спрямувалася би на розвиток економіки у міру освоєння капіталовкладень. Наукові підходи до використання, відтворення, розвитку інноваційного потенціалу мають ґрунтуватися на всебічному урахуванні особливостей, що склалися на регіональному рівні. На нашу думку, промисловість

Криму може активно використати «нішову» інноваційну стратегію розвитку економіки – розвиток виробництва та переробки вовни. Вівчарство на території Криму має глибокі вікові коріння. Близькість крупного наукового центру степового тваринництва НДІ Асканія-Нова, надає можливість для розвитку найбільш стійких та перспективних у наших кліматичних умовах породи овець.

Оздоровлення та розвиток вівчарства не потребує великих капіталовкладень. Необхідно створити економічні основи привабливості їхнього розвитку, тобто створити можливість гарантованого збуту. Таке завдання не можливо виконати без втручання з боку держави. Необхідне впровадження спеціальних державних програм, що передбачатимуть тарифне мито на регулювання надходження вовни з-за кордону та міститимуть прогноз зменшення обсягів імпорту до мінімуму або навіть до повного забезпечення підприємств готових вовняних виробів вітчизняною сировиною.

Впровадження логічно пов'язаного комплексу інноваційних проектів, кожен з яких був би виробником і споживачем у процесі переробки сільськогосподарської сировини в готову вовняну продукцію дозволило б максимізувати кількість високоякісної продукції, мінімізувати витрати та забезпечити високі доходи. У цій ситуації виграшним є безвідходний ланцюг технологій виробництва і переробки вовни з урахуванням впровадження енергозберігаючої техніки. Рациональне управління використанням повного набору необхідної техніки і технологій у взаємопов'язаному ланцюгу «сільське господарство – первинна обробка вовни – переробка вовни у готову продукцію» має ґрунтуватися на замкненому технологічному безвідходному циклі виробництва продукції з вовняної сировини.

Таким чином, розв'язання вузлових питань економічної, технічної, соціальної і зовнішньоекономічної політики вовняних виробництв залежить від інноваційної активності.

В ринкових умовах для всіх формувань виробництва і переробки продукції вівчарства повинні бути визначені наступні пріоритети управління розвитком: відродження та стабілізація розвитку галузі вівчарства; збережен-

ня унікального генофонду овець, створеного вченими-селекціонерами України; забезпечення наявного поголів'я овець міцною повноцінною кормовою базою; створення ринку збуту для вівчарської продукції; створення для всіх господарств рівних економічних відносин у виробництві, переробці та реалізації продукції; регулювання фінансово-економічних відносин через господарські договори, як основної правово-юридичної форми діяльності підприємств; проведення маркетингових досліджень з метою підвищення ефективності розвитку галузі вівчарства.

Висновки. Менеджмент пріоритетів виробництва та переробки вовни у Кримському регіоні пов'язаний з елементами суб'єктивізму, вибір конкретних напрямків науково-технічного розвитку – більш складний і конфліктний процес, ніж державні пріоритети на основі критичних технологій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» №433-І від 16 січня 2003 року // Відомості Верховної Ради України 2003. – №13. – с. 99.
2. **Джуринский Н. И.** Проблемы сырьевой базы текстильной промышленности / Джуринский Н. И. – М.: Легкая индустрия, 1968. – 188 с.
3. **Топіха І. Н.** Теоретичні основи формування стратегії розвитку виробництва та переробки текстильної сировини / Топіха І. Н., Наумов О. Б. // Формування ринкових відносин в Україні. – К.: НДЕІ, 2003. – № 11. – С. 70 – 74.
4. **Якубовський М.** Концептуальні основи стратегії розвитку промисловості України на період до 2017 року / Якубовський М., Новицький В., Кіндзерський Ю. // Економіка України. – 2007. – №11. – С. 4 – 20.
5. **Заррин П. И.** Английская классическая буржуазная политическая экономия / Заррин П. И. – М.: ИСЭЛ, 1958. – 142 с.
6. «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» Закон України від 16 січня 2003р. №433 – 4 // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – №13. – С. 354 – 358.
7. Програма діяльності Кабінету Міністрів України «Послідовність. Ефективність. Відповідальність» // Урядовий кур'єр від 31 березня 2004 р.
8. **Стеченко Д. М.** Інноваційні форми регіонального розвитку: Навч. посібник. – К.: Вища школа, 2002. – 254 с.

УДК [658.014.1: 332.1] (477)

ІНФРАСТРУКТУРА ПІДПРИМКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ: РЕГІОНАЛЬНИЙ АСПЕКТ

ФЕДУЛОВА Л. І.

Київ

У численних дослідженнях рушійних сил взаємозалежних процесів розвитку інноваційної діяльності, підвищення конкурентоспроможності й економічного зростання все частіше відзначається актуальність питань формування сучасної інфраструктури. Крім того, результати емпіричних досліджень вказують на те, що заходи політики, спрямовані на забезпечення відкритості інновацій, реалізації науково-технологічного потенціалу, дифузії

знань, поза зв'язком з якістю інфраструктурних елементів, не здійснюють відповідного впливу на інноваційний розвиток економіки.

Досвід зарубіжних країн показує успішність функціонування системи однорідних елементів інфраструктури в рамках цілісної загальнодержавної або міжнародної мережі. Для України зазначені питання залишаються актуальними протягом усього періоду окремих дій щодо створення національної інноваційної системи з активним підприємницьким сектором [1 – 3]. Проте на даний час в країні ще не сформований єдиний концептуальний підхід до створення й розвитку окре-

мих видів об'єктів інфраструктури малого та середнього підприємництва (МСП) і забезпечення комплексного характеру їхньої діяльності.

Створення комплексної системи інфраструктури підприємництва вимагає детального аналізу з метою відбору найбільш ефективних підходів і методів організації фінансування й оперативної діяльності таких структур для пошуку найбільш прийнятних форм реалізації комплексної інфраструктури МСП. З цієї метою нами здійснено аналіз інформації, представленої Деркомпідприємництва, і виявлено відповідні тенденції щодо динаміки чисельності окремих елементів інфраструктури в регіонах України.

Слід зазначити, що у кожній розвинутій системі підтримки підприємництва можна визначити концептуальні підходи до формування її інфраструктури, серед яких: адекватність інфраструктури рівню розвитку підприємництва й реальних потреб підприємців (пропускна здатність, галузева й функціональна спеціалізація та ін.); доступність об'єктів інфраструктури для підприємств (близькість розміщення на території, вартість послуг, поінформованість про можливості кожного елемента інфраструктури); концентрація на найбільш гострих проблемах діяльності підприємств: фінансових (пільгове

кредитування, компенсація процентних ставок, гарантії, фінансовий лізинг, фінансовий менеджмент, фінансове й податкове консультування) та ін.

Здійснений аналіз показує, що безумовним лідером за кількістю бізнес-центрів є м. Київ (рис. 1): на 1.01.2011 року із загальної кількості 433 по всіх регіонах, 123 – було в місті Києві, що складає 28,4%. Порівняно з 2007 р. (144 од.) їх кількість дещо зменшилася. За період 2009 – 2010 рр. серед інших регіонів помітними є Харківська, Донецька, Львівська, Кіровоградська області, АРК. Проте суттєвих змін протягом 2007 – 2010 рр. не відбулося.

Майже така сама тенденція спостерігається стосовно представництва бізнес-інкубаторів, хоча в кількісному вираженні їх набагато менше. Лідер – м. Київ – 10 бізнес-інкубаторів на 1.01.2011 р. Не представлено даного елемента інфраструктури в Житомирській, Івано-Франківській, Черкаській обл. та м. Севастополі.

Стосовно лізингових центрів – це один із найбільш розповсюджених об'єктів інфраструктури малого підприємництва за кількістю, проте теж лише в м. Києві: на 1.01.2011 р. їх зазначено 368 із 761 (47%), на другому місті – Харківська обл. – 230 (30%). Решту регіонів майже не помітно (рис. 2).

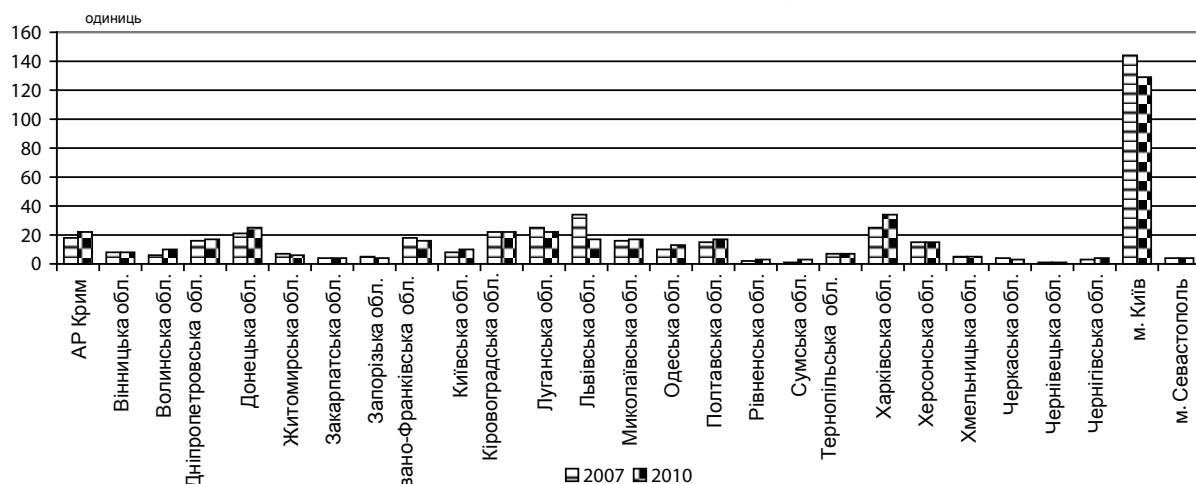


Рис. 1. Кількість об'єктів інфраструктури малого підприємництва (бізнес-центри) в 2007 р. та 2010 р.

Джерело: складено за даними Держкомпідприємництва

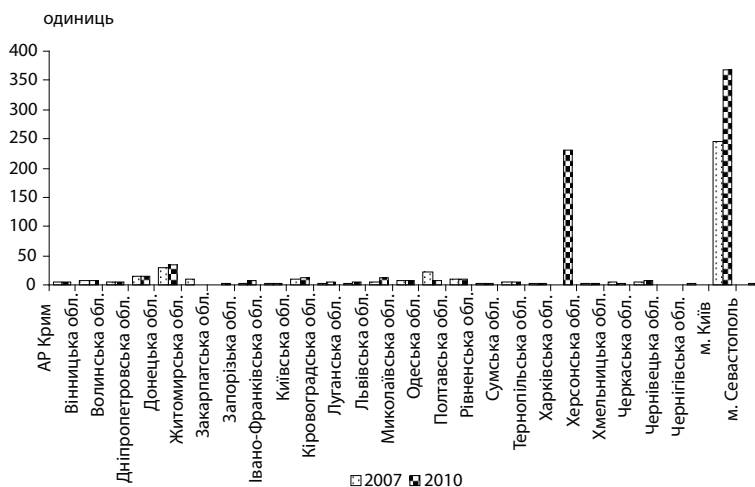


Рис. 2. Кількість об'єктів інфраструктури малого підприємництва (лізингові центри) в 2007 р. та 2010 р.

Джерело: складено за даними Держкомпідприємництва

Небанківські фінансово-кредитні установи станом на 01.01.2011 року загалом по Україні показані в кількості 2420 од. Найбільша кількість зосереджена в м. Києві – 442 (18%) та в Донецькій обл. – 389 (16%) і Луганській обл. – 268 (11%). Решта областей наповнені даною інституцією хоч невеликою кількістю, проте більш рівномірно по регіонам. Серед зазначених установ, наприклад, в м. Києві усі вони відносяться до кредитних спілок.

Досить представницькою за інформацією із регіонів є інституція інвестиційних та інноваційних фондів і компаній. Проте як завжди їх більше в м. Києві та Донецькій обл. Інноваційні фонди та компанії також присутні в Харківській обл. – близько 30% від загальної кількості. Зазначене цілком закономірне, так як саме в цих регіонах спостерігається наявність значного науково-технологічного потенціалу та відповідно інноваційної активності.

Стосовно реалізації організаційного ресурсу управління розвитком підприємництва на демократичних засадах, то майже в усіх регіонах є громадські об'єднання суб'єктів підприємництва – 1841. В Києві їх показано 251 (13,6%). Досить представницькими у даному напрямі є Житомирська, Дніпропетровська, Луганська обл. І хоч інформацію представлено не по всіх регіонах, і міне знаємо ступінь їхньої достовірності, проте можна визначити наявність реалізації організаційних функцій об'єктами інфраструктури підтримки підприємництва через діяльність координаційних рад з питань підприємництва, створених на місцевому рівні, як за кількістю об'єктів інфраструктури, створених за участю місцевих органів влади, так і за кількістю проведених засідань зазначеними радами.

Інформація, представлена для аналізу, може бути суб'єктивною, так як не є офіційною з точки зору обов'язкових статистичних спостережень. Тому для повноти аналітичної оцінки нами використані інші джерела, зокрема, дані Проєкту ЄС «Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні» EU Project «Enhance Innovation Strategies, Policies and Regulation in Ukraine» [4], які в свою чергу отримані від керівників проєктів та експертів трьох паралельних інноваційних проєктів «Inno Enterprise», «Inno Finance» та «Офіс спільної підтримки з прискорення інтеграції України до Єдиного дослідницького простору ЄС» в Україні. Наведені дані більше відображають наявність об'єктів інноваційної інфраструктури (табл. 1).

Інфраструктура підтримки підприємництва виконує важливу соціальну функцію й за своєю природою в більшості випадків не може бути прибутковою. Тому її створення й розвиток мають потребу в постійній державній підтримці (принаймні в період створення й становлення). Це означає не тільки фінансування з відповідних бюджетів, але й використання методів непрямого стимулювання (податкові пільги для об'єктів інфраструктури, передача у власність або користування на пільгових умовах державного й муніципального майна, податкове й інше стимулювання приватних інвесторів, що вкладають кошти в розвиток інфраструктури підтримки малого бізнесу).

Таблиця 1

Склад учасників інфраструктури з підтримки бізнесу та інновацій в Україні

Компоненти інноваційної інфраструктури	Кількість
Технопарки	16
Інноваційні бізнес-інкубатори	24
Інноваційні центри	15
Центри з комерціалізації інтелектуальної власності	14
Центри з трансферу технологій та інновацій	4
Інформаційні центри у галузі науки, інжинірингу та економічної інформації	14
Освітньо-наукові центри	3
Центри типу «Освіта – наукові дослідження – виробництво»	4
Інвестиційні венчурні фонди (фінансування інновацій)	1
Небанківські установи та кредитні організації	15
Підприємства з впровадження результатів наукових розробок	21
Консультаційні центри	2
Інноваційно-дослідницькі центри	4
Загальна кількість	147

Джерело: Інноваційний форум. – Міністерство науки і освіти. – 2.10.2009

Висновки і пропозиції. Головний висновок, який можна зробити із проведеного аналізу, – кількість об'єктів підтримки малого підприємництва на рівні регіонів, не завжди підтверджується іншими видами моніторингу, що викликає необхідність здійснення відповідної результативної організаційно-методичної роботи.

Наявність видів об'єктів інфраструктури говорить про їх достатнє представництво у розрізі можливості надання послуг, проте вказує на концентрацію в м. Києві, та ще в декількох регіонів, що мають відповідний підприємницький потенціал (наукові школи, центри машинобудування, активність вищих навчальних закладів). Однак представлена характеристика зазначених об'єктів не повністю відображає їх зв'язок з інноваційним підприємництвом.

Результати здійсненого дослідження дозволяють констатувати, що відсутність цілісної продуманої політики розвитку інфраструктури малого бізнесу в Україні приводить до того, що, з одного боку, її прагнуть створити всі й одночасно, а з іншого боку – набір елементів інфраструктури практично по всій території досить вузький і обмежується в основному інкубаторами, бізнес-, соціально- і учбово-діловими центрами.

Таким чином, у сучасних українських умовах вбачається необхідним вибудовування системи державних організацій, здатної забезпечити «наскрізну» підтримку малих наукомістких підприємств. При цьому необхідно сконцентрувати увагу на координації роботи вже існуючих організацій, що здійснюють сприяння розвитку інноваційної діяльності. Загалом, успішний розвиток МСП можливий лише при наявності політичної волі держави сформувати сприятливі соціальні, економічні, правові, політичні й інші умови, підтримку й зміцнення яких, у свою чергу, забезпечується широкомасштабним розвитком малого бізнесу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Шкворець Ю.** Про посилення взаємодії інституцій національної інноваційної системи України / Ю. Шкворець // Економіст. – 2007. – № 9. – С. 10 – 12.
 2. Інноваційно-технологічний розвиток України: стан, проблеми, стратегічні перспективи: аналіз, матеріали до парлам. слухань «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 рр. в умовах глобалізації викликів». – К.: Ін-т економіки та прогнозування, 2008. – 195 с.
 3. **Герасимчук З. В.** Інноваційна інфраструктура регіону: методологія формування і розвитку / З. В. Герасимчук, Н. Т. Рудь // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 3. – С. 197 – 208.
 4. Витримки з аналітичної роботи Проекту «Ключові особливості інноваційної політики як основи для розробки заходів з посилення інновацій, що сприятимуть наближенню України до конкурентної економіки знань – порівняння ЄС та України». – К.: Фенікс, 2011. – 98 с.
-

ОСНОВНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА НА ПІДПРИЄМСТВІ

ЛЕПЕЙКО Т. І.

доктор економічних наук

НАЗАРОВ Н. К.

аспірант

Харків

У сучасному бізнес-середовищі активно формуються соціально-трудові відносини нового типу, засновані на підвищенні соціально-правової свідомості найманих робітників та, як наслідок, наявності розмежування корінних інтересів робітників та роботодавців. Особливо актуальними та такими, що заслуговують на дослідження та подальшу розробку з метою вдосконалення, на даному етапі економічного розвитку суспільства стають соціально-економічні відносини у трудовій сфері, засновані на принципах соціального партнерства, а також вдосконалення колективно-договірної практики на рівні підприємств як базової ланки соціально-партнерських відносин.

В науковій проблематиці питання соціального партнерства займають одне з провідних місць у зв'язку з порівняно недавною появою в якості регулятора відносин трудових відносин на підприємстві. Вивченням природи соціального партнерства і розробкою його теоретико-концептуальних основ займалися такі провідні вчені як М. Вебер, Т. Парсонс. Серед сучасних дослідників, що займаються проблемами розвитку системи соціального партнерства, такі вчені, як В. Н. Бобков, Н. А. Волгін, В. Н. Кисельов, Ю. П. Кокін, А. А. Силін та інші. Але на сьогоднішній день велика кількість проблемних питань остаточно не вирішена. Досить фрагментарно розглянуті у літературі механізми регуляції системи соціального партнерства на рівні підприємства як фундаментальної ланки системи соціально-економічних відносин.

Метою статті є визначення проблем та протиріч системи соціального партнерства, узагальнення та обґрунтування ролі її учасників та розробка рекомендацій щодо вдосконалення і розвитку стандартів соціального партнерства.

На сьогоднішній день Україна засвоює нову модель соціально-орієнтованої ринкової економіки, що має на увазі відповідну соціальну організацію праці, що забез-

печує ефективну трудову діяльність населення. Формування нових умов функціонування соціально-трудової сфери адекватної соціальної направленості розвитку національної економіки багато в чому визначається механізмом регулювання соціально-трудових відносин. В сучасних умовах основою такого механізму є широко відоме соціальне партнерство [1, с. 131].

Українську модель соціального партнерства характеризують риси класичного трипартизму, тобто регулювання трудових і пов'язаних з ними економічних і політичних стосунків на основі рівноправної взаємодії, співпраці трьох сторін, а саме представників найманих працівників, роботодавців і держави. Враховуючи схильність нашої країни до патерналістських відносин, можна прогнозувати й подальшу вагому участь держави як дієвого соціального партнера.

До основних принципів соціального партнерства відносять дотримання норм законодавства, повноваження представників сторін, рівноправ'я сторін в свободі вибору і обговоренні питань, які складають зміст колективних договорів і відносин; добровільність сторін в прийнятті на себе зобов'язань, систематичність контролю і відповідальність за виконання зобов'язань.

Підґрунтям зародження системи соціального партнерства в Україні стали Кодекс законів про працю, Декрет Кабінету Міністрів «Про оплату праці» (1992 р.), Указ Президента «Про національну раду соціального партнерства» (1993р.), закони «Про підприємництво» (1991 р.), «Про охорону праці» (1992 р.), «Про колективні договори і угоди» (1993 р.), «Про оплату праці» (1995 р.). Подальшим розвитком законодавчого забезпечення регулювання соціально-трудових відносин стало прийняття законів «Про порядок вирішення колективних трудових спорів (конфліктів)» (1998 р.), «Про профспілки, їх права та гарантії діяльності» (1999 р.), «Про організації роботодавців» (2001 р.). Практика закріплення прав роботодавців та працівників окремими законами характерна для міжнародного досвіду, а також витікає із зобов'язань України як члена Міжнародної організації праці (МОП) [2]. Станом на вересень 2011 року Україною ратифіковано вже 60 конвенцій МОП [3].

Рівні соціального партнерства поділяються на міжнародний, національний, галузевий, регіональний,

виробничий. До суб'єктів соціального партнерства належать представники уряду, представники роботодавців і найманих працівників тощо.

На сьогодні в Україні найбільшою організацією роботодавців є Федерація роботодавців (ФРУ), яка є єдиною структурою, що має членські організації у всіх регіонах країни. Ще одним з учасників партнерства в нашій країні є Федерація професійних спілок України (ФПУ), яка є найбільш чисельним профспілковим об'єднанням в Україні, нараховує понад 10 млн членів профспілок [4, с. 78]. Довгостроковими цілями діяльності профспілок є:

- 1) забезпечення повної зайнятості; покращення умов праці;
 - 2) стабільне зростання заробітної плати;
 - 3) стабільність угод між роботодавцями й найманими працівниками, подальше вдосконалення їх змісту.
- Їх реалізація потребує приділення додаткової уваги керівними органами профспілкових організацій наступним напрямом:

- 1) дослідження нормативної бази щодо вирішення поточних задач;
- 2) наближення цілей профспілкових організацій до вирішення питань, які турбують її членів на різних рівнях;
- 3) постійне вивчення потреб членів профспілкових організацій;
- 4) збільшення чисельності членів профспілкових організацій;
- 5) контролю за дотриманням колективних угод;
- 6) підвищення якості професійної навчання членів профспілок тощо.

Основним засобом соціального партнерства є колективно-договірне регулювання соціально-трудових відносин, яке реалізується через систему угод на галузевому, територіальному, професійному рівнях, а також за допомогою укладання колективних договорів на підприємствах, в організаціях і установах. Зміст колективних угод не охоплює всі важливі сторони соціально-трудових відносин, у зв'язку з чим не забезпечується достатній соціальних захист, не здійснюється належна підтримка і збереження знань і навичок найманих працівників.

Отже, система соціального партнерства в Україні не є цілком сформованою і має наступні недоліки:

- 1) недорозвинені деякі елементи системи: законодавчі, організаційні, соціально-економічні тощо;
- 2) зміст колективних угод не охоплює всі важливі сторони соціально-трудових відносин;
- 3) недостатня кількість залучення найманих працівників до процесу колективно-договірного регулювання;
- 4) недостатньо налагодженою є взаємодія соціальних партнерів на регіональному і галузевому рівнях;
- 5) профспілки не виконують повною мірою своїх функцій стосовно захисту соціально-економічних прав і інтересів найманих працівників;
- 6) не має цілком сформованого класу роботодавців, як активного суб'єкту соціального партнерства;
- 7) підписання колективних угод не гарантує їх сумлінного виконання, що подекуди пов'язано з невмінням і

небажанням соціальних партнерів досягати компромісу;

8) недостатньою є матеріальна база громадських організацій, які опікуються питаннями соціального партнерства [5, с. 6].

В Україні поступово формується система процедур вирішення колективних і трудових спорів, примирення і посередництва, трудового арбітражу. В межах цієї системи головними питаннями соціально-трудових відносин є забезпечення ефективної зайнятості, покращення умов і охорони праці, постійне підвищення кваліфікації і навчання найманих працівників, що вирішуються на ґрунті договірних відносин між соціальними партнерами.

Таким чином, для подальшого вдосконалення системи соціального партнерства в Україні доцільним є:

- 1) залучення до системи партнерських відносин соціальних груп і прошарків, які в даний час в неї не включені;
- 2) реформування законодавчих і нормативних актів з питань соціального партнерства й соціально-трудових відносин, з метою приведення їх у відповідність із нормами міжнародного права; прискорення ухвалення законодавчих актів, які безпосередньо стосуються системи соціального партнерства і її складових;
- 3) проведення додаткових заходів з боку держави, щодо мотивації роботодавців до участі в соціальному діалозі; проведення заходів по підвищенню поінформованості широких мас суспільства про соціальне партнерство тощо. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Кинько Е. Н. Социальное партнерство как фактор социализации социально – трудовых отношений. // Социальная экономика. – № 1 – 2. – 2006. – С. 131 – 136.
2. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.ilo.org/>.
3. Соціальне партнерство в Україні: особливості становлення і перспектив розвитку [Електронний ресурс].– Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/npkntu_e/.
4. Колосок А. М. Інституційне забезпечення соціального партнерства. // Актуальні проблеми економіки. – № 10. – 2009. – С. 74 – 79.
5. Жуков В. Соціальне партнерство – запорука злагоди в суспільстві. // Праця і зарплата. – № 32. – 2008. – С. 4 – 6.

ПРІОРИТЕТНІ НАПРЯМКИ РОЗВИТКУ СИСТЕМИ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

НАЗАРОВА Г. В.

доктор економічних наук

СТЕПАНОВА Е. Р.

аспірант

Харків

В умовах радикальних змін економічних, соціальних та політичних засад українського суспільства особливої актуальності набуває проблема правового регулювання трудових відносин, розвиток і реалізація яких гальмується суперечливістю багатьох правових норм, наявністю економічної і політичної кризи, що позначається на законодавчому процесі, безробіттям, інфляцією і корупцією, сприяючи утворенню тіньового ринку праці й тіньових регуляторів трудових відносин, які не забезпечують захисту трудових прав людини та не дають юридичних гарантій їх реалізації.

Для успішного функціонування трудової діяльності під час кризи конче актуально постає проблема вдосконалення трудового законодавства, що відіграє ключову роль у забезпеченні матеріального та культурного рівня населення, його подальшого розвитку як соціально захищеної нації [4; с. 11].

Проблеми правового регулювання суспільного життя, у тому числі й у сфері трудової діяльності, досліджували представники різних галузей юридичної та економічної науки, зокрема: В. Б. Авер'янов, О. М. Бандурка, І. А. Бородін, Ю. П. Битяк, А. С. Васильєв, І. П. Голосніченко, С. М. Гусаров, В. О. Заросило, Р. А. Калюжний, В. В. Коваленко, Л. А. Сидорчук, Н. П. Матюхіна, С. М. Прилипко, К. Б. Левченко, О. М. Ярошенко, С. Г. Стеценко, Н. Б. Болотіна, В. І. Щербина, О. І. Процевський, Г. І. Чанишева та ін.

Оплата праці в Україні здійснюється на підставі законодавства про оплату праці, Генеральної, галузевих, регіональних, колективних і трудових договорів. Відносини у сфері оплати праці регулюються більш ніж двома десятками законодавчих і нормативно-правових актів.

Правове регулювання оплати праці працівників підприємств, установ та організацій всіх форм власності й видів господарювання здійснюється Конституцією України (із змінами та доповненнями), Законом України «Про оплату праці» (із змінами та доповненнями), Кодексом законів про працю України – главами II, VI, VII, VIII, Законом України «Про колективні договори і угоди» [4; с. 11–12], а також іншими численними нормативно-правовими актами, колективними договорами й положеннями конкретних підприємств.

Одним із чинників у вирішенні цього питання є необхідність розробки та прийняття адекватного сучасним соціально-економічним умовам Трудового кодексу

України. Верховна Рада України прийняла у першому читанні та підготувала до другого читання проект Трудового кодексу України (далі – проект), яким передбачається врегулювати всі найсуттєвіші аспекти трудових та інших суспільних відносин з позицій правового забезпечення відносин між працівниками та роботодавцями. З огляду на це викликає практичну зацікавленість питання щодо того, наскільки сучасним та ефективним може бути проект у разі його ухвалення парламентом.

Вже перше ознайомлення із редакцією проекту дає підстави вважати, що у порівнянні з чинним КЗпП України він є більш змістовним (у ньому майже на 200 статей більше), значно глибше та чіткіше визначає та формулює правила поведінки учасників трудових відносин [6]. Розглянемо більш докладно новачі законопроекту щодо трудового договору, правового статусу працівника та роботодавця, робочого часу та часу відпочинку, а також оплати праці.

Очікуються зміни механізму правового регулювання трудових відносин між роботодавцем і працівником. Трудовий договір встановлює механізм регулювання трудових відносин між конкретним роботодавцем і конкретним працівником. Це обов'язкове укладення трудового договору між роботодавцем і працівником, причому в письмовій формі. У ньому зазначатиметься місце роботи, початок роботи, функції, які виконуватиме працівник, оплата праці, режим роботи тощо (статті 39 – 42 проекту). Уперше встановлюються правила щодо можливості завчасного укладення трудового договору, в тому числі й до звільнення з попередньої роботи (стаття 39 проекту).

Передбачено положення щодо захисту прав працівника у разі невиконання роботодавцем умови про надання роботи і відшкодовується заробітна плата у розмірі тарифної ставки (окладу) до дня початку роботи.

Встановлено обов'язок роботодавця на вимогу працівника видати йому рекомендаційну характеристику (стаття 125 проекту) та право працівника пред'явити її роботодавцеві при прийнятті на роботу (стаття 58 проекту).

Запропоновано вилучити із трудового законодавства правові конструкції сезонного і тимчасового трудових договорів, оскільки вони є несприятливими для працівників і за яких при відсутності стабільності трудових відносин (трудова відносина тривали короткий час) працівник у деяких випадках звільнявся за ініціативою роботодавця у спрощеному порядку.

Одночасно чітко визначені випадки, коли може укладатися строковий трудовий договір і працівнику надається право на розірвання строкового трудового договору за власним бажанням (стаття 69).

Статті 84–90 проекту вперше визначають умови відсторонення від роботи залежно від його підстави. Зокре-

ма механізм відсторонення осіб, котрі перебувають у стані алкогольного, наркотичного або токсичного сп'яніння (стаття 88 проекту), враховує і об'єктивну необхідність такого відсторонення, і право людини на недоторканність.

У проекті спрощено формулювання стосовно звільнення працівників у разі скорочення штату. Встановлюється обов'язок роботодавця щодо отримання згоди на таке звільнення профспілкового органу або профспілкового представника та здійснення певних заходів щодо запобігання масовим звільненням працівників. Чітко визначається порядок проведення таких звільнень (статті 98 – 101 проекту) [7].

Уперше на рівні закону сформульовано загальні правила про робочий час (стаття 130 проекту). Нормою є п'ятиденний робочий тиждень з рівною тривалістю роботи (40 годин щотижня) (стаття 136 – 139 проекту).

Щодо вихідних днів, можна визнати два види вихідних днів. Це – загальний вихідний день. Або вихідний день працівника (відповідно до встановленого стабільного режиму роботи, графіка змінності, графіка виходу на роботу) (стаття 159 проекту).

Визначаються питання, які мають вирішуватися роботодавцем за погодженням з профспілковим органом або вільно обраними представниками (представником). До цього кола належать питання, що складають зміст колективного договору. В інших випадках, передбачених Трудовим кодексом, роботодавець запитує думку представницького органу (проводить консультації).

Автори проекту дають більш чітке визначення терміна «заробітна плата», наголошуючи на тому, що вона може обчислюватись лише у грошовому виразі, тим самим відкидаючи варіант її виплати виробленою продукцією тощо. Збільшено доплату за роботу в нічний час (не нижче 30% тарифної ставки, посадового окладу за кожну годину в нічний час). Для порівняння: чинний Кодекс встановлює 30% доплату за таку роботу. Проект більш чітко регламентує особливості оплати праці в разі: виконання надурочних робіт і роботи в надурочний час (ст. 232), простою (ст. 234), під час освоєння нового виробництва (ст. 235). Визначається, що форма виплати заробітної плати – це готівка у грошових одиницях України, що є досить актуальним з огляду на практику

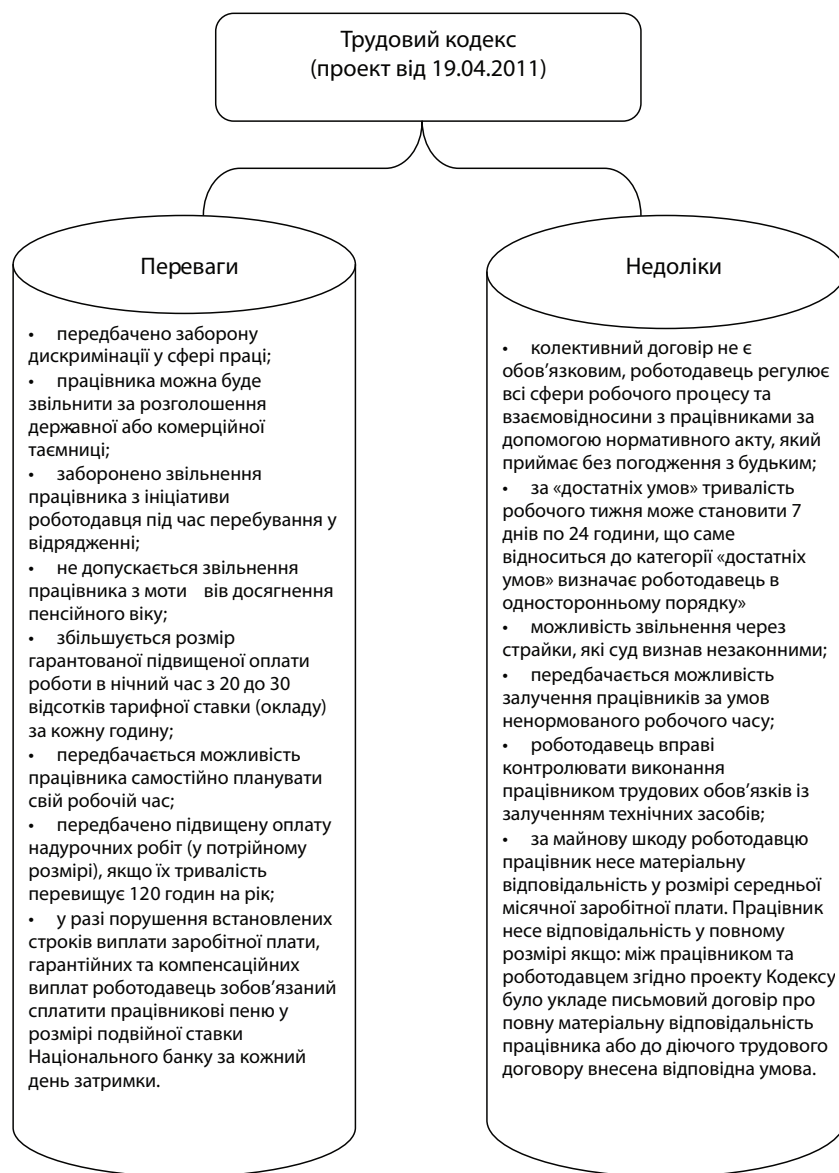


Рис. 1. Переваги та недоліки проекту Трудового кодексу [6]

виплати заробітної плати в іноземній валюті. «Заробітна плата ... може обчислюватись лише у грошовому виразі...у грошових одиницях України» [7].

Проект Трудового кодексу містить як позитивні та перспективні зміни, так і численні проблеми. На рис. 1 (див. вище) схематично відобразимо переваги та недоліки проекту нового Трудового кодексу.

Проект також передбачає зміни в правовому регулюванні охорони праці, здійснення нагляду за дотриманням трудового законодавства, вирішення трудових спорів тощо. І хоча вони не несуть у собі концептуальних змін, проте здебільшого спрямовані на вдосконалення правового регулювання трудового законодавства та приведення його у відповідність з реаліями сучасного ринку праці.

Проект Трудового кодексу, як і будь-який законопроект, не є бездоганим. Його реальні переваги та недоліки стануть очевидними тільки тоді, коли він запрацює як закон. Деякі норми будуть конкретизовані у підзаконних актах, деякі можливо, потребуватимуть змін.

З огляду на проведений аналіз положень проекту слід додати, що його прийняття – конче потрібний

чинник побудови в Україні ефективної системи законодавства, системи, яка б відповідала законодавству Європейського Союзу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Конституція України: Прийнята на п'ятій сесії Верховної Ради України 28.06.1996 р. – Х.: Парус, 2010. – 80 с.
2. Кодекс законів про працю України // Законодавство України про працю: Збірник нормативно-правових актів. – Х.: РУБІКОН, 2010 р. – 848 с.
3. КЗпП України: Наук. -практ. коментар / Б. С. Стичинський, І. В. Зуб, В. Г. Ротань. – К.: А. С. К., 2009. – 1024 с.
4. **Лук'янченко Н. Д., Дороніна О. А.** Управління системою оплати праці на промисловому підприємстві: Монографія. – Донецьк, 2006. – 212 с.
5. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://mlsp.kmu.gov.ua/control/uk/index> – Міністерство соціальної політики України.
6. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://www.fpsu.org.ua/> – Федерація профспілок України.
7. [Електронний ресурс].– Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1152.720.0> – Професійна юридична система.

ТЕОРЕТИЧНІ ЗАСАДИ УДОСКОНАЛЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ТРУДОВИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ФАРМАЦЕВТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ПОСИЛКІНА О. В.

доктор фармацевтичних наук

БРАТІШКО Ю. С.

кандидат фармацевтичних наук

ГОРБУНОВА О. Ю.

кандидат фармацевтичних наук

Харків

Вступ. У сучасних умовах функціонування фармацевтичних підприємств (ФП) все більшого значення набуває створення організаційних умов для ефективного використання трудового потенціалу (ТП) та забезпечення необхідних засад його розвитку. Ефективність процесу управління ТП, по-перше, залежить від оптимальності організаційної структури управління ТП на ФП, по-друге, – від впровадження процесного підходу в управління ТП та, по-третє, – від якості документального забезпечення цього процесу, тобто від наявності відповідних положень, посадових інструкцій та іменних посадових інструкцій, від рівня деталізації розроблених Керівництв процесів та Стандартних робочих методик, які регламентують управління персоналом за всіма напрямками, і налагодженої системи контролю за якістю та відповідністю управління цим процесам.

Аналіз останніх досліджень. Свідченням актуальності та важливості питання ефективного управління персоналом на ФП є наявність розробок вітчизняних науковців та практиків у галузі кадрового менеджменту.

Так, за останні роки з'явилися наукові школи в галузі управління соціально-трудовими відносинами в колективах ФП (Толочко В. М., Мнушко З. М., Назаркіна В. М.); управління навчанням, атестацією та підвищенням кваліфікації персоналу ФП (Толочко В. М., Галій Л. В., Мнушко З. М., Пономаренко М. С.); питання підвищення рівня здоров'я персоналу та управління умовами праці (Загорій В. А., Краснянська Т. М.); питання нормування праці (Кабачна А. В.); питання управління кадровим потенціалом (Загорій В. А., Носенко О. А.) та побудови моделі організаційної структури ФП з виділенням служби управління персоналом (Загорій В. А., Носенко О. А., Хименко С. В., Дьякова Л. Ю.) [3 – 7]. Так, запропонована в роботі [8] структура служби управління персоналом, включає в себе відділ кадрів, відділ оплати та стимулювання праці, відділ медичного нагляду та охорони праці, відділ навчання та розвитку та відділ комунікацій. Головним недоліком запропонованої структури управління персоналом є, по-перше, її складність і надлишкова функціональна роздібненість, яка може призвести до збільшення апарату управління, який і зараз складає 10 – 12% загальної чисельності персоналу ФП України. По-друге, в даній структурі ні за одним із відділів не закріплені функції з організації та нормування праці, документального забезпечення процесу управління ТП. І головне, відкритим залишається питання розподілу відповідальності між зазначеними відділами.

Постановка завдання. Проведені дослідження виявили недосконалість інформаційно-методичної бази, яка регламентує процес управління персоналом в умовах менеджменту якості. Так, на деяких ФП Положення про відділ кадрів, відділ організації і оплати праці, відділ охорони праці та інші, які не відображають реальний обсяг робіт, виконуваних вказаними підрозділами. На багатьох ФП відсутні посадові інструкції та іменні посадові інструкції за багатьма посадами, що унеможливує проведення якісного контролю за виконанням працівниками своїх функцій. Регламентація процесу управління ТП в головному зведена до існування лише декількох Керівництв процесів та Стандартних робочих методик за напрямками прийому, набору, звільнення та навчання працівників. Не регламентованими залишаються процеси соціального забезпечення працівників, управління рухом персоналу, ротацією, управління корпоративною культурою, процеси кваліметричної оцінки та діагностики ТП, маркетингу персоналу та інші. Ці проблеми можливо вирішити лише шляхом подальшого удосконалення організаційного забезпечення управління ТП ФП у відповідності до вимог GMP та стандартів якості серії ISO.

Результати дослідження. Дослідження організаційної структури вітчизняних ФП і Положень про підрозділи, які задіяні в управлінні персоналом, дозволяють зробити висновок, що в реалізації цього процесу, як правило, приймають участь такі відділи, як: відділ кадрів, відділ організації і оплати праці, відділ забезпечення якості і валідації, юридичний відділ і відділ охорони праці.

Аналіз розподілу відповідальності між підрозділами ФП щодо питань управління ТП надає змогу відзначити, що відповідальність за виконання більшості функцій з управління персоналом на досліджуваних ФП належить відділам кадрів і відділам організації і оплати праці. Разом з тим, слід зазначити, що роз'єднаність функціональних обов'язків з управління ТП між підрозділами, не об'єднаними між собою під єдиним керівництвом, призводить до відсутності загальної стратегії управління ТП, дублюванню деяких функцій, відсутності багатьох необхідних сучасних функцій, спрямованих на ефективне його використання.

Проведений аналіз показав, що на досліджуваних ФП ні за однією із служб не закріплені такі функції як: управління трудовими відносинами (аналіз і регулювання групових і особових відносин у колективі, управління виробничими конфліктами, соціально-психологічна діагностика); маркетинг персоналу; планування соціального забезпечення та захисту персоналу; аналіз вимог нових технологій до фахівців, робочих місць; методичне забезпечення системи управління персоналом; формування і діагностика корпоративної культури та інше.

Як свідчить досвід роботи найбільш конкурентоспроможних вітчизняних і західних ФП, сьогодні завдання кадрової служби не можуть обмежуватися рішенням тільки поточних завдань щодо набору, обліку, перепідготовки, звільнення кадрів. Вони повинні перейти в площину розробки і впровадження стратегічних підходів до управління персоналом в умовах впровадження між-

народних стандартів якості, координації всіх аспектів управління ТП, освоєння сучасних технологій вивчення ринку трудових ресурсів і їх залучення, створення ефективної системи моніторингу, діагностики і прогнозування ТП; стратегічного планування і маркетингу персоналу; організацію аудиту та контролінгу персоналу; впровадження сучасних систем мотивації персоналу; удосконалення методичного, організаційного та інформаційного забезпечення системи управління ТП та інше.

На першому етапі реорганізації діяльності служб, задіяних в управлінні персоналом на ФП, може бути рекомендована організаційна структура, основу якої складає служба управління персоналом. Вона повинна знаходитись в безпосередньому підпорядкуванні директора з управління персоналом, і включати три відділи: відділ кадрів, відділ організації та оплати праці та відділ розвитку персоналу.

Сьогодні служба управління персоналом ФП має виконувати значний комплекс завдань, які відповідають сучасним вимогам ринку та стану розвитку фармацевтичної галузі. Згідно пропонованому проекту реорганізації, основними завданнями, які повинні вирішуватись знов створюваною службою управління персоналом на ФП, повинні стати:

- 1) формування філософії ФП;
- 2) розробка кадрової стратегії і політики;
- 3) побудова ефективної організаційної структури управління персоналом, адаптованої до вимог менеджменту якості, розробка і реалізація заходів щодо розвитку стилю та методів керівництва;
- 4) маркетинг персоналу і його професійна орієнтація;
- 5) планування потреби в трудових ресурсах;
- 6) професійний підбір кадрів;
- 7) формування нормативної і методичної бази з управління персоналом;
- 8) управління розвитком персоналу;
- 9) аудит і контролінг персоналу;
- 10) побудова ефективної системи атестації персоналу;
- 11) управління мотивацією трудової поведінки;
- 12) організація праці і нормування трудового процесу;
- 13) управління соціальним забезпеченням персоналу;
- 14) інформаційне забезпечення системи управління персоналом;
- 15) управління трудовими відносинами в колективі;
- 16) формування та управління корпоративною культурою на ФП.

Створення на ФП сучасної служби управління персоналом припускає перерозподіл окремих функцій між відділом кадрів, відділом організації праці та відділом охорони праці.

Функції, які виконуються відділом організації та оплати праці, пов'язані з організацією і нормуванням праці; контролем кількості та якості праці; організацією стимулювання; нарахуванням заробітної плати і премій, обґрунтуванням форм і систем заробітної плати; розробкою планів соціального розвитку підприємства та інше.

За відділом кадрів закріплюються облікові функції та організація кадрового діловодства, документування та звітування з основних процесів управління персоналом.

Основні управлінські функції з розвитку персоналу повинні делегуватися відділу розвитку персоналу. До них належать розробка кадрової стратегії і тактики; організація навчання персоналу; його оцінка, атестація та сертифікація; управління рухом персоналу; планування, маркетинг, професійна орієнтація та адаптація персоналу; управління корпоративною культурою та соціально-трудовими відносинами у колективі.

Висновки. Доведена актуальність проблеми удосконалення організаційного забезпечення управління ТП ФП. Проаналізовані сучасні наукові досягнення у сфері управління персоналом промислових ФП. Визначені основні напрямки удосконалення процесу управління ТП на підприємствах фармацевтичної галузі. Проаналізовано сучасний стан організаційного забезпечення управління ТП, запропоновано проект реорганізації кадрової служби на вітчизняних ФП. Визначені основні функціональні завдання служби управління персоналом та підрозділів, які входять до її складу, з урахуванням вимог міжнародних стандартів якості та сучасних технологій управління ТП. Розроблено матрицю розподілу відповідальності за основними напрямками процесу управління ТП між відділом кадрів, відділом організації та оплати праці, відділом розвитку персоналу, відділом забезпечення якості та валідації, юридичним відділом та відділом охорони праці на сучасних промислових ФП. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Братішко Ю. С. Оцінка трудового потенціалу фармацевтичних підприємств: методичні рекомендації / Ю. С. Братішко, О. В. Посилкіна, О. А. Яремчук. – Х. : НФаУ, 2008. – 28 с.
2. Братішко Ю. С. Методика оцінки ефективності використання трудового потенціалу фармацевтичних підприємств / Ю. С. Братішко // Вісник фармації. – 2008. – №2 (54). – С. 43–45.
3. Мнушко З. М. Комплексная оценка персонала в целях эффективной работы фармацевтических организаций / З. М. Мнушко, Н. Н. Скрылева, И. Л. Оккерт // Провизор. – 2008. – №8. – С. 4 – 10.
4. Організаційне проектування структури управління персоналом фармацевтичного підприємства / В. А. Загорій, О. А. Носенко, С. В. Хименко, Л. Ю. Дьякова // Фармац. журн. – К.: Вид-во «Здоров'я». – 2005. – №2. – С. 38 – 42.
5. Пономаренко М. С. Необхідність оптимізації традиційних і психологічних аспектів фармацевтичного навчання спеціалістів протягом усього періоду їх трудової діяльності / М. С. Пономаренко, В. В. Огороднік, Т. М. Краснянська // Фармац. журн. – 2005. – № 3. – С. 25 – 30.
6. Сучасні підходи до оцінки та управління трудовим потенціалом фармацевтичних підприємств / О. В. Посилкіна, О. А. Яремчук, Ю. С. Братішко // Фармац. журн. К.: Вид-во «Здоров'я». – 2006. – №5. – С. 3 – 9.
7. Толочко В. М., Галій Л. В. Управління персоналом фармацевтичних організацій на основі компетенцій: монографія. – Х.: Авіста-ВЛТ, 2010. – 180 с.
8. Управління трудовим потенціалом фармацевтичних підприємств в умовах менеджменту якості: монографія / О. В. Посилкіна, О. В. Доровський, Ю. С. Братішко, М. І. Сидоренко. – Х.: Вид-во НФаУ, 2010. – 422 с.

УДК 331.522.4

РЕАЛІЗАЦІЯ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ МОЛОДІ НА РИНКУ ПРАЦІ УКРАЇНИ

ФЕДОРОВА В. А.*кандидат економічних наук***КАРПЕНКО Т. В.***аспірант***Дніпропетровськ**

Вступ. Стратегічний напрямом молодіжної політики в більшості розвинених країн є політика сприяння молодіжній зайнятості, яка має велике значення з точки зору реалізації кадрового потенціалу і є важливою умовою економічного зростання. У рамках формування сучасної політики існує надзвичайно актуальна проблема зайнятості населення, в тому числі молодих спеціалістів.

Постановка задачі: провести аналіз сукупності можливостей реалізації кадрового потенціалу молоді на ринку праці України у період економічного розквіту (2004 – 2007 рр.) та кризовий період (2008 – 2009 рр.), також визначити заходи щодо забезпечення реалізації даного потенціалу в повному обсязі.

Результати. Проблема працевлаштування молоді полягає сьогодні не стільки у відсутності робочих місць, як у нездатності держави, роботодавців і самих молодих спеціалістів знайти спільну мову. Роботодавці, зазвичай, бажають відразу мати відданого суперпрофесіонала, який був би готовий працювати за середню зарплату 12 годин на день без вихідних [1, с. 19]. Натомість молоді невіддані несуперпрофесіонали бажають здебільшого протилежного.

Вимоги роботодавців до майбутніх робітників щороку стають усе жорстокішими. До переліку стандартних вимог на сьогодні входить не лише обов'язковість відмінного навчання, а й досконале знання комп'ютера та принаймні однієї іноземної мови. Окрім того, все більшого значення працедавці надають наявності у претендентів на працевлаштування практичного досвіду роботи.

Дані за 2004 – 2008 рр. свідчать про те, що близько 27% незайнятої молоді зверталось до центрів зайнятості. Разом з тим, співставлення показників рівня безробіття молоді на реєстрованому ринку праці та розрахованого за методологією міжнародної організації праці (МОП) показує багаторазове перевищення його в останньому випадку (рис. 1).

Крім цього слід відзначити, що середньорічна частка безробітної молоді в числі всіх безробітних за період 2004 – 2008 рр. становила 25,7%, тоді як середньорічний рівень безробіття складав 26,8%.

За даними Державної служби зайнятості України, станом на початок 2009 р. на її обліку перебувало 211,5 тис. молодих осіб, що склало 40,2% від загальної чисельності зареєстрованих безробітних [4]. Протягом 2007 р. на обліку перебувало 1103,7 тис. молодих людей, що на 147,6 тис. осіб менше, ніж у 2006 р., з яких 547,5 тис. було працевлаштовано, 117,0 тис. – проходили профнавчання, 120,0 тис. – було залучено до громадських робіт [4]. Чотири з кожних десяти – молоді люди у віці до 35 років. Таке співвідношення чисельності безробітної молоді підтверджує думку про те, що із загального числа молодих безробітних реєструється в державній службі зайнятості лише близько однієї третини.

Молодь завдяки прийняттю закону України «Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні» [5], деяким пільгам для неповнолітніх та молодих спеціалістів, закріплених у трудовому законодавстві, має юридичне підґрунтя для захисту свого права на працю, у тому числі права на перше робоче місце. Однак, законодавчі та нормативні акти, що регулюють зайнятість молодих громадян різних категорій, недостатньо враховують соціально-економічні можливості України, її соціально-економічний розвиток.

З наведених статистичних даних видно, що близько 1/3 частини молоді, що зверталися до центрів зайнятості, – були працевлаштовані. Рівень працевлаштування молоді зріс з 43,3% у 2006 р. до 49,6% у 2007 р. та перевищив середній показник працевлаштування серед інших категорій незайнятих громадян. Причому з кожним роком кількість звертань до Державної служби зайнятості молодих людей збільшується.

Велику роль у працевлаштуванні молоді грає саме рівень її освіти та конкурентоспроможність спеціальності на ринку праці. Слід зазначити, що серед молодих спеціалістів з вищою освітою рівень безробіття набагато нижчий, ніж у групах із середньою або середньою спеціальною освітою. Представники цієї економічно активної молоді мають більше можливостей працевлаштування.

Щорічно різні типи навчальних закладів закінчують майже 1,9 млн чоловік, в тому числі середні школи – до 1,2 млн осіб (60% випускників), професійно-технічні

училища – 250 – 260 тис. осіб (15% випускників), вищі навчальні заклади всіх рівнів акредитації та власності – 420 тис. осіб (25% випускників).

Молодим людям, які звернулися до служби зайнятості, надаються профорієнтаційні та профконсультаційні послуги щодо вибору професій з врахуванням потреб регіонального ринку праці, вони залучаються до участі у семінарах, що проводяться службою зайнятості. У 2007 р. профорієнтаційними послугами було охоплено 949,5 тис. незайнятих громадян з числа молоді [2, с. 199]. Молоді як окремі категорії населення, яка потребує соціального захисту, надана можливість за сприяння державної служби зайнятості працевлаштуватися на підприємствах, в установах і організаціях на заброньовані робочі місця. Підтримку підприємницької ініціативи молоді, яка перебуває на обліку в державній службі зайнятості, здійснюють шляхом виплати допомоги з безробіття одноразово для організації підприємницької діяльності.

На рис. 2 представлена структура випускників вищих навчальних закладів освіти, зареєстрованих у Державній службі зайнятості України в 2009 р.

На основі даних, представлених на рис. 2, можна зробити висновки, що є прорахунки у профорієнтаційній роботі з молоддю, зокрема: у закладах освіти не проводять регулярну інформаційну та роз'яснювальну роботу з професійного самовизначення з урахуванням тенденцій розподілу кадрового потенціалу в регіонах, реальних потреб ринку праці та їх змін у перспективі, що підтверджує надлишок спеціалістів за напрямком підготовки економіка, комерція та підприємництво. Несподівано високий рівень безробіття серед інженерних та медичних спеціальностей, і це може свідчити про недостатній освітньо-кваліфікаційний рівень даних спеціалістів.

Відповідно до потреб ринку праці та з урахуванням перспектив розвитку економіки в даний час особлива увага акцентується на розширенні обсягів підготовки фахівців з гуманітарних напрямів (соціологія, екологія тощо); сфери інформатизації та телекомунікації суспільства (комп'ютерні науки, комп'ютерна інженерія, комп'ютеризовані системи, автоматика і управління, інформатика); підготовки висококваліфікованих фахівців з енергетики, металургії, машинобудування, приладобудування.

Протягом останніх п'яти років практично у всіх вищих навчальних закладах частка випускників, що

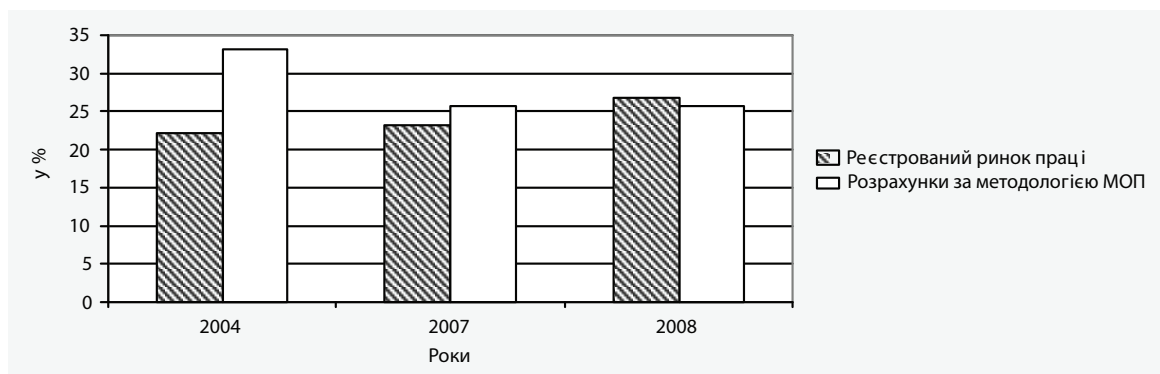


Рис. 1. Динаміка безробіття молоді в Україні у 2004 – 2008 рр. *

* Складено за даними [2, с. 167; 3, с. 69]

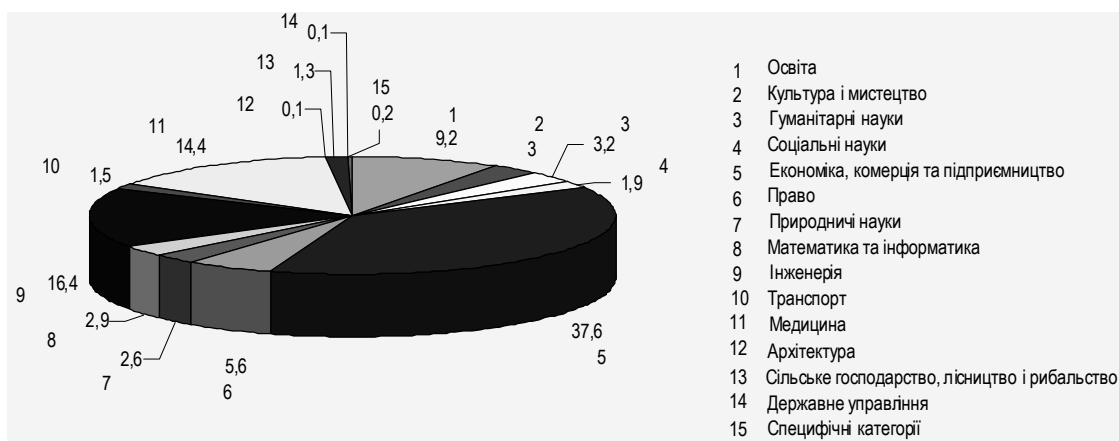


Рис. 2. Структура випускників за напрямками підготовки вищих навчальних закладів освіти, зареєстрованих у Державній службі зайнятості в 2009 р., у% *

* Складено за даними [4]

отримали направлення на роботу, стабільно зростає. Лідирують політехнічні вузи (94,7%), університети (86%), машинобудівні (92%), економічні (91,3%). Однак, у розрізі областей показник працевлаштування розподіляється нерівномірно. Значно поліпшилась ситуація в Одеській, Дніпропетровській, Харківській областях, місті Києві, де позитивні зрушення на ринку праці вплинули і на можливість працевлаштування молоді [4].

Висновки. Необхідно в Україні розробити ефективніші механізми, які б стимулювали працевлаштування молоді і сприяли б розвитку молодіжних підприємницьких ініціатив. Це повинно знайти відображення у державній молодіжній політиці. Зокрема, доцільно фінансувати молодіжні програми за рахунок бюджетів усіх рівнів та проводити конкурси програм, на державному рівні прогнозувати потреби ринку у кваліфікованих спеціалістах. Важливо також розвивати співробітництво з молодіжними організаціями, удосконалювати механізм надання молодим громадянам першого робочого місця, відпрацьовувати модель забезпечення вторинної та сезонної зайнятості, сприяти формуванню ефективного діалогу між молодими підприємцями-роботодавцями та державою.

Часто молоді люди, а іноді і не зовсім молоді, не переймаються проблемами власного пенсійного забезпечення у майбутньому. Тому не поспішають оформити трудові відносини з роботодавцями, а отримують заробітну плату «за домовленістю», «в конверті». Насправді ж тіньова зайнятість зменшує надходження до бюджетів усіх рівнів та державних цільових фондів і в кінцевому підсумку обертається зубожінням тих, хто навчає і виховує дітей, дбає про культурний і професійний розвиток, фізичне і моральне здоров'я нації, забезпечує обороноздатність країни.

Серед чинників, що заважають молоді займатися підприємництвом, слід назвати відсутність соціальних гарантій, великий ризик, відсутність підтримки з боку держави, незахищеність від кримінальних структур, свавілля чиновників.

Зрозуміло, що система заходів щодо зниження рівня безробіття молоді не обмежується наведеним, існує багато можливостей для пошуку шляхів виходу з ситуа-

ції, що склалася зараз на ринку праці молоді в Україні. У будь-якому разі тільки комплексний підхід до розв'язання проблеми дозволить досягти певних позитивних зрушень у сфері працевлаштування молоді в Україні.

Отже, в Україні розв'язати проблеми зайнятості молоді можна тільки шляхом цілеспрямованих систематизованих і скоординованих дій. При цьому держава повинна піклуватись розвитком соціальної стабільності і захищеності молоді (по мірі зміни ситуації на ринку праці – корегування політики в області працевлаштування, перегляд і доопрацювання законодавчої бази, своєчасне фінансування державних програм зайнятості, розробка системи заохочень і пільг регіонам з низьким рівнем безробіття серед молоді).

ЛІТЕРАТУРА

1. Іванюк Д. М. Особливості функціонування молодіжного ринку праці // Україна: аспекти праці. – 2009. – №7. – С. 18 – 25.
2. Економічна активність населення України 2008 рік: статистичний збірник. – К.: Держкомстат України. – 2009. – 244 с.
3. Праця України у 2008 році: аналітично-статистичний збірник. – К.: ІПК ДСЗУ, 2009. – 306 с.
4. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dzu.gov.ua – Державна служба зайнятості України.
5. Про сприяння соціальному становленню та розвитку молоді в Україні: закон України від 5.02.1993 р. № 2998-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon.rada.gov.ua/> – Законодавство. Верховна Рада України.

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО КАПИТАЛА КАК ПРЕВАЛИРУЮЩЕГО ФАКТОРА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

ФРИМАН И. М.

ФРИМАН Е. М.

кандидат экономических наук

Днепропетровск

Одной из важнейших предпосылок развития конкурентоспособности промышленного предприятия в условиях мирового финансового кризиса является стабильное развитие производства при условии выпуска конкурентоспособной продукции.

В настоящее время существует ряд определений понятия «конкурентоспособности промышленного предприятия», однако авторы не однозначны в своих формулировках [1 – 2, 4, 6]. Анализ этих формулировок позволяет сделать вывод о том, что конкурентоспособность предприятия зависит от ряда таких факторов, как: виды выпускаемой продукции; технические новшества продукции конкурентов; конкурентоспособность товаров, выпускаемых для внешнего и внутреннего рынков; ёмкость рынков (количество ежегодных продаж); однородность рынка.

Однако авторами не раскрываются источники достижения конкурентоспособности промышленного предприятия, необходимого для его успешного функционирования.

Современная концепция достижения необходимой конкурентоспособности промышленного предприятия означает использование всех аспектов деятельности каждого подразделения промышленного предприятия на максимизацию конкурентных преимуществ товаров, работ и услуг на внутреннем и международном рынках. Концепция носит системный характер и базируется на основных принципах развития предприятия, на учете и нивелировании факторов и проблем, сдерживающих положительную динамику его конкурентоспособности.

На основании данной концепции предлагается авторская формулировка конкурентоспособности промышленного предприятия как относительная характеристика, выражающая отличия развития предприятия от развития конкурентов по степени удовлетворения выпускаемой продукцией, товарами и услугами потребителей, а также по эффективности производственной деятельности.

К основным факторам повышения конкурентоспособности промышленного предприятия относятся: конкурентоспособность продукции; финансовое состояние предприятия; рентабельность продаж, менеджмент управления. Данные факторы непосредственно связаны с таким стратегически важным для предприятия показателем, как человеческий капитал. По отношению к другим факторам человеческий капитал наиболее важен. Это связано с тем, что эффективное использование человеческого капитала позволяет достигать прибавочную стоимость за счет неоплачиваемого труда, т. е. прирост стоимости

предприятия. Прирост стоимости определяется рыночной стоимостью его акций, и значением всех денежных потоков без учета реинвестирования прибыли.

В работах П. Друкера [5 – 6] отмечено, что именно прибавочная стоимость как большая часть чистой прибыли должна быть использована на техническое развитие предприятия, совершенствование его технологии, разработку новых видов продукции, т. е. на повышение его конкурентоспособности.

В работах [1 – 2, 4] достаточно подробно проанализированы определение человеческого капитала, его структура и зависимость от таких показателей как: уровень специального образования, уровень квалификации, производительность труда, инвестиции в развитие персонала предприятия, участие в достижении цели предприятия, эффективность менеджмента.

Следует отметить, что величина прибавочной стоимости, которую может создать сотрудник предприятия, ограничен только его собственными способностями и внешней средой, в том числе и менеджментом предприятия.

В структуру величины прибавочной стоимости входят прибавочная стоимость от выполнения планового задания, прибавочная стоимость от дополнительных доходов в процессе выполнения должностных обязанностей и прибавочная стоимость от разработки и внедрения инноваций.

В настоящее время существуют различные методы оценки человеческого капитала [3 – 4, 7], однако их анализ позволяет сделать вывод о том, что использование каждого из них не позволяет осуществлять эффективную, комплексную оценку человеческого капитала, определять динамику его развития. Это связано с тем, что на основании этих методов не определяется прибавочная стоимость, которая создается за счет неоплачиваемого труда сотрудников.

Величину прибавочной стоимости предприятия можно представить в виде общей формулы:

$$ПС = (D^{план} - Z^{план} - ZP^{план}) + (D^{инн} - Z^{инн}), \quad (1)$$

где $ПС$ – величина прибавочной стоимости предприятия;

$D^{план}$ – доход от выполнения плановых заданий за определенный период деятельности;

$Z^{план}$ – затраты при выполнении планового задания за определенный период без учета заработной платы сотрудника;

$ZP^{план}$ – величина оплаты труда согласно трудового договора;

$D^{инн}$ – доходы, связанные с разработкой, созданием и реализацией инновационной продукции за определенный период деятельности;

$Z^{инн}$ – затраты, связанные с разработкой, созданием и реализацией инновационной продукции за определенный период деятельности.

В качестве определенного периода деятельности целесообразно принимать 6 месяцев, 1 год.

В настоящее время необходимо всемерно развивать партнерские отношения между собственником предприятия и наемными работниками, повышать лояльность сотрудников предприятия. В связи с этим следует учитывать необходимость стимулирования разработки, создания и реализации инновационной продукции. Расчет дополнительного вознаграждения целесообразно производить по формуле:

$$DCC^{инн} = ZP^{план} \times \frac{D^{инн}}{Z^{инн}}, \quad (2)$$

где $DCC^{инн}$ – дополнительный доход сотрудников от разработки, создания и реализации инновационной продукции получаемый из прибыли от внедрения инноваций;

$ZP^{план}$ – величина оплаты труда согласно трудового договора;

$D^{инн}$ – дополнительный доход, от внедрения инноваций;

$Z^{инн}$ – затраты, связанные с внедрением инноваций.

В конечном итоге формула величины прибавочной стоимости имеет следующий вид:

$$PC = (D^{план} + D^{инн}) - (Z^{план} + Z^{инн} - ZP^{план}). \quad (3)$$

Авторы предлагают оценивать уровень развитие человеческого капитала сотрудников предприятия, на основании определения нормы прибавочной стоимости за определенный период времени с учетом коэффициента стажности сотрудника [8].

$$NPC = \frac{PC \times \alpha}{ZP^{план} + DCC^{инн}} \times 100\%, \quad (4)$$

где PC – величина прибавочной стоимости предприятия;

α – коэффициент стажности;

$ZP^{план}$ – величина оплаты труда согласно трудового договора;

$DCC^{инн}$ – дополнительный доход, от внедрения инноваций;

На рис. 1 представлен порядок оценки уровня развития человеческого капитала сотрудников предприятия.

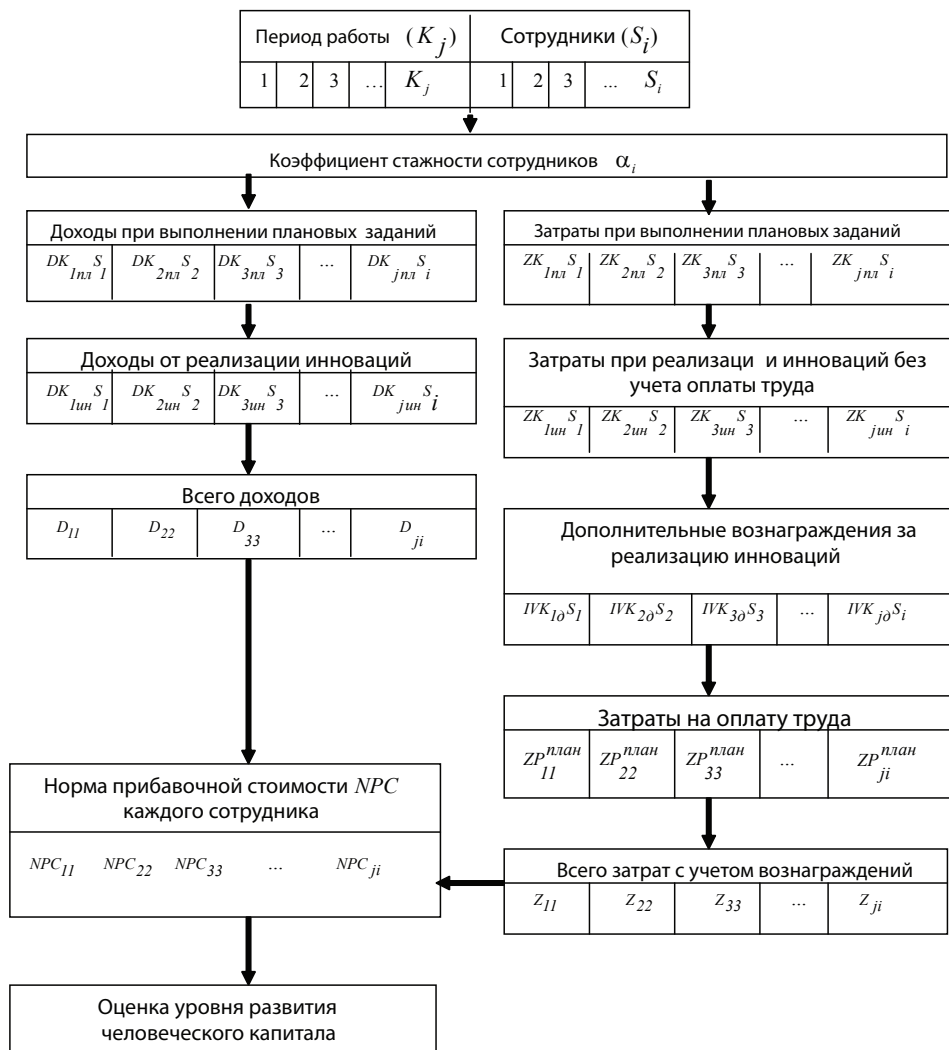


Рис. 1 Порядок оценки уровня развития человеческого капитала сотрудников предприятия

Оценку динамики уровня развития человеческого капитала сотрудников промышленного предприятия предлагается осуществлять по следующей формуле:

$$\lambda = \frac{NPC^{\text{наст пер}}}{NPC^{\text{пред пер}}} \times 100\% \rightarrow \max, \quad (5)$$

где λ – показатель динамики уровня развития человеческого капитала сотрудников промышленного предприятия;

$NPC^{\text{наст пер}}$ – норма прибавочной стоимости за настоящий период;

$NPC^{\text{пред пер}}$ – норма прибавочной стоимости за предыдущий период;

Выводы. Оценка развития уровня человеческого капитала позволяет:

- осуществлять обоснованное и эффективное определение вноса каждого сотрудника промышленного предприятия в его прибыль;
- выявлять направление деятельности для каждого сотрудника, при осуществлении которой он способен максимально использовать человеческий капитал;
- формировать наиболее эффективные команды и группы для выполнения работ повышенной сложности. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Акрабин П. В. Управление развитием человеческого капитала компании / П. В. Акрабин — М. : Наука, 2003. — 189 с.

2. Аширова Г. А. Национальное богатство и человеческий капитал / Г. А. Аширова // Персонал. – 2004. – № 3. – С. 5 – 15.

3. Берников С. И. Управление персоналом / С. И. Берников, Р. О. Гулина. – М. : Дело, 2002. – 305 с.

4. Добрынин А. И. Человеческий капитал в транзитивной экономике: Формирование, оценка, эффективность использования / А. И. Добрынин, С. А. Дятлов – М. : Наука, 1999. – С. 309.

5. Друкер П. Управление человеческими ресурсами / Друкер П. ; пер. с англ. М. Лебедева. – М. : «Вильямс», 2001. – 167 с.

6. Друкер П. Практика менеджмента / Друкер П. ; пер. с англ. Д. Рудякова. – М. : «Вильямс», 2002. – 398 с.

7. Ковальчук К. Ф., Фриман И. М., Фриман Е. М. Оценка уровня человеческого капитала промышленного предприятия как фактора успешности его деятельности. / К. Ф. Ковальчук, И. М. Фриман, Е. М. Фриман // 36. наукових праць «Економіка: проблеми теорії та практики». – 2010. – Вип. 259. Т. VII. – С. 1838 – 1846.

8. Фриман И. М., Ковальчук К. Ф., Фриман Е. М. Оценка конкурентоспособности управленческого персонала как фактора успешного функционирования промышленного предприятия в условиях кризиса. / И. М. Фриман, К. Ф. Ковальчук, Е. М. Фриман // 36. наукових праць «Економіка: проблеми теорії та практики» – 2009. – Вип. 255.– Т. VII. – С. 2035 – 2045.

РОЗРОБКА МЕТОДИКИ ОЦІНКИ ЯКОСТІ ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРСОНАЛУ БАНКУ

МАЛЮКІНА А. О.

Харків

Вступ. Результати досліджень економічної літератури [1 – 7] доводять, що вже багато років існує необхідність принципової зміни оцінки якості трудового потенціалу для різних рівнів персоналу банків. Тому запропонована методика оцінки якості трудового потенціалу персоналу банку є основою для прийняття управлінських рішень – це необхідна умова для досягнення банками високої результативності своєї діяльності.

Актуальність. На сьогодні особливої актуальності набуває вивчення проблем, пов'язаних з визначенням методики оцінки якості трудового потенціалу. Це питання розглядається в роботах С. Апенько, Т. Базарова, В. Близнюк, І. Джаїн та ін. Недостатня дослідженість цієї наукової проблематики в цілому та її важливість для українських підприємств та банків обумовили вибір мети цієї роботи.

Результати. Методика оцінки якості трудового потенціалу – це сукупність якісних і кількісних методів проведення оцінки персоналу, спрямованих на досягнення її результатів. Методика оцінки якості трудового потенціалу персоналу включає: конкретизацію цілей оцінки; організаційну процедуру підготовки оцінки; опис етапів проведення оцінки [7].

Запропонована автором методика оцінки якості трудового потенціалу складається з семи основних етапів, наведених на рис. 1.

На *першому етапі* встановлюють головну мету проведення оцінки якості трудового потенціалу персоналу. Тобто надають інформацію для вироблення практичних рекомендацій щодо стану якості трудового потенціалу [4].

На *другому етапі* визначається головна мета, тобто обираються методи оцінки якості трудового потенціалу. Для якісної оцінки пропонуємо використовувати метод нечіткої логіки, а для кількісної оцінки – статистичний метод. Робимо якісну та кількісну оцінки відповідно [6].

На *третьому етапі* визначаються центри відповідальності для кожної оцінки окремо. Так, за проведення якісної оцінки відповідальність несуть респонденти, а кількісної оцінки – експерти.

Четвертий етап характеризується збором та обробкою отриманої інформації. За нашою методикою, для збору та обробки інформації використовується опитування як соціологічне дослідження та збір статистичної інформації.

В результаті отримана соціологічна інформація від респондентів та статистична інформація від експертів аналізується та наприкінці *п'ятого етапу* визначається якісний та кількісний показник відповідно.

Шостий етап – це визначення інтегрального показника (коефіцієнта таксономії) оцінки якості трудового потенціалу. Ефективнішим, з точки зору отримання результатів, став інтегральний показник, який забезпечує можливість отримати агрегований індекс результативності або продуктивності.

Сьомий етап характеризується практичною користю запропонованої методики та вимірюється тим, наскільки її результати допомагають вирішити наявні проблеми.

Тільки після виконання усіх етапів методики оцінки якості трудового потенціалу з'являється реальна можливість сформулювати висновки та практичні рекомендації, котрі можна надалі використовувати на практиці в банках.

Висновки. Таким чином, запропонована автором методика оцінки якості трудового потенціалу персоналу банку сприяє розвитку управління персоналом, реалізація якого спрямована на: прийняття обґрунтованих управлінських рішень у процесі набору та відбору кадрів; розвиток професійних та ділових здібностей персоналу; просування по службових сходах та зростання особистості персоналу; мобілізацію зусилля, яка зміцнює зацікавленість роботою та трудовий

потенціал персоналу; створення сприятливих умов для повної реалізації потенційних можливостей; впровадження вдосконаленої системи стимулювання персоналу, яка задовольняє потреби працівників. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Апенько С. Н. Оценка персонала: Эволюция подходов и технологии их использования: Монография / Под ред. В. С. Половинко. – М.: Информ-знание, 2004. – 300 с.

2. Базаров Т. Ю., Беков Х. А., Аксенова Е. А. Методы оценки управленческого персонала государственных и коммерческих структур. – М.: ЗАО «Интел-школа», 2000. – 321 с.

3. Близнюк В. В. Методологічні підходи до оцінки персоналу // Наукові записки. Економічні науки. – 2005. – №44. – С. 88 – 93.

4. Вартанян И. П. О работе с персоналом в коммерческом банке // Деньги и кредит. – 1998. – №10. – С. 53 – 58.

5. Джаин И. О. Оценка трудового потенциала: Монография. – Суммы: ИТД «Университетская книга», 2002. – 250 с.

6. Коваленко М. Банківські службовці: пошук працівника, працевлаштування, «виращування» кадрів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.hrliga.com/>.

7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.slovari.yandex.ru.

УДК 504.064: 669.1

ЕКОЛОГО-ГІГІЄНІЧНІ ПРОБЛЕМИ ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

ТОВМА Л. Ф.

СНІЖКО А. І.

Харків

Основною метою будь-якого суспільства є поліпшення якості життя людей, важливою частиною якого є стан здоров'я людини, що значною мірою залежить від якості харчових продуктів. Забруднення продовольчої сировини та продуктів чужорідними речовинами, або ксенобіотиками має пряму залежність від ступеня забруднення навколишнього середовища.

Антропогенне забруднення природи призвело до руйнації рівноваги в біосфері та перетворилося в істотну проблему. Населення багатьох міст і сіл України відчуває дію чинників навколишнього середовища в рівнях, що перевищують гранично припустимі і негативно впливають на здоров'я. Взаємодію чинників навколишнього середовища подано на рис. 1.

Однією з найважливіших причин погіршення здоров'я населення є усе зростаюче забруднення навколишнього середовища промисловими, сільськогосподарськими, транспортними, побутовими та іншими токсичними речовинами. Проблема хімічної безпеки для здоров'я населення України вже давно стала пріоритетною. Наслідком антропогенного забруднення навколишнього середовища є убиквітарність фонових забруднень середовищ життєдіяльності людини, які за останні 30 – 40 років по вмісту ряду ксенобіотиків до-

сягли граничних рівнів, а в деяких випадках перевищили їх. У організм людини з їжею і напоями надходить до 80% шкідливих речовин.

Промислові викиди хімічних та радіоактивних відходів у навколишнє середовище спричиняють забруднення харчових продуктів; неправильне застосування пестицидів та хімічних добрив; використання недосконалої технології та обладнання при виробництві харчових продуктів і, як наслідок, потрапляння шкідливих домішок у кінцевий продукт або утворення шкідливих речовин під час виробничого процесу.

До основних забруднювачів харчових продуктів відносять значну кількість речовин хімічної природи, які не виконують жодної з функцій харчування та, при відповідних умовах, несприятливо впливають на здоров'я людини. До них належать сполуки, що утворилися в процесі технологічної та кулінарної обробки, харчові добавки, а також побічні забруднювачі.

Важливий внесок у вирішення проблем, пов'язаних із еколого-гігієнічними проблемами харчових продуктів, зробили відомі науковці України: Єрмаченко О. Б., Басанська Т. Д., Пидоренко О. І., Єрмаченко Т. П., Котов В. С., Черенков В. М. [1–2] та ін. Проте, питання забезпечення якості продуктів харчування, їх вплив на здоров'я людини залишається важливим і сьогодні.

ВООЗ (Всесвітня організація охорони здоров'я) визначає, що пріоритетним напрямком роботи по збереженню здоров'я є забезпечення права кожної людини

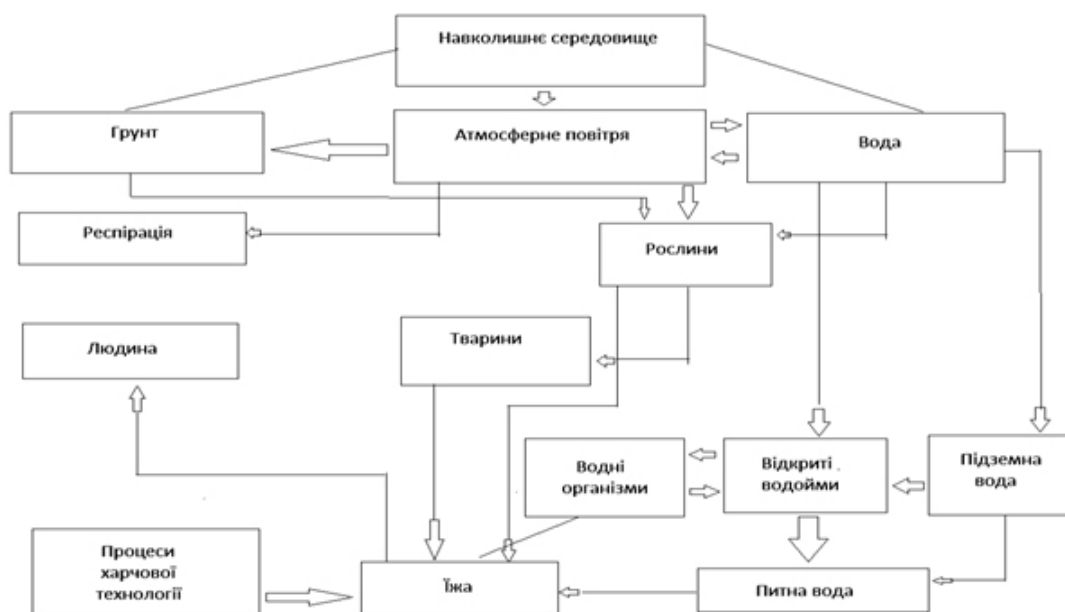


Рис. 1. Взаємодія чинників навколишнього середовища [6]

на достатнє та безпечне харчування. Рішення еколого-гігієнічних проблем харчування населення України тісно пов'язане з дослідженнями якості продуктів харчування на відповідність міжнародним нормативам, проведенням оцінки загрози для здоров'я та розробкою структури для здійснення моніторингу і аналізу ризику. Показники оцінки якості харчових продуктів подано на рис. 2.

У зв'язку з тим, що кінцевим результатом усіх видів негативної дії ксенобіотиків є зниження особистого та популяційного здоров'я населення, зниження очікуваної тривалості життя, стає очевидною актуальність охорони здоров'я людини та роль харчового фактору в зміцненні та зберіганні здоров'я населення в умовах негативної екологічної ситуації, що і визначає мету статті.

Промислові викиди хімічних та радіоактивних відходів у навколишнє середовище спричиняють забруднення харчових продуктів; неправильне застосування пестицидів та хімічних добрив; використання недосконалої технології та обладнання при виробництві харчових продуктів і, як наслідок, потрапляння шкідливих домішок у кінцевий продукт або утворення шкідливих речовин під час виробничого процесу [1].

У деяких промислових районах поширені такі канцерогенні речовини як багатоядерні ароматичні вуглеводні, антропоцен, фенантрон, бензантрацен, пірен, бензопірен та інші сполуки з конденсованими циклами. Вони є в повітрі, воді, копильному димі, вихлопних газах. Хоча ці речовини мають різну канцерогенну активність, проте необхідно повсякденно аналізувати продукцію на наявність у ній багатоядерних ароматичних вуглеводів [1].

При зберіганні сировини, технологічній її обробці утворюються багато шкідливих сполук. Під час виробництва харчових продуктів використовують різні консерванти, барвники, підсолоджувачі, що не завжди корисні для людини. А при приєднанні до них забруднювачів харчових продуктів – загроза для здоров'я людини збільшується [3].

Чужорідні забруднювачі, які потрапляють у людський організм з продуктами харчування, високотоксичні. До них відносять [4]: металеві забруднення (ртуть, свинець, олово, цинк, мідь тощо); радіонукліди; пестициди; нітрати, нітрити; діоксини; метаболіти мікроорганізмів, які розвиваються у харчових продуктах.

Розглянемо вміст деяких із зазначених забруднювачів у харчових продуктах.

Свинець відноситься до групи токсичних елементів, що вимагають посиленого контролю в об'єктах біосфери. Як показали наші дослідження, 4% проаналізованих проб продовольчої сировини та харчових продуктів індустріального регіону містили свинець у кількості вище максимально допустимого рівня (МДР), 8,8% проб в концентраціях від 0,5 до 1,0 МДР, і 17,5% проб до 0,5 МДР. Нижче за чутливість приладів вміст свинцю був в 69,7% випадках. Серед продуктів масового споживання найбільші концентрації свинцю виявлені в рибопродуктах (до 1,04 мг/кг) та в хлібобулочних виробках (до 0,47 мг/кг), відповідно у 1,3% проб рибопродуктів та 2% хлібобулочних виробів вміст свинцю перевищував МДР.

Дані про вміст миш'яку в харчовому раціоні дорослих людей варіюють, оскільки відбивають геохімічну ситуацію різних регіонів, особливості набору продуктів у раціоні і потенційні можливості їхнього забруднення. Дослідженнями встановлено, що відхилення від затверджених регламентів зафіксовані лише в м'ясі і м'ясопродуктах. У цілому ж по всіх групах продуктів концентрації миш'яку практично не перевищують 0,5 МДР, крім одиничних проб молока і молокопродуктів, хліба і хлібобулочних виробів, овочів.

Ртуть відноситься до високотоксичних речовин. До індустріальних джерел ртуті відносяться спалювання палива, електротехнічну і целюлозну промисловість, виробництво електролітичного хлору, каустичної соди, виробництво і застосування ртутних фунгіцидів, промислові викиди ряду виробництв і ін. Продукти, як рослинного,

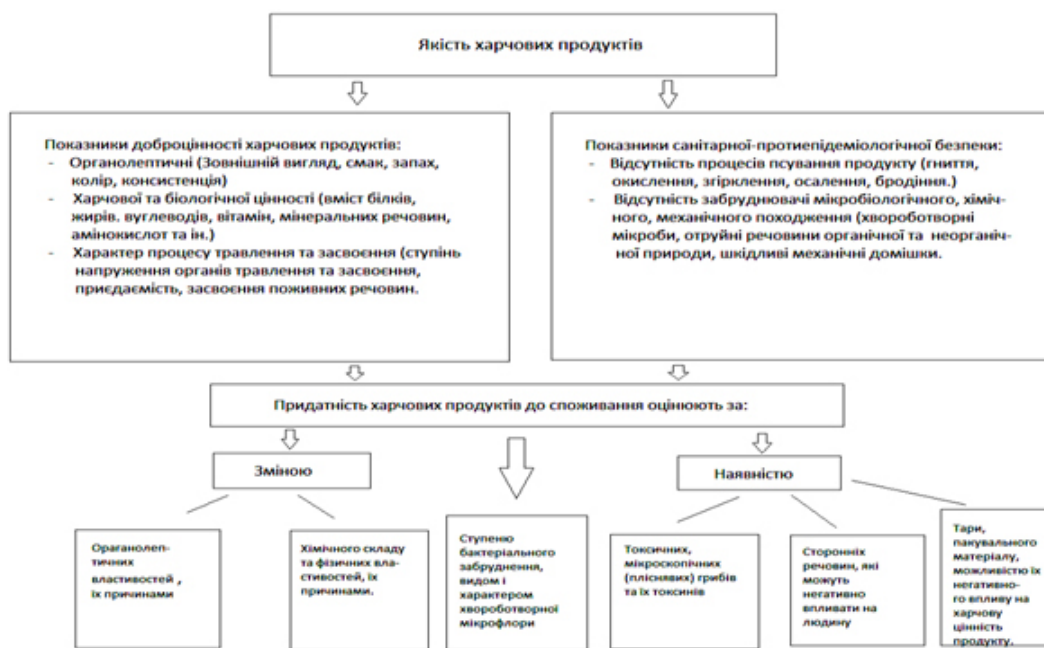


Рис. 2. Показники оцінки якості харчових продуктів [6]

так і тваринного походження індустриального регіону, накопичували незначні концентрації ртуті, а в молоці і молокопродуктах, жирах залишкові кількості цього ксенобіотики взагалі були нижчими за поріг визначення. Не перевищували 0,5 МДР ртуті проби борошняно-круп'яних виробів, риби і рибопродуктів, овочів. Не відповідало вимогам санітарних норм 2,2% м'яса та м'ясопродуктів.

Мідь є біомікроелементом, який бере участь у тканинному диханні і кровотворенні. Вона необхідна для нормального функціонування багатьох фізіологічних процесів остеогенезу, репродуктивної функції тощо. Найчастіше джерелами контамінації харчових продуктів з міддю є харчове устаткування, виготовлене з міді: варочні казани, трубопроводи, апаратура. Як показали проведені дослідження, 31,2% проб продовольчої сировини та харчових продуктів індустриального регіону містили мідь в концентраціях до 0,5 МДР, а 9,9% питомої ваги припадало на харчові продукти, де вміст міді коливався від 0,5 до 1 МДР. Слід відзначити, що 7,1% досліджених проб містили мідь у концентрації вище встановлених регламентів. З усього переліку досліджених харчових продуктів та продовольчої сировини найбільші концентрації міді в індустриальному регіоні відзначені в хлібі і хлібобулочних виробах, молоці і молокопродуктах, жирах та продуктах їх переробки.

Цинк, як і мідь, є біомікроелементом та входить до складу близько 80 ферментів. У продуктах харчування цинк переважно природного походження. Дослідження показали, що в індустриальному регіоні питома вага зразків, в яких вміст цинку був нижчим за поріг визначення, складала 53%, з вмістом до 0,5 МДР – 37%, від 0,5 до 1,0 МДР – 7,4%. Питома вага проб харчових продуктів, які містили концентрацію цинку понад МДР, складала 2,6%. Серед досліджених проб харчових продуктів індустриального регіону найбільші концентрації цинку накопичували жири (до 10,0 мг/кг, що перевищувало МДР практично у

2 рази), хлібобулочні вироби (до 48,5 мг/кг – у 1,5 рази), овочі (до 13,1 мг/кг – у 1,5 рази).

Результати наших досліджень продукції рослинництва показали, що в 23,6% овочів і фруктів вирощених в індустриальному регіоні і 16,3% вирощених в контрольному регіоні містили нітрати в концентраціях вище встановлених максимально допустимих рівнів. Не відповідало вимогам санітарних норм і правил за вмістом нітратів 26,5% зразків картоплі, 13,5% капусти білокачанній пізній, 8,6% буряку, 14,5% моркви пізній, 43,2% томатів, 34,6% огірків, 25,4% цибулі ріпчастій, 12,2% цибулі перо, 7,6% перцю болгарського, 35,9% баклажанів, 23,3% баштанних культур індустриального регіону. Вміст нітратів знаходився в межах регламентів тільки в листових овочах (щавлі, кропі, петрушці). Доведено, що вміст нітратів в продуктах рослинництва індустриального регіону перевищував встановлені норми МДР, більш, ніж у 4 рази в картоплі (до 1095 мг/кг), моркві (до 1133 мг/кг), кавунах (до 319 мг/кг), у 3,5 рази в огірках закритого ґрунту (до 1550 мг/кг), більш, ніж у 3 рази у цибулі ріпчастій (до 360 мг/кг), більш, ніж у 2 рази у буряку (до 3087 мг/кг), баклажанах (до 940 мг/кг), перцю болгарському (до 445 мг/кг). Фрукти і ягоди накопичували незначні концентрації нітратів. Але у яблуках, які були вирощені в індустриальному регіоні, були визначені одиничні зразки з невеликим перевищенням МДР (до 87 мг/кг).

Контамінація продовольчої сировини та харчових продуктів ксенобіотиками та її попередження – проблема, яка включає різні аспекти, а головним з них, безумовно, слід вважати зниження негативного впливу ксенобіотиків на організм людини.

Серед найважливіших розроблених нами заходів профілактики слід вважати такі: визначення екологічно небезпечних зон для вирощування та виробництва продовольчої сировини та харчових продуктів рослинного та тваринного походження; визначення пріоритетних за-

бруднювачів продовольчої сировини та харчових продуктів; збільшення частоти відбору проб на вміст пріоритетних забруднювачів; впровадження в систему контролю нових, більш чутливих приладів для визначення залишкових кількостей ксенобіотиків; обмеження використання потенційно небезпечних харчових продуктів в харчуванні організованих колективів; впровадження нових технологій виготовлення харчових продуктів з більш глибоким очищенням продовольчої сировини. Вищезгадані заходи, та контроль за їх виконанням увійшли до річних планів роботи установ державної санітарно-епідеміологічної служби Донецької та Сумської областей.

Таким чином на підставі аналізу результатів досліджень контамінації продовольчої сировини та харчових продуктів в екокризовому індустріальному регіоні нами узагальнено сучасний стан цієї проблеми та запропоновані заходи щодо зменшення аліментарного ксенобіотичного навантаження на організм населення, впровадження яких вкрай необхідно для збереження потенціалу громадського здоров'я. ■

ЛІТЕРАТУРА

- 1. Габович Р. Д.** Гигиенические основы охраны продуктов питания [Текст] / Р. Д. Габович, Л. С. Припутина // Киев: Здоров'я, 1987 – С. 136–173, 199, 211.
- 2.** Еколого-гігієнічна оцінка забруднення сільгосп-продукції ксенобіотиками [Текст] / [Єрмаченко О. Б., Бансанська Т. Д., Пидоренко О. І. та ін.] // Вісник гігієни та епідеміології. – 1999. – Т. 3, №2. – С. 28 – 29.
- 3 Журавлєва В. Ф.** Токсичность нитратов и нитритов [Текст] / В. Ф. Журавлєва, М. М. Цапков // Гигиена и санитария. – 1983. – №1 – С. 60 – 69.
- 4. Рубенчик В. Л.** Профилактика загрязнения пищевых продуктов канцерогенными веществами [Текст] / В. Л. Рубенчик, В. Л. Костюковский, Д. В. Меламед // Киев: Здоров'я, 1983. – С. 157–169.
- 5. Скурихин И. М.** Всё о пище с точки зрения химика [Текст] /И. М. Скурихин, А. П. Нечаев // Высшая школа, 1991. – С. 194–217.
- 6. Царенко О. М.** Основы физиологии, гигиены та безпеки харчування: Навч. пос. у 2-х ч. Ч II [Текст] /О. М. Царенко, М. І. Машкін, Л. Ф. Л. Ф. Павлоцький та ін. // Суми: ВТД Університетська книга, 2004 –278 с.
- 7. Черенков В. М.** Содержание нитратов и нитритов в продуктах питания Донецкого региона и оценка их поступления с суточным рационом [Текст] / В. М. Черенков // Вісник гігієни та епідеміології. – 1999. – Т. 3, №2. – С. 76 – 77.

АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ НАФТОГАЗОВОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ

ГАЛЮК І. Б.

кандидат економічних наук

Івано-Франківськ

Постановка проблеми в загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Ускладнення умов ведення нафтогазового бізнесу на фоні світових структурних змін, підвищення ризиків діяльності внаслідок складнощів вітчизняного нафтогазовидобутку призводять до необхідності застосування інноваційних підходів як основного імпульсу активізації роботи галузі загалом.

У розрізі питань забезпечення енергетичної безпеки України нафтогазова галузь відіграє значну роль. Однак існуючі проблеми збільшення споживання нафти і газу, залежності від зовнішніх поставок та уповільнення темпів вітчизняного видобутку вуглеводнів вимагають нагального вирішення, яке повинно забезпечувати не лише відтворення існуючого рівня діяльності, але й сформувати основу випереджаючого розвитку у галузі. Вирішення цих питань повинно базуватись на активізації інноваційної діяльності в нафтогазовому секторі.

Огляд останніх досліджень і публікацій. Вирішенню питань розвитку нафтогазової галузі на інноваційній основі присвячено ряд праць вітчизняних науковців. Дана проблематика представлена в роботах В. Гееця, О. Лапка, І. Чукаєвої, Я. Витвицького, О. Ковал-

ка та ін. Кризові явища у світовій економіці вимагають формування нових підходів до активізації інноваційної складової нафтогазового комплексу.

Мета. Метою даної статті є визначення тенденцій розвитку інноваційної діяльності у нафтогазовому секторі України, для чого вирішено завдання: визначення особливості розвитку нафтогазової галузі України; проаналізовано інноваційну складову діяльності нафтогазового сектору; сформовано висновки щодо проведеного дослідження.

Основний матеріал дослідження. Інновації на сьогоднішній день є основою для отримання конкурентних переваг в кожній галузі. Для нафтогазового сектору інновації є передумовою підвищення ефективності його роботи, можливості виконання планів по видобутку нафти і газу, передбачених Енергетичною стратегією України до 2030 року [1].

На сьогоднішній день розвиток нафтогазової галузі України ускладнюється наступними моментами:

- низька ефективність розробки діючих родовищ. Використовувані технології забезпечують видобуток з пластів близько 30% нафти [1]. А це означає щорічну втрату запасів;
- практично всі доведені запаси нафти є важко-видобувними, що вимагає використання нових технологій розробки та експлуатації родовищ;
- родовища, які перебувають в експлуатації на даний момент часу, є вкрай виснаженими.

Інноваційна діяльність в нафтогазовій галузі представлена фрагментарно і характеризується такими тенденціями:

1. Обсяги фінансування інноваційної діяльності в галузі є вкрай низькими. Участь держави у забезпеченні інноваційного розвитку підприємств галузі є обмеженою, тому основна частка фінансування забезпечується власними коштами підприємств (табл. 1). Такі джерела фінансування інноваційної діяльності як кошти місцевих бюджетів, позабюджетні фонди, іноземні інвестори, кредитні та інші кошти на сьогоднішній день не задіяні для забезпечення інноваційного розвитку нафтогазовидобувного сектору, однак саме вони є потенційними «фінансовими донорами» галузі, для чого необхідно відпрацювати механізм їх залучення у процес інвестування.

2. Основні засоби нафтогазової галузі є зношеними як фізично, так і морально. Щороку спостерігається збільшення збитків від зменшення корисності основних фондів (табл. 2). Загалом рівень зносу основних засобів становить близько 60% [1]. Питання оновлення матеріальної бази галузі є нагальним, однак вимагає поповнення технологічного парку прогресивною технікою та обладнанням.

3. Витрати на дослідження, розвідку і розробку є недостатніми для забезпечення відтворення запасів (табл. 2). Лише показники 2009 року демонструють відносне збільшення фінансування названих процесів. Виснаження діючих родовищ та обмежені обсяги геологорозвідувальних робіт є справжньою загрозою для розвитку нафтогазовидобувної галузі. Відтворення запасів вимагає використання прогресивних технологій розвідки.

4. Низький рівень продуктивності нафтогазового сектору, основними факторами росту якого є: використання нового обладнання, технологій, ноу-хау – 20 – 25%; організаційна ефективність, у тому числі кваліфікація персоналу, системи управління персоналом і виробництвом – 10%; збільшення масштабів виробництва – 10%. Визначення даних показників для українських нафтогазових підприємств ускладнюється відсутністю відповідної інформації щодо результатів роботи галузі.

5. Недостатній рівень використання наукового потенціалу нафтогазового сектору при достатньо високому збереженому рівні фундаментальних наукових досліджень та підготовки фахівців для роботи в галузі. Вперше гідророзриви пласта, які є на сьогодні основними технологіями зарубіжних компаній при видобутку

Таблиця 1

Обсяги та джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств нафтогазовидобувного комплексу України за період 2005 – 2008 рр.

Показники	2005 рік, млн грн (частка в загальному обсязі, %)	2007 рік, млн грн (частка в загальному обсязі, %)	2008 рік, млн грн (частка в загальному обсязі, %)
Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності	52, 0 (100)	67, 7 (100)	26, 3 (100)
В т. ч. за рахунок			
Власних коштів	50, 3 (96, 73)	61, 0 (90, 10)	23, 9 (90, 87)
Держбюджету	1, 7 (3, 27)	2, 7 (3, 99)	2, 3 (8, 75)
Вітчизняних інвесторів	–	4, 0 (5, 91)	0, 1 (0, 38)

Складено за даними [1, 2].

Таблиця 2

Стан основних засобів нафтогазової галузі, витрати на дослідження, розвідку і розробку

Показники	2006 рік	2007 рік		2008 рік		2009 рік	
	млн грн	млн грн	Зміна значення у порівнянні з попереднім роком, млн грн (%)	млн грн	Зміна значення у порівнянні з попереднім роком, млн грн (%)	млн грн	Зміна значення у порівнянні з попереднім роком, млн грн (%)
Основні засоби	83531	87660	+4129 (+4, 94)	85316	–2344 (–2, 67)	124511	+39195 (+45, 94)
Амортизація	3631	3121	–510 (–14, 05)	3305	+184 (+5, 9)	3676	+371 (+11, 23)
Збиток від вибуття основних засобів	160	52	–108 (–67, 5)	71	+19 (+36, 54)	41	–30 (–42, 25)
Збиток від зменшення корисності основних засобів	619	169	–450 (–72, 7)	874	+705 (+417, 2)	4478	+3604 (+412, 4)
Витрати на дослідження, розвідку, розробку	10	139	+129 (+1290)	114	–25 (–17, 99)	389	+275 (+241, 2)

Складено за даними Консолідованої фінансової звітності НАК «Нафтогаз України» за період 2005 – 2009 р. р.

сланцевого газу, почали використовувати ще в СРСР. Однак за роки незалежності України фінансування науки скоротилось настільки, що замість власних розробок ми використовуємо надбання іноземних сервісних компаній. Заділ розробок, який ще зберігся з радянських часів, поступово зменшується, а темпи його поповнення вкрай низькі. Так кількість патентів, зареєстрованих у 2009 р. у видобувній промисловості загалом становить близько 44, у 2008 р. цей показник становив 85. У світовому контексті інноваційна активність українського нафтогазового сектору є непомітною (рис. 1).

6. Інновації в нафтогазовому секторі мають особливий прикладний характер і передбачають використання сервісних підрозділів, вторинних та третинних методів віддачі пласта, ріст коефіцієнта вилучення нафти і т. п. Однак, в Україні сьогодні спостерігається залучення іноземних компаній для роботи у всіх ключових напрямках нафто- і газовидобутку. Розробка шельфу Чорного моря вимагає використання надсучасних технологій, яких у нас немає. Обмеженням є досвід вітчизняних нафтогазовидобувних компаній у вилученні важковидобувних запасів, відсутні новітні методи збільшення нафтовіддачі пластів, передові технології буріння. Існуючий парк обладнання технологічно відстає від світового рівня на десять років. Вітчизняний нафтогазовидобуток стає все більше залежним від трансферу інновацій з-за кордону.

7. Інноваційні проекти в нафтогазовій галузі є надзвичайно капіталомісткими та тривалими у часі. Їхня реалізація, яка може тривати і більше десяти років, ускладнюється екологічними вимогами та іммобільністю самих проектів (інфраструктура для забезпечення проекту повинна бути стаціонарною). Так, наприклад, вартість інвестиційного проекту по розробці Одеського та Безіменного газових родовищ на шельфі Чорного моря сягає 3, 2 млрд грн при періоді здійснення капіталовкладень протягом 2010 – 2015р. р. (період видобування газу планується у 2011 – 2041 р. р.).

8. Більшість технологій, які використовуються у нафтогазовидобутку, є унікальними, що визначає їхню високу вартість та обмежену пропозицію. Незважаючи на низьку інноваційну активність, підприємства нафтогазового комплексу є вагомими споживачами нових тех-

нологій. Позитивним кроком на сьогодні є ідея створення нафтопромислової сервісної компанії на базі сервісних активів ПАТ «Укрнафта» [4]. Однак, ця ідея повинна бути розвинена до рівня механізму дії для забезпечення сервісного обслуговування нафтогазовидобутку та паралельного процесу запозичення іноземного досвіду і розвитку власних розробок у даному напрямку.

9. Монопольне державне управління діяльністю в галузі, з одного боку, вимагає врахування великої кількості інтересів держави, що підвищує рівень ризику проектів, з другої сторони, у кризових ситуаціях рівень невизначеності роботи у галузі зменшується внаслідок централізованого контролю і регулювання роботи в ній [5]. У розрізі полеміки щодо монопольного державного управління нафтогазовим сектором чи переведенням роботи галузі повністю на ринкові рейки, то, на наш погляд, в даному аспекті важливо витримати баланс державного регулювання із створенням можливостей для залучення інвестицій, як вітчизняних, так і іноземних, у розвиток нафтогазового сектору, що дозволить розвивати бізнес-відносини та активізувати інноваційну діяльність для перспективи її подальшого прогресивного розвитку.

Висновки. Таким чином, розвиток нафтогазового сектору повинен відбуватись виключно на інноваційній основі. Лише в цьому випадку можна забезпечити стратегічну спрямованість галузі як основи підвищення енергетичної незалежності України в результаті збільшення обсягів власного видобутку вуглеводнів. Реалізація таких планів потребує розробки відповідного механізму управління даним процесом, що є предметом подальшого дослідження. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://search.ligazakon.ua/>.
2. Заметить корову в коровнике [Електронний ресурс] /Експерт. – 2011. – №12. – Режим доступу: <http://expert.ru/expert/2011/12/>.
3. Статистичний щорічник України за 2009 рік / За ред. . О. Г. Осауленка. – К.: Інформаційно-аналітичне агентство, 2010. – 556 с.

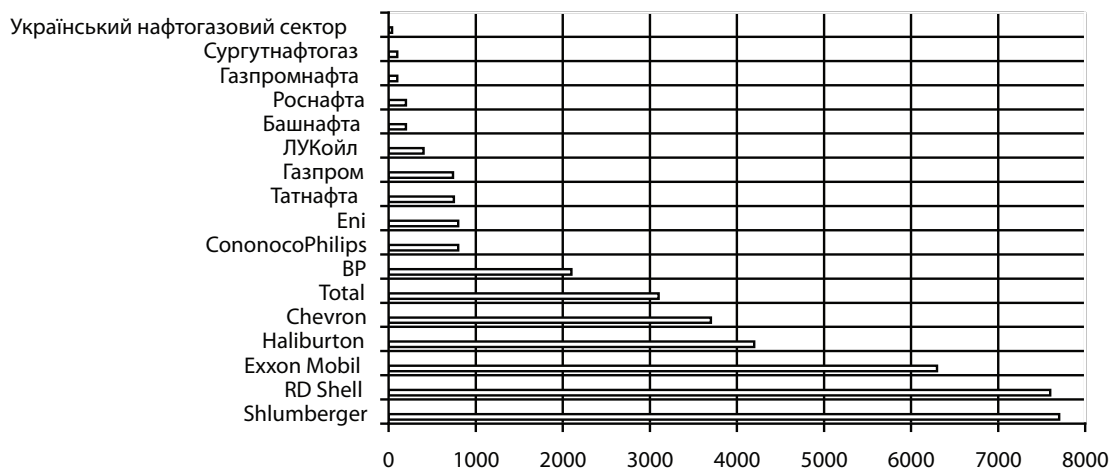


Рис. 1. Кількість зареєстрованих патентів
Складено за даними [2, 3].

4. ПАТ «Укрнафта» змінює стратегію / [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrnafta.com.ua/media/press_releases/show/13.

5. Рекомендації Парламентських слухань на тему «Про стан та перспективи видобутку вуглеводнів в Україні та запровадження державної монополії на цю діяльність» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ligazakon.ua>.

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗАСОБІВ АКТИВІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ

БЕССОНОВ А. А.

аспірант

Харків

Машинобудування є фундаментом економічного потенціалу країни, від рівня ефективності діяльності його підприємств залежить стан її соціально-економічного розвитку. Підприємства машинобудування відіграють важливу роль у реалізації досягнень науково-технічного прогресу всіх галузей країни, у забезпечення інноваційної складової розвитку вітчизняної економіки. Але сьогодні підприємства вітчизняного машинобудування перебувають не у кращому стані, невисокою є ефективність їх діяльності. Погіршення стану машинобудівних підприємств є наслідком зменшення інвестицій в їх діяльність, наявності дебіторської та кредиторської заборгованості, відсутності технічного переоснащення, невідповідності продукції стандартам якості, наявності значної кількості не використовуваних ресурсів. Це обумовлює необхідність пошуку способів та засобів, які можуть сприяти переходу вітчизняних машинобудівних підприємств у більш кращий стан.

Як один з таких способів слід розглянути активізацію маркетингової діяльності вітчизняних машинобудівних підприємств. В умовах становлення ринкової економіки маркетинговій діяльності приділяється значна увага з боку вітчизняних підприємств, зокрема, промислових. Активізація маркетингової діяльності передбачає використання низки інструментів та заходів, що може позитивно вплинути, зокрема, на підвищення ефективності діяльності машинобудівного підприємства через використання невикористовуваних ресурсів.

Результати дослідження стану сучасних вітчизняних машинобудівних підприємств дозволили визначити їх стан як незадовільний, про що свідчать показники зменшення кількості юридичних осіб, негативна динаміка обсягів виробництва, зменшення за всіма джерелами величини інвестицій в основний капітал, наявність невикористовуваних ресурсів, не впроваджених та незавершених інновацій. [1] Значення машинобудування для економіки країни зумовлює необхідність проведення досліджень напрямів, які сприяли б покращенню стану машинобудівних підприємств. Одним з таких напрямів є підстави вважати активізацію маркетингової діяльності машинобудівних підприємств.

Маркетингова діяльність підприємств має спільні базові основи. Але у залежності від виду діяльності

підприємства їй притаманні особливості, які визначаються товаром, що виготовляється, його споживачами, масштабом виробництва. Особливості маркетингової діяльності машинобудівних підприємств зводяться до такого. Кількість покупців продукції машинобудування є невеликою, але обсяги її закупівель є значними. Вони мають вузьку спеціалізацію та високу технічну компетенцію. Попит на продукцію машинобудівних підприємств залежить від попиту кінцевого споживача, який задовольняється у тому числі і з використанням продукції машинобудування. Продукція машинобудівних підприємств відрізняється високою складністю, має відповідати певним стандартам; ціна залежить від обсягів та частоти закупівель, умов оплати, а також умов шеф-монтажного обслуговування. Канал збуту такої продукції є переважно прямим або однорівневим. Серед заходів маркетингових комунікацій цих підприємств переважають особистий продаж, реклама в ЗМІ ділового або спеціального характеру; участь у спеціалізованих виставках. Велике значення має підкріплення товару шляхом надання різноманітних послуг та тісної співпраці виробника зі споживачем після продажу товару [2].

Особливістю машинобудівних підприємств, яка певною мірою визначає їх становище, є наявність невикористаних ресурсів. Серед таких ресурсів присутні невикористовуване або використовуване частково обладнання; невикористовувані виробничі площі; неліквідні товарно-матеріальні цінності; неповна зайнятість робочого часу виробничого персоналу; інновації, що з певних причин не знайшли завершеного впровадження. Саме на використання таких ресурсів і має бути спрямована активізація маркетингової діяльності машинобудівного підприємства, у ході якої передбачається отримання відповіді на запитання: чи сприйме ринок те, що можна виробити з використанням невикористовуваних ресурсів, та за яких умов?

Активізація маркетингової діяльності машинобудівного підприємства залежить від впливу низки зовнішніх та внутрішніх чинників, інтенсивність якого значною мірою визначає її характеристики. Як зовнішні аналізувалися такі чинники як ринкова кон'юнктура, регуляторні заходи держави та науково-технічні чинники. Як внутрішні вивчалися такі чинники як становлення керівництва підприємства до активізації маркетингової діяльності, наявність кваліфікованих фахівців, ступінь використання маркетингового потенціалу підприємства, стан комунікацій підприємства, механізм мотивації працівників служби маркетингу. За результатами аналізу зазначених чинників вони систематизовані за

ЕКОНОМІКА ПРОМИСЛОВОСТІ

ЕКОНОМІКА

критеріями керованості підприємством, відношення до підприємства, способу та інтенсивності впливу. Інтенсивність впливу вирішених чинників зумовлює прийняття відповідних рішень щодо активізації маркетингової діяльності підприємства [2].

Складниками маркетингового потенціалу машинобудівного підприємства виступають його маркетингові можливості та маркетингові ресурси, які тісно взаємопов'язані, що визначається їх компліментарністю.

Обстеження низки машинобудівних підприємств Донецької області виявило, що майже на половині з них керівництво взагалі не вважає доцільним оцінювати використання маркетингового потенціалу підприємства. Керівництво 31% підприємств розуміє необхідність оцінки використання маркетингового потенціалу, але до сьогодні з певних причин (відсутність методичного забезпечення оцінки, нерозуміння напрямів використання її результатів, брак часу та виконавців) її не проводили [1].

Сучасною тенденцією у розробці, виробництві та торгівлі технологічними засобами виробництва є стремління задовольнити диференційований (адресний) попит замовників. В загальному вигляді сутність можна виразити так:

1. Вивчення споживачів та їх переваг.
2. Пристосування до ринку пропозиції тільки тієї продукції, яка відповідає попиту
3. Активний вплив на ринок з метою формування попиту та стимулювання збуту.

Для вирішення наведених вище задач необхідно створення ефективних збутових маркетингових систем. Завдяки цьому можна зайняти активну позицію та стимулювати розвиток процесу просування товару, маючи кінцеву мету – контракт на поставку. Одним з засобів досягнення мети можливе створення регіональних центрів моніторингу. Це дозволить безперервно ситуацію на локальному ринку, виявляти потреби замовників та підбирати засоби реалізації можливостей виробництва. Для виробництва і збуту машинобудівної техніки регіональні моніторингові центри будуть найбільш ефективними, так як кількість підприємств – споживачів машинобудівної техніки нараховується більше 150 в Україні, та в країнах СНД [3].

Результати обстеження машинобудівних підприємств Донецької області показали, що в них є підґрунтя щодо активізації їх маркетингової діяльності – у наявності є значні нереалізовані маркетингові можливості. Одночасно за результатами дослідження встановлено, що більшість керівників аналізованих підприємств не усвідомлюють усіх можливостей, які має маркетинговий потенціал їх підприємств.

Як і будь-який процес, активізація маркетингової діяльності потребує управління, комплексним інструментом якого пропонується механізм активізації маркетингової діяльності машинобудівного підприємства. Призначенням пропонованого механізму є забезпечення взаємодії усіх структурних підрозділів підприємств; цільовою функцією є активізація маркетингової діяльності

машинобудівного підприємства з метою реалізації його невикористаних ресурсів шляхом застосування виявлених резервів маркетингового потенціалу підприємства.

Серед функцій, що виконуються групою підвищення ефективності діяльності машинобудівного підприємства щодо активізації маркетингової діяльності найважливішими є визначення напрямів активізації діяльності підприємства; визначення змісту заходів щодо активізації діяльності підприємства; визначення ролі кожного підрозділу підприємства у досягненні поставленої мети; контроль за виконанням заходів щодо активізації діяльності підприємства; аналіз отриманих результатів активізації діяльності, формування комплексної маркетингової програми.

Особливе значення в організаційно-економічному механізмі активізації маркетингової діяльності машинобудівних підприємств належить інформаційному забезпеченню. Своєчасне отримання та використання інформації, яка необхідна для прийняття управлінських рішень, є однією з головних умов активізації маркетингової діяльності. Інформаційне забезпечення функціонування механізму активізації маркетингової діяльності машинобудівного підприємства передбачає розробку внутрішньої документації, у якій мають знайти відображення наявність та види невикористовуваних ресурсів, альтернативи їх використання та результати маркетингових досліджень, метою яких є виявлення можливостей сприйняття на ринку результатів використання невикористовуваних ресурсів підприємства. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Індекси промислової продукції // Веб-сторінка Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
2. Шифріна Н. І. Стан та перспективи розвитку машинобудівного комплексу України / Н. І. Шифріна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2010. – №29. – С. 314 – 315.
3. Обсяги реалізованої промислової продукції (робіт, послуг) за 2001 – 2009 роки // Веб-сторінка Державного комітету статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Карачина Н. П. Машинобудування України: сучасний стан, тенденції та перспективи розвитку за умов економічної кризи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/VNULP/Management/2009_647/11.pdf.
5. Мельник О. Г. Фінансовий потенціал машинобудівного підприємства: сутність та індикатори оцінювання [Електронний ресурс] – 2009. – С. 46 – 51. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/Portal/natural/VNULP/Menegment/2007_606/08.pdf.

ПРОЦЕС ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ОПЕРАТОРА МОБІЛЬНОГО ЗВ'ЯЗКУ

БОГАТИРЬОВ А. М.

кандидат економічних наук

КУЗНЕЦОВА І. О.

доктор економічних наук

Одеса

Постановка проблеми. Мобільний зв'язок є одним із пріоритетних напрямків розвитку телекомунікації, яка визначає формування інформаційного простору держави. Галузь мобільного зв'язку відноситься до числа високотехнологічних областей економіки. Вона характеризується відносно коротким життєвим циклом використання технології і виробництва послуг, швидким технологічним розвитком, істотним розширенням асортименту послуг, а також високим рівнем конкуренції. Сьогодні актуальною проблемою є вибір компаніями-операторами, які розраховують на успіх на ринку послуг стільникового зв'язку, оптимального шляху для здійснення активної інноваційної діяльності, яка передбачає систематичне впровадження різноманітних продуктово-технологічних, маркетингових та організаційних інновацій, тобто використання інноваційного шляху розвитку.

Критичний аналіз наукових джерел [1 – 6] дозволяє дійти висновку, що питанням здійснення інноваційної діяльності підприємствами, які працюють в сфері надання послуг, зокрема послуг мобільного зв'язку, не приділяється достатньої уваги. До того ж у сфері послуг мобільного зв'язку розроблення й впровадження нових послуг та нових технологій істотно відрізняється від сфери матеріального виробництва за змістом та послідовністю виконання окремих етапів. Отже, недостатньо дослідженими залишаються можливості удосконалення організації інноваційного розвитку оператора мобільного зв'язку використанням напрацювань, що стосуються інноваційної діяльності в сфері матеріального виробництва.

Мета статті на підставі характеристики специфіки організації та одержання результатів інноваційної діяльності операторами мобільного зв'язку сформулювати етапи процесу інноваційного розвитку.

Основний матеріал. Загалом інтерес до дослідження проблеми інновацій виник у світі в середині минулого століття. У 50-ті роки панувала думка, що інноваційний процес має лінійний послідовний характер і містить у собі наукові відкриття, промислові дослідження й розробки, інженерну й виробничу діяльність, маркетинг і, нарешті, з'явлення на ринку нового продукту або процесу. Слідом за моделлю «технологічного поштовху» (technology push, science push) з другої половини 60-х років набула широкого застосування лінійна модель «ринкового притягання» інновацій (market pull, need pull). Модель припускала, що інновації виникають внаслідок виявлення потреби

покупця, відповідних досліджень і розробок для виведення нових продуктів на ринок. Науково-дослідні розробки в цьому разі є реакцією на запити ринку.

Визнання того факту, що тільки 25 – 30% всіх інновацій, які впроваджуються на ринок, походять від фундаментальних досліджень, а решта ґрунтується на вивченні потреб ринку [6], призвели до появи так званої сполученої моделі інноваційного процесу.

Інноваційний процес не тільки дає можливість підприємству вчасно реагувати на нові потреби, що виникають у споживачів, але й сприяє їхньому формуванню під впливом НТР. Тому інноваційну діяльність почали розглядати як важливу складову частину процесу розширеного відтворення кінцевого продукту, що дозволяє останньому виходити за межі виробничої стадії [2].

У 70-ті роки ХХ століття лінійні моделі почали розглядати лише як окремі випадки більш загального процесу, що поєднує науку, технологію й ринок. Дослідження таких авторів, як Р. Росвелл, Н. Розенберг та ін., підтвердили важливість маркетингових, ринкових і технічних факторів для успішної інновації. Виникла необхідність у появі нових, нелінійних моделей інноваційного процесу. Так, в моделі «третього покоління», запропонованій Р. Росвеллом [6], передбачені зворотні зв'язки між усіма етапами інноваційного процесу, а сфера НДДКР і нові потреби – слугують джерелами інновацій.

Подавший розвиток уявлень про структуру інноваційного процесу пов'язаний з ланцюговою моделлю (chain-link model) Клайна-Розенберга [3], яка поділяє інноваційний процес на п'ять стадій: ідентифікація потреби на потенційному ринку; створення проекту нового процесу або товару, який повинен задовольнити знайдену потребу; фактичне розроблення інновації; виробництво нового продукту та представлення інновації на ринок.

Загалом ланцюгова модель інноваційного процесу схожа на модель «третього покоління» Росвелла. Однак вона доповнює традиційні джерела інновацій (потреби ринку й наукові дослідження) навчанням на власному досвіді, а також масивом існуючих зовнішніх знань.

Інтегрована модель інноваційного процесу, що з'явилася в практиці компаній у другій половині 80-х років, позначила перехід від розгляду інновації як переважно послідовного процесу до розуміння інновації як паралельного процесу, що включає одночасно елементи досліджень і розробок, розробки прототипу, виробництва тощо [4].

Сучасне уявлення щодо структури інноваційного процесу може бути надано за допомогою нелінійної інтегрованої моделі [5], відповідно до якої процеси НДДКР, а також вивчення потреб та реакції споживачів на нововведення виконуються порівняно автономно стосовно інших видів (стадій) інноваційної діяльності.

Загальною ознакою розглянутих моделей є провідне значення НДДКР в інноваційному процесі компанії, що не є характерним для сфери послуг. НДДКР не вважаються основним джерелом інновацій в галузі телекомунікаційних послуг, яка більше покладається на існуючі знання й модифікацію доступних технологій для здійснення поліпшуючих інновацій, особливо через співпрацю з поставальниками обладнання та програмного забезпечення.

Цю думку можна підтвердити, проаналізувавши інноваційну діяльність компанії «Інтертелеком», яка працює на ринку послуг мобільного зв'язку з 2000 року [7]. Так, формування інноваційної ідеї (ФІ) – «створення мережі мобільного зв'язку третього покоління» в компанії відбувалось наступним чином. Спочатку було виконано аналіз науково-технічної інформації (НТІ) щодо можливостей цієї технології та здійснено маркетингове дослідження стосовно попиту на послуги, які будуть впроваджені на ринку з використанням згаданої технології. Її використання на період впровадження було абсолютно новою справою для компанії, тому крім аналізу НТІ «Інтертелеком» проводив консультації з виробником обладнання щодо особливостей проектування та експлуатації мережі. На початку діяльності компанія не мала власної мережі і впровадження такої технології як CDMA 3Glx потребувало створення мережі з певними особливостями, якими в компанії займався спеціальний відділ проектування. Це свідчить про те, що під час впровадження такого роду інновацій (в даному випадку ціла технологічна платформа) в структурі інноваційного процесу повинен бути етап розробки і проектування (РП). Ринкові дослідження, проведені в компанії дали змогу спроектувати мережу відповідно до потреб клієнтів та з урахуванням технічних особливостей обладнання. В ході РП компанія «Інтертелеком» провела такі заходи: визначила пропускну здатність мережі, створила проект мережі, визначилась з обсягом послуг в мережі відповідно до ринкових досліджень. У подальшому компанія здійснила низку заходів з організаційно-матеріальної підготовки, а саме: побудову капітальних споруд, закупівлю обладнання, навчання персоналу, інсталяцію обладнання відповідно до проекту мережі, тестування обладнання перед пуском, а також ринкове тестування (підготовку до виходу нових продуктів на ринок).

Відповідно до аналізу тих заходів, які здійснювала компанія під час інноваційної діяльності протягом 2001 – 2010 рр. нами визначено склад і функцію кожного з етапів присутнього в інноваційному процесі мобільного оператора. Доцільно виокремити такі етапи: ФІ – етап формування інноваційної ідеї відповідно до потреб ринку в межах технологічних можливостей платформи, яку використовує компанія-мобільний оператор; РП – етап проектування мережі відповідно до технічних можливостей впроваджуваної технології, а також розробки (доброби) програмного забезпечення. Він відбувається за тісної співпраці мобільного оператора з виробниками обладнання та програмного забезпечення. Іноді передбачається виконання останніми додаткових НДДКР; ОМП – основний етап інноваційного процесу, на якому відбувається

побудова капітальних споруд, навчання персоналу, інсталяція обладнання, технологічне тестування, тестування послуг на ринку (маркетингове тестування, апробація). Завершальним етапом у інноваційній діяльності компанії мобільного оператора є раціоналізація. Під час надання послуг (під час експлуатації мережі, продажу та сервісу) в компанії можуть виникати ідеї щодо вдосконалення технології, розширення асортименту послуг та вдосконалення маркетингових комунікацій.

Варто наголосити, що етапи РП та ОМП супроводжуються аналізом НТІ та ринковими дослідженнями.

Все вищенаведене дозволяє зробити такі висновки:

1. Розглядаючи організацію інноваційної діяльності мобільного оператора, необхідно враховувати специфічні, порівняно зі сферою промислового виробництва, умови, пов'язані з істотним впливом технологічної платформи, що пропонується виробниками обладнання, на склад та зміст інновацій, які обираються оператором для розробки та впровадження.

2. Інноваційну діяльність компанії-оператора, яка працює на українському ринку послуг мобільного зв'язку, доцільно подати за допомогою нелінійної моделі мережного типу. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Інновації: проблеми науки та практики: (Монографія) / Кизим М. О., Іванов Ю. Б. та ін. – Харків: ВД «Інжек», 2007. – 208 с.
2. Жуковский Э. И. Технопарк: ВУЗ и бизнес / Э. И. Жуковский, Г. В. Ангелов, А. М. Богатырёв. – Одесса: УМК МО Украины, 1993. – 200 с.
3. Kline S. J., Rosenberg N. An overview of innovation // The positive sum strategy: Harnessing technology for economic growth / edited by Landau R. & Rosenberg N. – Washington: National Academy Press, 1986.
4. Ткачева С. В. Модели управления инновационным процессом / С. В. Ткачева, Е. О. Науменко. – Перм. гос. ун-т. – Пермь, 2005. – С. 106 – 115
5. Инновационная экономика: (Монография) / Под ред. Дынкина А. А., Ивановой Н. И. – М: Наука, 2004. – 352 с.
6. Медынский В. Г. Инновационный менеджмент: Учебник / В. Г. Медынский – М.: Инфра, 2008. – 293 с.
7. Офіційний сайт компанії Інтертелеком: [Електрон. ресурс] . – Режим доступу: <http://www.intertelecom.ua/ru/aboutcompany/history>.

СУЩНОСТЬ КОНКУРЕНТНОЙ РАЦИОНАЛЬНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ НА ОСНОВЕ ПОДХОДА ДИНАМИЧЕСКИХ КОМПЕТЕНЦИЙ

ЯСТРЕМСКАЯ Е. Н.

доктор экономических наук

ЕМЕЛЬЯНОВА О. А.

аспирант

Харьков

Актуальность данной статьи обусловлена экономическими изменениями, которые происходят в нашей стране и в мире в целом. Получение Украиной статуса государства с рыночной экономикой и её вступление в ВТО в условиях глобализации мировой экономики повлекло за собой ужесточение конкуренции как на внутреннем, так и на внешних рынках. В условиях высокого уровня конкуренции, ограниченности ресурсов и динамичности внешней среды сохранение и усиление конкурентных позиций для предприятия становится невозможным без адекватной оценки и рационального управления своей конкурентоспособностью.

Изучению теоретических и практических аспектов конкуренции посвящали свои работы многие исследователи, среди них А. Смит, М. Портер, Г. Хамел, К. Прахалад, Дж. С. Ким, П. Арнольд, Карлофф В., Диксон П., Дойль П., Азоев Г. А., Власова В. М., Завьялов П. С., Соловьев Б. А., Фатхутдинов Р. А., Винокуров В. А., Забелин П. В., Люкшинов А. Н., Шершнёва З. Е., Балабанова И. В. и другие.

Несмотря на то, что пониманию и трактовке таких экономических категорий как «конкуренция» и «конкурентоспособность» посвящено большое количество трудов отечественных и зарубежных ученых, проблема актуального понимания сущности «конкурентной рациональности», как относительно нового понятия, осталась нерешенной.

Целью данной статьи является уточнение понимания сущности конкурентной рациональной предприятия на основе подхода динамических компетенций как составляющей конкуренции на рынке.

В соответствии с Законом Украины «О защите экономической конкуренции» конкуренция является составной частью рыночной экономики и основным механизмом формирования хозяйственных пропорций, направленным на создание благоприятных условий сбыта продукции и максимального удовлетворения потребностей потребителей [1]. Такое определение является основополагающим, но не раскрывает всей сущности конкуренции, так как не дает понимания того, за счет каких средств реализуется подобный механизм.

Карлофф В. трактует конкуренцию как «соперничество или борьбу чаще между двумя более-менее определенными соперниками» [2, с. 124]. Часть ученых (Азоев Г. А. [3], Власова В. М. [4], Завьялов П. С. [5], Соловьев Б. А. [6]) поддерживают эту идею и трактуют

конкуренцию именно как «соперничество» в процессе достижения «целей». В то же время Фатхутдинов Р. А. пишет о том, что конкуренция – это «процесс управления своими конкурентными преимуществами для получения побед или достижения других целей в борьбе за удовлетворение объективных или субъективных потребностей в рамках законодательства или в естественных условиях» [7, с. 86].

В ходе эволюции понимания сущности конкуренции мировое научное сообщество разработало несколько подходов к его трактовке: поведенческий, ситуационный и функциональный.

В поведенческом подходе, апологетом которого является А. Смит [8], конкуренция проявляется в уравнивании частных и общих интересов участников рынка в процессе соперничества за более выгодные условия продажи товаров. Таким образом, конкуренция стимулирует производителей к повышению производительности труда, улучшению технологий, противостоит образованию предприятий-монополистов и способствует вытеснению с рынка неэффективных предприятий-аутсайдеров.

Дальнейшее понимание сущности конкуренции развивает структурный подход, в соответствии с которым конкуренция определяется типом рынка и условиями функционирования субъектов хозяйствования на нём. Вид конкуренции зависит от возможности входа и выхода предприятия на рынок и наличия или отсутствия возможности влияния на цены. В зависимости от этого выделяют следующие виды конкуренции: совершенная конкуренция, абсолютная монополия, монополия, монополистическая конкуренция, монополия, олигополия [7].

Функциональный подход рассматривает роль конкуренции в экономическом развитии [9].

Учитывая сложность принятия управленческих решений в условиях ограниченности ресурсов и необходимости быстрой адаптации к динамически изменяющемуся конкурентному рынку, наиболее полным подходом к понятию конкуренция является функциональный.

В рыночной конкуренции основной характеристикой предприятия является его конкурентоспособность. В ходе развития экономической мысли претерпело изменение и определение понятия «конкурентоспособность», которое и в настоящее время не получило окончательного определения в виду особенности экономической науки, когда одна и та же категория трактуется по-разному в зависимости от «особенности постановки задачи и цели исследования, особенности выбора предмета исследования, субъекта и объекта конкуренции, масштаба деятельности» [9, с. 137].

В соответствии с развитием экономической теории получили развитие и подходы к определению кон-

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

ЕКОНОМІКА

курентоспособности. В настоящее время можно выделить три основных подхода: ресурсный, конкурентных преимуществ, динамических компетенций.

Юданов А. Ю. как сторонник ресурсного подхода трактует конкурентоспособность как «способность предприятия производить и реализовать конкурентоспособную продукцию; конкурентоспособность зависит от общей эффективности его деятельности и определяется совершенством ресурсов предприятия, используемых в его деятельности» [10, с. 89]. Конкурентоспособность предприятия, в таком случае, обеспечивает потенциал, который характеризуется уникальными ресурсами.

М. Портер как основоположник подхода использования конкурентных преимуществ характеризовал конкурентоспособность как «совокупность факторов, которые определяют успех или неуспех предприятия в конкуренции; эффективность использования ресурсов» [9, с. 170]. Конкурентные преимущества возникают в результате изменения внешней и внутренней среды.

В начале 90-х годов американские ученые Г. Хамел и К. Прахалад предложили рассматривать конкурентные преимущества как результат реализации сосредоточенных у предприятия технологий и производственных навыков в компетенциях, которые наделяют отдельные предприятия потенциалом быстрой адаптации к изменчивым рыночным возможностям [11]. В прямом смысле компетенция означает совокупность полномочий какого-либо органа или должностного лица, перечень вопросов, в которых данное лицо имеет опыт и знания [12]. Г. Хамел и К. Прахалад выделяли ключевые компетенции организации, то есть набор умений и технологий, накопленные предприятием знания и опыт, которые становятся основой его успешной конкуренции

[11]. Ключевые компетенции (core competency) – компетенции, создающиеся в процессе непрерывного развития, улучшения и расширения предприятия, которое ставит целью достижение лидерства в дизайне и функциональности продукта на основе ценности в стратегической архитектуре предприятия [13]. Ключевые компетенции – коллективное обучение предприятия, в частности, умение координировать разнообразные производственные навыки и интегрировать многочисленные технологические потоки [14], т. е. более глубокие способности.

В современном экономическом сообществе фигурируют также такие понятия как «отличительная компетенция», «производственная компетенция» и «стратегическая компетенция» [15, 16, 17, 18, 19].

Дж. С. Ким и П. Арнольд предлагают рассматривать стратегическую компетенцию как способность хозяйствующего субъекта соответствовать требованиям внешней среды [20], возникающую в результате формирования понятийной цепочки «компетентность → основные способности → ключевая компетенция → стратегическая компетенция», о чем говорит Вартанова О. В. [21].

Динамические компетенции – это потенциал предприятия в интегрировании, создании и реконфигурации внутренних и внешних компетенций для соответствия быстро изменяющейся среде [22].

Вместе с тем, уровень приобретения и проявления динамических компетенций должен быть обоснованным, то есть рациональным. Рациональный подход в формировании конкурентоспособности предприятия должен быть основополагающим. В словаре терминов логики под рациональностью подразумевается «относящееся к разуму, обоснованность разумом, доступное разумному пониманию, в противоположность ирра-

Таблица 1

Обобщение понятия «рациональность»

Автор	Определение	Особенность
М. Вебер [24]	Точный расчет адекватных средств для достижения данной цели	точный расчет, адекватные средства, достижение цели
Ю. Б. Рубин [25]	Целесообразная деятельность, направленная на достижение цели, исходя из заданных ограничений и имеющихся возможностей. Полная и неполная рациональность – понятие о том, в полной мере люди использовали все свои возможности для рационального выбора или нет	целесообразная деятельность, достижение цели, ограниченность ресурсов
Словарь терминов логики [26]	Относящееся к разуму, обоснованность разумом, доступное разумному пониманию, в противоположность иррациональности как чему-то неразумному, недоступному разумному пониманию; соответствие законам логики, методологическим нормам и правилам; целесообразность, того, что способствует достижению цели	обоснование разумом, соответствие законам логики, целесообразность, того, что способствует достижению цели
Экономический словарь [27]	Полная рациональность – это допущение о том, что люди полностью используют доступную им информацию, чтобы с её помощью установить, рассчитать, как наилучшим образом использовать ресурсы, имеющиеся у них средства и достичь своих целей, получить желаемый результат	полное использование информации, наилучшее использование ресурсов, достижение цели
Сайт «Академик. Словари и энциклопедии» [28]	В формате проблемы выбора наилучшего способа использования ограниченных ресурсов для удовлетворения человеческих потребностей – это утверждение о том, что одни способы использования ограниченных ресурсов лучше других, и что именно эти лучшие способы люди, как правило, и имеют тенденцию выбирать	целесообразность использования ресурсов

циональности как чему-то неразумному, недоступному разумному пониманию; соответствие законам логики, методологическим нормам и правилам; целесообразность, того, что способствует достижению цели» [23].

Обобщение понятия «рациональность» приведено выше в табл. 1.

При трактовке понятия «рациональность» можно говорить о «разумности» или «оптимальности» использования имеющихся в наличии ресурсов для достижения поставленной цели.

Теория конкурентной рациональности изучает последовательное маркетинговое поведение предприятия, которое взаимодействует с потребителем в ходе организации процесса обмена на высоко-конкурентном рынке, постоянно развивается. Маркетинговые решения в теории конкурентной рациональности имеют особенности – необходимость постоянного удовлетворения потребностей.

Для формирования понимания сущности понятия «конкурентная рациональность» следует обратиться к определениям этого явления учеными-экономистами (табл. 2).

Конкурентная рациональность рассматривается современной наукой, в первую очередь, как разумное удовлетворение потребностей потребителей для достижения собственных целей, то есть рациональность достигается при взаимодействии с внешней средой. В тоже время, в соответствии с подходом динамических компетенций конкурентоспособность предприятия, а, следовательно, и его конкурентная рациональность достигается только посредством реализации динамических компетенций, то есть внутренней среды. Следовательно, при формировании понимания сущности «конкурентной рациональности» необходимо учитывать не только внешнюю, но и внутреннюю среду, что позволяет определять конкурентную рациональность как достижение оптимального уровня конкурентоспособности предприятия, которая позволяет обеспечить результативное удовлетворение потребностей потреби-

телей посредством реализации его динамических компетенций во внутренней и внешней среде.

Таким образом, можно сделать следующие выводы. Использование функционального подхода позволяет сформировать наиболее полное представление о сущности «конкуренции». Ключевым для характеристики предприятия в условиях конкуренции является его «конкурентоспособность», которая в соответствии с подходом динамических компетенций формируется за счет реализации ключевых компетенций, формирование и реализация которых должна осуществляться на основе рационального подхода. Следовательно, предприятие должно стремиться к достижению не максимизации конкурентоспособности, а к формированию рациональной конкуренции, под которой понимается достижение оптимального уровня конкурентоспособности предприятия, которая позволяет обеспечить результативное удовлетворение потребностей потребителей посредством реализации его динамических компетенций во внутренней и внешней среде. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 // Голос України. – 2001. – 27 лютого.
2. Карлофф В. Деловая стратегия / Карлофф В.; пер. с англ. – М.: Экономика, 1991. – 239 с.
3. Азоев Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М. Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
4. Власова В. М. Основы предпринимательской деятельности. Маркетинг / В. М. Власова. – М.: Финансы и статистика, 1999. – 87 с.
5. Завьялов П. С. Формула успеха: маркетинг / П. С. Завьялов, В. Е. Демидов. – М.: Международные отношения, 1999. – 416 с.
6. Соловьев Б. А. Управление маркетингом: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». – М.: ИНФРА-М, 1999. – Т. 13. – 113 с.
7. Фатхутдинов Р. А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М.: ИНФА-М, 2000. – 312 с.

Таблица 2

Обобщение понятия «конкурентная рациональность»

Автор	Определение	Особенность
П. Диксон [29]	Процесс принятия маркетинговых решений на насыщенном конкурентами рынке. Слово «рациональная» подразумевает, что фирма стремится быть последовательной в организации обмена с потребителями непрерывно развивающемся на рынке.	принятия маркетинговых решений, последовательность в организации обмена с потребителями
П. Дойль [30]	Теория жизненных циклов бесконечной инновации-имитации. В данной теории существенное то, что продавцы постоянно влияют на рыночную конъюнктуру, а последняя в свою очередь, влияет на них.	взаимное влияние продавцов и рыночной конъюнктуры
И. В. Балабанова [31]	Оптимизация конкурентного потенциала и конкурентного поведения предприятий с целью получения долгосрочных конкурентных преимуществ через обеспечение результативного удовлетворения потребностей и запросов потребителей в рыночных условиях функционирования.	оптимизация конкурентного потенциала и конкурентного поведения, цель – долгосрочные конкурентные преимущества, обеспечение результативного удовлетворения потребностей потребителей

8. **Смит А.** Исследования о природе и причинах богатства народов [Текст] : пер. с англ. / А. Смит. – М. : Наука, 1992. – 572.
9. Інтегровані структури бізнесу: проблеми теорії та практики оцінювання конкурентоспроможності / М. О. Кизим, В. С. Пономаренко, В. М. Горбатов, О. М. Ястремська : монографія. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2010. – 368 с.
10. **Юданов А. Ю.** Конкуренция: теория и практика : учебно-практическое пособие / А. Ю. Юданов. – М. : Из-во «ГНОМ-ПРЕСС», 1998. – 384 с.
11. **Prahalad, C. K., Hamel, G.** (1990) The core competence of the corporation.– Harvard Business Review.– Vol. 68.– No. 3.– pp. 79-91.
12. Новейший словарь иностранных слов и выражений. – М. : ООО «Издательство АСТ», Мн. : Харвест, 2002. – С. 419.
13. **Прахалад К.** Все о стратегии. 04.03.2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://360strategy.ru/strategy_person/coimbatore-prahalad/.
14. **Прахалад К. К., Хэмел Г.** Стержневые компетенции корпорации (в книге Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – С. 112-123).
15. **Kim, J. S. and Arnold, P.** (1992), «Manufacturing competence and business performance: a framework and empirical analysis» // International Journal of Technology Management.– Special Issue on the 5th International Forum on Technology Management.– Vol. 11.– No. 3/4.– pp. 494-503.
16. **Selznick P.** Leadership in Administration.– New York: Harper & Row, 1957.
17. **Hayes, R. H. and Wheelwright, S. C.** (1979). Link manufacturing process and product life cycle // Harvard Business Review.– Vol. 57.– No. 1.– pp. 79-91.
18. **Cleveland, G., Schroeder, R. G. and Anderson, J. C.** (1989). A theory of production competence // Decision Science.– Vol. 20.– pp. 655-668.
19. **Corbett, C. and Van Wassenhove, L.** (1993). Trade-off? What trade-off? Competence and competitiveness in manufacturing strategy // California Management Review.– Summer.– pp. 107-122.
20. **Kim, J. S. and Arnold, P.** (1992). Manufacturing competence and business performance: a framework and empirical analysis // International Journal of Technology Management.– Special Issue on the 5th International Forum on Technology Management.– Vol. 11.– No. 3/4.– pp. 494-503.
21. **Вартанова О. В.** Стратегічна компетенція як об'єкт стратегічного управління підприємством / О. В. Вартанова // Вісник східно-українського національного університету ім. В. Даля. – 2009. – № 2 (132). – С. 49-55.
22. **Teece D.J., Pisano G.A. Shuen A.** Dynamic capabilities and strategic management // Strategic management journal. – 1997. – Vol. 18. – № 7. – P. 509-534.
23. Словарь терминов логики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.niv.ru/doc/logic/dictionary/277.htm>.
24. Энциклопедия социологии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/>.
25. Портфель конкуренции и управления финансами (книга конкурента. Книга финансового менеджера. Книга антикризисного управляющего) / Отв. ред. Ю. Б. Рубин. – М. : СОМИНТЕК, 1996. – 736 с.
26. Словарь терминов логики [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.niv.ru/doc/logic/dictionary/277.htm>.
27. Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://dic.academic.ru/dic.nsf/econ_dict/8022.
28. Академик. Словари и энциклопедии [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://dic.academic.ru/>.
29. **Диксон П.** Управление маркетингом / П. Диксон. – М. : Бином, 1998. – 560 с.
30. **Дойль П.** Менеджмент. Стратегия и тактика / П. Дойль. – СПб. : Питер, 1999. – 560.
31. **Балабанова І. В.** Управління конкурентною раціональністю : монографія / І. В. Балабанова. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2008. – 537 с.

ВИЗНАЧЕННЯ ВПЛИВУ ЗАКОНОДАВЧО-ПРАВОВИХ ФАКТОРІВ НА ЕФЕКТИВНІСТЬ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

МАЛЯРЕЦЬ Л. М.

доктор економічних наук

ПРОСКУРНІНА Н. В.

аспірант

Харків

Однією з передумов інтеграції економіки України в світове господарство є конкурентоспроможність підприємств, що ведуть зовнішньоекономічну діяльність на міжнародних ринках. Тому управлінські рішення щодо зовнішньоекономічної діяльності підприємства (ЗЕДП) мають ґрунтуватись на об'єктивній науковій основі з врахуванням як зовнішніх, так і внутрішніх факторів, що впливають на ефективність цієї діяльності. Відомо, що ефективність ЗЕД підприємства визначається ступенем охоплення сфер регулювання і досконалості та ліберальності законодавства.

Початково ЗЕД організується на підприємстві згідно діючих законів, але поправки до законів, що періодично вносяться, відчутно впливають на ефективність діяльності підприємства. Отже, для розроблення об'єктивних управлінських рішень необхідно знати зовнішні чинні фактори, що істотно вплинули на результати діяльності підприємства, але при цьому враховувати вплив і внутрішніх факторів функціонування зовнішньоекономічної діяльності [1].

Зазвичай на підприємстві визначаються внутрішні фактори, а вплив зовнішніх факторів оцінюється експертним шляхом. Такий аналіз є обмеженим і надзвичайно наближеним. Слід використовувати математичні інструменти і відповідні моделі для точного вимірювання впливу факторів. Зупинимось спочатку на встановленні специфікації моделі сучасного впливу зовнішніх і внутрішніх факторів.

Нормативним документом, який істотно впливає на результати зовнішньоекономічної діяльності українських підприємств є Митний кодекс України (МКУ), який був прийнятий Верховною Радою України 12 грудня 1991 року і введений в дію з 1 січня 1992 року [1].

Останнім часом в Митному Кодексі України були зроблені поправки, що впливають на діяльність підприємства, яке веде ЗЕД. Основними поправками, що впливають на ЗЕДП є:

- № 359-V (359-16) від 16.11.2006, ВВР, 2007, № 3, ст. 28 (p_{11});
- № 548-V (548-16) від 09.01.2007, ВВР, 2007, № 12, ст. 105 (p_{12});
- № 107-VI (107-17) від 28.12.2007, ВВР, 2008, (p_{13});
- № 1349-VI (1349-17) від 19.05.2009, ВВР, 2009, № 39, ст. 551 (p_{14}) [2].

Наступний законодавчий акт, який регулює відносини в зовнішньоекономічній сфері, безперечно, є Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16 квітня 1991 р. Закон складається з 7 розділів і 39 статей. Зміни, які були внесені до цього закону істотно вплинули на ефективність ЗЕД підприємства. За період існування цього Закону зміни до нього вносилися більш як 20 законами України і торкнулися 15 із 39 його статей. Змінювалися не лише статті, а й їх частини. Загальна кількість таких змін становить понад 70. Теоретичний аналіз цих змін дозволив виділити чотири основних поправки, які істотно вплинули на ЗЕДП:

- № 139-V (139-16) від 14.09.2006, ВВР, 2006, № 43, ст. 419 (p_{21});
- № 358-360-V (358-16) від 16.11.2006, ВВР, 2007, № 2, ст. 15, ст. 29 (p_{22});
- № 253-VI від 10.04.2008 (p_{23});
- від 09.02.2009 № 923-VI (p_{24}) [3].

Одним з основних документів, що регулює зовнішньоекономічну діяльність вітчизняних підприємств є Закон України «Про єдиний митний тариф», який був прийнятий 5 лютого 1992 року.

Протягом часу, що аналізується, теоретично було встановлено, що в цьому законодавчому акті основними поправками, які вплинули на ЗЕДП, є такі:

- № 3333-IV (3333-15) від 12.01.2006, ВВР, 2006;
- № 22, ст. 182 (p_{31}), № 962-V (962-16) від 19.04.2007 (p_{32});
- № 1342-VI (1342-17) від 19.05.2009, ВВР, 2009, № 694-VI (694-17) від 18.12.2008, ВВР, 2009, № 16, ст. 219 (p_{33});
- № 694-VI (694-17) від 18.12.2008, ВВР, 2009, № 16, ст. 219 (p_{34});
- № 1342-VI (1342-17) від 19.05.2009, ВВР, 2009, № 38, ст. 537 (p_{35});
- № 1563-VI (1563-17) від 25.06.2009, ВВР, 2009, № 51, ст. 757 (p_{36});
- № 2372-VI (2372-17) від 29.06.2010, ВВР, 2010, № 37, ст. 492 (p_{37});
- № 2372-VI (2372-17) від 29.06.2010, ВВР, 2010, № 37, ст. 492 (p_{38}) [4].

І останнім серед нормативних актів, що впливають на зовнішньоекономічну діяльність вітчизняних підприємств є Закон України «Про податок на додану вартість», який є одним з основних податкових джерел формування дохідної частини бюджетів країн ЄС, в Україні, з моменту його введення у 1992 році, аналогічно з країнами Європейського союзу, зайняв одне з найбільш значущих місць у національній економіці.

Теоретичний аналіз цього закону дозволив відокремити п'ять основних поправок, що впливають на ЗЕДП.

Це:
– № 273-V (273-16) від 19.10.2006, ВВР, 2006, № 50, ст. 502 (p_{41});
– № 760-V (760-16) від 16.03.2007, ВВР, 2007, № 23, ст. 301 (p_{42});
– № 760-V (760-16) від 16.03.2007, ВВР, 2007, № 23, ст. 301 (p_{43});
– № 107-VI (107-17) від 28.12.2007, ВВР, 2008, № 5–6, № 7–8, ст. 78 – зміни діють по 31 грудня 2008 року (p_{44});
– № 2372-VI (2372-17) від 20.05.2010, ВВР, 2010, № 30, ст. 39 (p_{45}) [5].

Аналіз змістовної моделі впливу зовнішніх і внутрішніх факторів ефективності ЗЕДП встановив, що саме за допомогою побудови регресійних моделей з *dummy*-змінними можна дослідити вплив зовнішніх законодавчо-правових факторів, які є якісними за своєю природою й не вимірюються за числовою шкалою.

Зазвичай в моделях вплив якісного фактору виражається фіктивною змінною, яка визначає два протилежні стани якісного фактора [6]. Наприклад, «фактор діє» і «фактор не діє». В цьому випадку фіктивна змінна може виражатись в двоїстій формі:

$$D = \begin{cases} 0, \text{ фактор не діє,} \\ 1, \text{ фактор діє.} \end{cases}$$

Тобто, $D = 0$, якщо поправка до закону не діє на підприємствах, $D = 1$, якщо поправка до закону діє на підприємствах [7].

Для вирішення задачі визначення впливу законодавчо-правових факторів слід дослідити залежність кількісної ознаки, що є валютною ефективністю експорту продукції, від декількох якісних зовнішніх факторів та декількох внутрішніх кількісних факторів. Економетрична модель в такому разі представляється у вигляді:

$$y = \beta + \gamma_1 D_1 + \dots + \gamma_k D_k + \gamma_{k+1} x_1 + \dots + \gamma_{k+p} x_p,$$

де $\gamma_1, \gamma_2, \dots, \gamma_k$ – коефіцієнти регресії при *dummy*-змінних (якісних змінних) в моделі;

$D_1, D_2, \dots, D_k$ – якісні змінні (*dummy*-змінні);

$\gamma_{k+1}, \gamma_{k+2}, \dots, \gamma_{k+p}$ – коефіцієнти регресії при кількісних змінних в моделі;

$x_1, x_2, \dots, x_p$ – кількісні змінні.

Відомі спеціалісти з проблем аналізу ЗЕДП рекомендують аналізувати даний вид діяльності в трьох аспектах: ефективності зовнішньоекономічної діяльності [8,9,10]; динаміки змін основних показників [11]; показників структури зовнішньоекономічної діяльності [1, 12]. Тому для врахування внутрішніх факторів ЗЕДП слід взяти показники, що відображають ці три аспекти, а саме: показники ефективності: x_1 – валютна ефективність експорту, x_2 – економічна ефективність експорту, x_3 – ефективність реалізації продукції на внутрішньому ринку; інтенсивні показники динаміки змін: y_1 – індекс вартості експортованої продукції, y_2 – індекс ціни експортованої продукції, y_3 – індекс фізичного обсягу експортованої продукції, y_4 – індекс кількості експортованої продукції, y_5 – виконання плану за експортом, y_6 – виконання плану реалізації на внутрішньому ринку; показники структурних зрушень: z_1 – питома вага

даного виду продукції в загальному обсязі експорту, z_2 – питома вага даного виду продукції в загальному обсязі виробництва, z_3 – питома вага накладних витрат в собівартості експорту, z_4 – коефіцієнт віддачі коштів, вкладених в експортні операції. В якості результативного показника ЗЕДП доцільно взяти валютну ефективність експорту продукції підприємства [13].

Наприклад, для управління ЗЕД Харківського машинобудівного підприємства ВАТ «АВТРАМАТ» було важливо встановити як об'єктивні зовнішні та основні внутрішні фактори впливають на валютну ефективність експорту кожного з видів експортованої продукції, що виробляється на даному підприємстві: тракторних поршнів (x_{11}), автомобільних поршнів (x_{12}), поршнів ВАЗ (x_{13}), тепловозних поршнів (x_{14}). За специфікацією слід розробити моделі з *dummy*-змінними, що є якісними змінними – поправками до основних законів, що регулюють ЗЕДП: Митного кодексу України, Закон «Про ЗЕД», Закон «Про Єдиний митний тариф», Закон «Про Податок на додану вартість».

Для обчислення економетричних моделей з *dummy*-змінними доцільно використати статистичний пакет Statgraphics Plus V5.1 International Professional. Обчислені економетричні моделі перевірялись на статистичну якість на основі таких критеріїв: значення коефіцієнта детермінації (R^2), статистики Фішера (F) та статистика Дарбіна-Уотсона (DW) [7]. Значимість коефіцієнтів регресії в моделі підтверджувалась t -статистикою Стьюдента.

Модель впливу поправок чотирьох основних законів, регулюючих ЗЕД, на валютну ефективність експорту продукції в цілому на підприємстві ВАТ «АВТРАМАТ» має вигляд:

$$x_1 = 0,2314 - 0,037 p_{13} - 0,0502 p_{14};$$

$$F = 60,85, R^2 = 0,8774, DW = 1,404;$$

$$x_1 = 0,1614 + 0,102 z_4 - 0,0495 p_{23} - 0,0333 p_{24};$$

$$F = 824,76 R^2 = 0,9936, DW = 2,0906;$$

$$x_1 = 0,2302 - 0,0736 p_{35} - 0,00121 p_{36};$$

$$F = 330,71, R^2 = 0,9749, DW = 2,4086;$$

$$x_1 = -0,4096 + 0,0953 z_4 - 0,0288 p_{43} +$$

$$+ 0,0377 p_{44} - 0,0415 p_{45};$$

$$F = 38,40 R^2 = 0,911, DW = 1,6946.$$

Таким чином, протягом періоду дослідження на валютну ефективність експорту на підприємстві істотний вплив мали не всі введені поправки до чотирьох основних законів, а лише третя і четверта поправки Митного кодексу України, третя і четверта поправки до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність», п'ята і шоста поправки до Закону України «Про єдиний митний тариф», а також третя, четверта і п'ята поправки до Закону «Про податок на додану вартість». Всі інші поправки до цих чотирьох законів, що розпочали діяти протягом періоду дослідження, не вплинули на валютну ефективність ЗЕД ВАТ «АВТРАМАТ». Так, введення третьої і четвертої поправок Митного кодексу України знизили валютну ефективність експорту на підприємстві на 0,0872; введення третьої і четвертої поправок до Закону України «Про зовнішньоекономічну діяльність» знизили валютну ефективність експорту на підприємстві на 0,0828; введення п'ятої і шостої поправок до Закону України «Про єдиний митний тариф» на 0,0748; введен-

ня третьої і п'ятої поправок до Закону «Про податок на додану вартість» знизили на 0,0703, але з введенням четвертої поправки до даного закону валютна ефективність експорту на підприємстві збільшилась на 0,0377.

Відносно впливу внутрішніх факторів на ефективність ЗЕДП, то розроблені моделі дозволяють встановити рейтинг впливу, оскільки в модель включені відносні показники, що змінюються від 0 до 1. Так, на валютну ефективність експорту на підприємстві в цілому з внутрішніх факторів впливає тільки коефіцієнт віддачі коштів, вкладених в експортні операції. Інші внутрішні фактори зовсім не впливають на валютну ефективність експорту.

Отже, аналіз впливу факторів на ефективність зовнішньоекономічної діяльності має враховувати всі фактори, як зовнішні, так і внутрішні, тому що дослідження лише внутрішніх факторів впливу окремо від зовнішніх суб'єктивно.

На нашу думку, саме спільне вивчення факторів дасть можливість краще зрозуміти суть та характер процесів функціонування та розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства в сучасних умовах, а також істотно підвищить обґрунтованість стратегічних та оперативних управлінських рішень при веденні ЗЕД. В свою чергу, удосконалення законодавчої бази ЗЕДП за рахунок поправок в нормативних документах має враховувати напрямок впливу цих змін на ЗЕД, оскільки окремі підприємства можуть не витримати негативний вплив, навіть початковий, але значний для їх подальшого функціонування. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Вічевич А. М., Максимець О. В. Аналіз зовнішньоекономічної діяльності / А. М. Вічевич, О. В. Максимець: Навчальний посібник. – 2-ге видання, перероб. та доповн. – К.: «Видавничий дім «Професіонал», 2009. – 216 с.

2. Митний кодекс України, затверджений ВРУ 28.11.2002 (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

3. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність», затверджений ВРУ 16.04.91 (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

4. Закон України «Про єдиний митний тариф», затверджений ВРУ від 05.02.1992 р. № 2097 – XII (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

5. Закон України «Про податок на додану вартість», затверджений ВРУ 03.04.1997 р. № 168/97-ВР, зі змінами та доповненнями (зі змінами) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua>.

6. Пономаренко В. С. Аналіз даних у дослідженнях соціально-економічних систем: монографія / В. С. Пономаренко, Л. М. Малярець; Харківський національний економічний ун-т. – Х.: ВД «ІНЖЕК», 2009. – 432 с.

7. Малярець Л. М. Економіко-математичне моделювання: навчальний посібник / Л. М. Малярець. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. – 312 с.

8. Миролюбова Т. В. Совершенствование внешнеэкономической деятельности предприятий в условиях рыночной экономики: Автореф. дис. / Т. В. Миролюбова. – Екатеринбург, 1992. – 20 с.

9. Яковлева А. И. Усовершенствование методов определения эффективности внешнеэкономической деятельности / А. И. Яковлев // Финансы Украины. – 1998. – № 9. – С. 28-34.

10. Дем'яненко А. Г. Формування моделі комплексного аналізу зовнішньоекономічної діяльності підприємства / А. Г. Дем'яненко // Економіка, фінанси, право. – 2005. – № 2. – С. 22-28.

11. Козак Ю. Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: Навчальний посібник / Ю. Г. Козак, Н. С. Логвінова, І. Ю. Сіваченко та ін. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Київ: Центр навчальної літератури, 2006. – 792 с.

12. Войтловский Н. В. Комплексный экономический анализ предприятия: Учебник для вузов. / Войтловский Н. В., Калинина А. П., Мазурова И. И. – 1-е издание. – СПб.: Издательский дом «Питер», 2010 год, 576 стр.

13. Проскурніна Н. В. Обґрунтування системи підконтрольних показників зовнішньоекономічної діяльності підприємства / Проскурніна Н. В. // Управління розвитком. – 2011. – № 5 (102). – С. 187-189.

УДК 65.011.46

ДОСЛІДЖЕННЯ ВПЛИВУ КОНКУРЕНТНОГО СЕРЕДОВИЩА НА ДОХОДИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

БІЛОЦЕРКІВСЬКИЙ О. В.*кандидат економічних наук***Харків**

Сучасний стан економіки України характеризується високим динамізмом процесів як конструктивної, так і деструктивної дії. Таке середовище потребує адекватної реакції підприємства для збереження його фінансової стійкості перш за все шляхом підтримки вхідного грошового потоку від реалізації продукції.

В [9, с. 337] показано, що існуючі методи планування не є ефективними в умовах динамічного зовнішнього середовища та жорсткої конкуренції. Аналіз існуючих шкіл стратегій [4, с. 288 – 310] показує, що більшість з них є занадто статичними. В наступний час,

що характеризується швидкою зміною умов діяльності підприємства, необхідні динамічні підходи к управлінню [6, с. 318 – 319; 8, с. 82].

Метою даної роботи є дослідження процесу формування доходів промислового підприємства з урахуванням впливу конкурентного середовища.

Модель діяльності підприємства в коштовному просторі можна побудувати, якщо фундаментом для неї взяти теорію К. Маркса про капіталізовану добавлену вартість [3], яку наведено на рис. 1. При цьому $\Gamma' > T' > \Gamma$.

Розглянемо зміну авансованого капіталу підприємства з часом (припускаючи, пропозиція готової продукції необмежена або вища ніж виробничі потужності підприємства). Дохід на «виході» ланцюжка $\Gamma \rightarrow T \rightarrow T' \rightarrow \Gamma'$ позначимо через N .

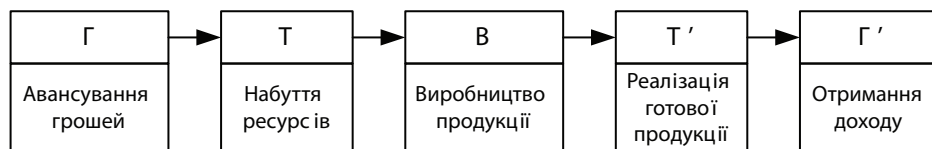


Рис. 1. Модель росту капіталу

Прирощення доходу ΔN залежить від значення N (тобто кількості готової продукції T') на момент часу t , швидкості трансформації T' у G' в одиницю часу k (тобто від кількості актів «купівля-продаж» за одиницю часу), та інтервалу часу Δt , на якому цей процес здійснюється. Таким чином, прирощення доходу можна описати у вигляді:

$$\Delta N = k \cdot N \cdot \Delta t. \quad (1)$$

Середня швидкість зростання N дорівнює $\frac{\Delta N}{\Delta t} = k \cdot N$, а миттєва згідно з [1, с. 280]

$$\lim_{\Delta t \rightarrow 0} \frac{\Delta N}{\Delta t} = \frac{dN}{dt} \equiv \dot{N}(t) = k \cdot N(t). \quad (2)$$

На трансформацію T' в G' впливають різноманітні процеси, що приводять як до зростання N , так і до зменшення N , тому можна записати, що

$$\dot{N}(t) = (D - B)N(t), \quad (3)$$

де $(D - B)$ описує трансформацію T' в G' ;

D та B – швидкості доходності та збитковості капіталу відповідно (це функції багатьох незалежних факторів: часу t , значення капіталу N , конкурентоспроможності продукції та ін.)

Припустимо, що:

$$D = n,$$

$$B = m + \mu N,$$

де n, m, μ – сталі величини:

n – швидкість зростання доходу, яка визначається попитом споживача за одиницю часу у відсутності конкурентів;

m – постійна частина швидкості зменшення доходу за рахунок існування конкурентів;

μ – коефіцієнт змінної за рахунок частини швидкості зменшення доходу, який враховує обмеженість грошових ресурсів споживачів та середній розмір платежів.

За цих припущень рівняння (3) приймає вигляд

$$\dot{N}(t) = [n - (m + \mu N(t))]N(t). \quad (4)$$

Після елементарних перетворень можна записати:

$$\dot{N}(t) = r \left(1 - \frac{N(t)}{K} \right) N(t), \quad (5)$$

де $r = n - m$ – враховує конкурентоспроможність;

$K = \frac{n - m}{\mu}$ – ємність ринку, тобто максимальний дохід, який може бути отриманий підприємством.

Рівняння (5) відоме в екології під назвою *логістичного* рівняння, що описує поведінку локального зростання біологічної популяції [5, 7].

Для відновлення купівельної спроможності споживачам потрібен деякий час h . Тоді рівняння (5) можна переписати у вигляді:

$$\dot{N}(t) = r \left[1 - \frac{N(t-h)}{K} \right] N(t). \quad (6)$$

Тут реальний рівень $G'(t) = f[G'(t-h)]$. Множник $\left[1 - \frac{N(t-h)}{K} \right]$ враховує відновлення купівельної спроможності споживачами, які втратили гроші протягом часу $[(t-h); t]$.

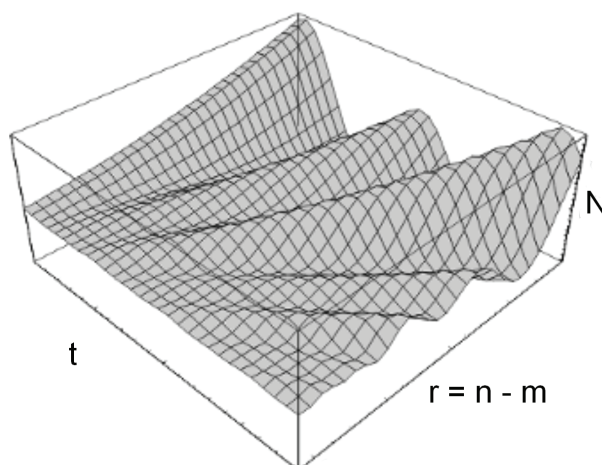
В роботі [2] доведено, що приблизним рішенням диференційного рівняння з запізнюванням (6) може бути функція типу

$$N(t) \approx K \left[1 + 2,32 \sqrt{rh - \frac{\pi}{2}} \cos \frac{\pi}{2} \tau + 0,54 \left(rh - \frac{\pi}{2} \right) (\sin \pi \tau + 2 \cos \pi \tau) \right], \quad (7)$$

де

$$\tau = \frac{t}{h[1 + 0,17(rh - \pi/2)]} \quad (8)$$

Розглянемо динаміку функції (7). Як видно з рис. 2, дохід може мати значні коливання.

Рис. 2. Динаміка доходу протягом часу t

При цьому амплітуда коливань збільшується пропорційно коефіцієнту r , який враховує конкурентоспроможність. Це означає, що з ростом конкурентоспроможності частка підприємства на ринку збільшується, що, в свою чергу, підсилює вплив коливань ринкового попиту на підприємство. Тобто чим менша частка ринку належить підприємству, тим менший дохід воно отримуватиме, і тим меншими будуть його коливання.

Відзначимо, що рішення рівняння (5) при $t \rightarrow \infty$ прямує (див. [7]) до стійкого стану рівноваги

$$N(t) \equiv K \quad (9)$$

Цей же результат досягається і при $rh \rightarrow \pi/2$ (див. (7)), з аналізу якої можна витягти уявлення про процес граничного переходу).

Таким чином, облік запізнення у процесі відновлення купівельної спроможності споживачів дає якісно новий результат: при певних значеннях r і h функція $N(t)$ (тобто потік грошей, що надходять до підприємства) має нестационарний, коливальний (періодичний) характер.

Якщо розглянути задачу про трансформацію G в T при врахуванні обмеженості пропонування ресурсів, які відновлюються за певний час, можна прийти до аналогічних результатів, а саме: потік ресурсів або факторів виробництва при умові безперервних розрахунків за них має нестационарний, періодичний характер.

Вказані потоки грошей та ресурсів повинні бути синхронізовані, бо в протилежному випадку буде порушена природна динаміка процесів в ланцюжку $G \rightarrow T \rightarrow B \rightarrow T' \rightarrow G'$, що може привести до кризи. Більше того, необхідно синхронізувати не тільки потік доходу від продажів, але й відповідно потік витрат, що може бути зроблено за розглянутою схемою. Така повна синхронізація дозволить суттєво збільшити фінансову стійкість підприємства.

Таким чином можна зробити висновок про необхідність синхронізації грошових потоків, що можливо тільки за умов динамічного планування та

управління підприємством. Розглянута модель (спрощена, бо враховує обіг грошей в межах одного операційного циклу) ясно вказує на можливі умови виникнення кризи в виробничо-господарчій діяльності підприємства. Запропоновану модель можна використовувати для синхронізації грошових потоків з метою підвищення фінансової стійкості підприємства. ■

ЛИТЕРАТУРА

- 1. Выгодский М. Я.** Справочник по высшей математике / М. Я. Выгодский. – М.: Госиздат техн. -теорет. лит., 1956. – 784 с.
- 2. Колесов Ю. С.** Автоколебания в системах с запаздыванием. / Ю. С. Колесов, Д. И. Швитра. – Вильнюс: Мокслас, 1979. – 148 с.
- 3. Маркс К.** Капитал. Критика политической экономики / К. Маркс. – Т. 1. Процесс производства капитала. – М.: Политиздат, 1978. – 907 с.
- 4. Минцберг Г.** Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел: пер. с англ.; под ред. Ю. Н. Каптуревско-го. – СПб: Питер, 2001. – 336 с.
- 5. Марри Дж.** Нелинейные дифференциальные модели в биологии. Лекции о моделях / Дж. Марри: пер. с англ. – М.: Мир, 1983. – 400 с.
- 6. Ридинг К.** Стратегическое бизнес-планирование: Динамическая система повышения эффективности и обеспечения конкурентного преимущества / К. Ридинг: пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 384 с.
- 7. Свирижев Ю. М.** Нелинейные волны, диссипативные структуры и катастрофы в экологии / Ю. М. Свирижев. – М.: Наука, 1987. – 368 с.
- 8.** Теоретичні основи конкурентної стратегії підприємства: моногр. / за заг. ред. Ю. Б. Іванова, О. М. Тищенко. – Х.: ІНЖЕК, 2006. – 384с.
- 9. Чепель В. А.** Обоснование необходимости стратегического планирования в современных условиях на предприятиях Украины / В. А. Чепель // Вісник економіки транспорту і промисловості. – Харків: Укр. ДАЗТ, 2005. – № 9 – 10. – С. 337 – 341.

УДК 658.015.3

СИСТЕМА ПОКАЗНИКІВ ВИЗНАЧЕННЯ ПРИВАБЛИВОСТІ ПОСТАЧАЛЬНИКА

ОГІЄНКО С. О.*кандидат економічних наук***ПИСЬМАК В. О.***аспірант***Харків**

Успішність здійснення господарчої діяльності промислового підприємства залежить від багатьох факторів, одним з яких є закупівельна діяльність, ефективність якої в значній мірі зумовлюється вибором постачальників. В такому разі підприємство стає споживачем продукції, що відрізняється від індивідуальних споживачів більшою фінансовою потужністю, прийняттям рішень про купівлю продукції значно більшою

кількістю фахівців, що користуються раціональними мотивами придбання, тоді як кінцеві споживачі часто купують товари під впливом моди та емоцій.

Споживча поведінка підприємства на промисловому ринку у значній мірі залежить від його закупівельної стратегії, використовуваних методів оптимізації витрат, що має безпосередню залежність від відносин, які склалися між постачальником та споживачем промислової продукції.

Цьому поцесу приділяла увагу значна кількість вчених, таких як Альошина І. В. [1], Болт Г. Дж. [2], Лайсон К., Джилленгем М. [3], Котлер Ф. [4], Король А. Н., Елисеев А. Е. [5], Уебстер Ф. [6] та інші.

Вони досліджували моделі поведінки споживачів, етапи процесу прийняття рішень про здійснення закупівель, в основі яких закладені принципи раціональності,

основним з яких є економічна ефективність. Проте на проблему здійснення закупівельної діяльності доцільно дивитись ширше, з позиції визначення видів відносин між підприємствами-споживачами та підприємствами-постачальниками з урахуванням як наслідків, так і умов вигідності контрактів з певними постачальниками.

У зв'язку з цим основною метою статті є визначення системи показників, за допомогою якої доцільно було б обирати підприємства-постачальників для придбання їх продукції для подальшого їх використання у виробничому процесі.

Підприємства можуть використовувати традиційну систему поставок або практикувати поставки «точно в строк». При цьому маркетингова діяльність в області вивчення поведінки підприємств-споживачів повинна враховувати їх готовність до здійснення покупок, а підприємств-постачальників – спроможність задовольняти потреби підприємств-споживачів щодо їх економічних можливостей умов і наслідків угод закупівельної діяльності. Таким чином, підприємства-споживачів повинні постійно визначати привабливість підприємств-постачальників та в залежності від її рівня будувати відповідні відносини, що можуть мати різний рівень постійності. В разі визначення постачальника не привабливим, встановлення відносин не може бути недоцільним, якщо ж привабливість має місце, важливим її атрибутом є кількісне визначення привабливості для ухвалення рішень про факт підписання контрактів та організаційну підтримку відносин з позиції їх усталеності та тісноти.

Якщо постачальник є низько привабливим, можливо використовувати періодичні відносини, що можуть виникати тільки як результат виникнення окремих вигідних пропозицій, які становитимуть економічний інтерес у вигляді отримання разового прибутку обома сторонами.

Якщо привабливість постачальника є середньою, відносини доцільно розвивати у стратегічному періоді і перетворювати на партнерські, що передбачають отримання вигоди у довгостроковому періоді від співпраці у декількох напрямках.

За умов високої привабливості постачальника, доцільно запропонувати йому інтеграційні відносини, побудовані на участі постачальника у капіталі, що суттєво вплине на активність його участі в інноваційній та інвестиційній діяльності підприємства.

Оскільки привабливість підприємств-постачальників має однозначно визначені якісні ознаки, доцільним є їх співставлення з кількісними вимірниками привабливості, які можна визначити на основі системи часткових показників, уцілених і врахованих в інтегральному.

Розроблена система часткових показників має три складові, що включають відповідні групи, представлені у табл. 1.

Представлені у табл. 1 часткові показники доцільно уцілювати, розраховуючи їх за кожною складовою з використанням процедури нормування за адитивною згорткою. В якості еталонного показника для кожного часткового можливо при нормуванні використовувати кращий, притаманний підприємствам-постачальникам, яких можна залучити до закупівельної діяльності підприємства і які можуть замінити один одного.

Об'єднання інтегральних показників складових в узагальнюючий, що здатний кількісно характеризувати привабливість кожного постачальника (ПП), можливо здійснити за формулою (1).

$$ПП = \sum_{i=1}^n KZC_i \cdot III_i, \quad (1)$$

де KZC_i — коефіцієнт значущості i -ї складової привабливості підприємства-постачальника;

III_i — інтегральний показник i -ї складової привабливості підприємства-постачальника.

Таблиця 1

Система показників визначення привабливості підприємств-постачальників у закупівельній діяльності промислових підприємств

Складова	Група показників	Часткові показники
Економічний стан підприємства-постачальника	Фінансові ресурси	ліквідності, ділової активності, платоспроможності, автономії, фінансового ризику
	Матеріальні ресурси	матеріалоемності продукції, фондівддачі, фондоозброєності, придатності виробничих фондів
	Людські ресурси	продуктивності праці, плинності персоналу, структури персоналу за категоріями, віком, рівнем професіоналізму працівників, розвитку персоналу (щодо навчання новим професіям та підвищення кваліфікації)
	Інформаційні ресурси	автоматизації виробничих процесів, автоматизації управління, використання нематеріальних активів.
	Інвестиційно-інноваційні процеси	інноваційної активності персоналу, інноваційності продукції та технологій, інвестування в оновлення виробництва продукції
Умови співпраці		стабільності цін на об'єкти постачання, оптимізації загальних витрат за контрактом, вигідністю термінів та обсягів постачання, наявності пропозицій про спільне інвестування та (або) розроблення і впровадження інновацій
Наслідки співпраці		загального чистого прибутку від співпраці, покращення іміджу підприємства та постачальника за рахунок співпраці з надійним і відомим партнером, створення синергетичного ефекту від використання можливостей постачальника і підприємства в процесі взаємодії, можливість передачі певних функцій партнеру (контроля якості продукції), інтеграція господарської діяльності за певними напрямками (інвестування, створення мережі збуту тощо), надійність відносин як з позицій організаційної, так і персональної складової.

А оцільність включення коефіцієнтів значущості складових пояснюється необхідністю врахування особливостей кожного підприємства-постачальника, ситуативністю умов, наслідків контрактів, стану підприємства-споживача продукції, ситуації на ринку щодо дефіциту або надлишкового виробництва певних її видів, які потребує підприємств-виробників для забезпечення виконання портфелю замовлень. Кількісно коефіцієнти значущості можуть бути розраховані з використанням методів багатовимірного факторного, кореляційного аналізів або експертних методів. Їх сума повинна дорівнювати одиниці, що дозволить однозначно визначитися з кількісними значеннями узагальнюючих показників привабливості підприємств-постачальників, які можуть знаходитись в інтервалі від 0 до 1. Використовуючи універсальну шкалу Харінгтона, кількісні значення узагальнюючого показника можуть бути розподілені на три інтервали: низької привабливості (від 0 до 0,37); середньої привабливості (від 0,37 до 0,64) та високої привабливості (від 0,64 до 1). В такому разі види відносин слід визначати як разові, партнерські та інтеграційні відповідно.

Практичне використання викладених пропозицій на прикладі підприємств промислової групи УПЕК доводить їх прикладну цінність та можливість подальшого розповсюдження для визначення постачальників.

Наукова новизна викладених пропозицій полягає у використанні трьох складових привабливості підприємств-постачальників: їх економічного стану, умов постачання та їх наслідків, системі узагальнюючого, інтегральних і часткових показників за складовими, використанні універсальної шкали Харінгтона для визначення якісних ознак привабливості та їх відповідності видам взаємовідносин у процесі закупівельної діяльності промислових підприємств як споживачів з підприємствами-постачальниками.

Напрямами подальших наукових розвідок за викладеними пропозиціями є визначення інструментів інтегрованих комунікацій для активізації відносин між підприємствами-постачальниками та підприємствами-споживачами промислової продукції виробничо-технічного призначення. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Алешина И. В.** Поведение потребителей / И. В. Алешина. – М. ИР-ПРЕСС, 2000. – 384 с.
2. **Болт Г. Дж.** Практическое руководство по управлению сбытом: Пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Ф. А. Крутиков. – М.: Экономика, 1991. – 271 с.
3. **Лайсон К., Джиллингем М.** Управление закупочной деятельностью и цепью поставок. – М.: ИНФРА-М, 2005. – 794 с.
4. **Котлер Ф.** Маркетинг-менеджмент/ Ф. Котлер, К. Л. Келлер. – [12-е изд.]. – СПб., 2010. – 816 с.
5. **Король А. Н, Елисеев А. Е.** Основные тенденции в развитии закупочной деятельности// Известия Иркутской государственной экономической академии, 2008. – №2. – С. 13 – 15
6. **Фредерик Узбстер.** Основы промышленного маркетинга.– М.: «Издательский Дом Гребенникова», 2005. – 416 с.
7. **Энджел, Д. Ф.** Поведение потребителей/ Д. Ф. Энджел, Р. Д. Блэкуэл, П. У. Мини-ард/ пер. с англ. /под ред. Л. А. Волковой. – 9-е изд. – СПб.: Питер, 2002. – 624 с.
8. **Raymond E. Corey.** The Organizational Context of Industrial Buying Behavior.– Cambridge, Mass.: The Marketing Science Institute, 1978.
9. **Richard N. Cardozo.** Situational Segmentation of Industrial Markets // European Journal of Marketing, 14 (June, 1980).

УДК 338.27

ПРОГНОЗУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

ОМЕЛАЄНКО Н. М.

кандидат економічних наук

Харків

Рішення найважливіших соціально-економічних завдань у сучасних умовах багато в чому залежить від обраної стратегії на тривалу перспективу. Тому роль перспективного планування, а у зв'язку із цим і прогнозування, різко зростає. При цьому до розроблювальних прогнозів пред'являються наступні вимоги: вони повинні бути науково обґрунтованими, своєчасними й надійними. На стадії розробки плану стратегічного розвитку підприємства головними функціями прогнозування є наступні: виявлення й аналіз сформованих закономірностей і тенденцій економічного розвитку; оцінка дії цих тенденцій у майбутньому з обліком позитивних і негативних наслідків; передбачення нових економічних ситуацій розвитку на базі інноваційних процесів.

Поряд з використанням прогнозів для розробки стратегії, їх використовують також для оцінки реалістичності складання планів, так і для оцінки наслідку вже ухвалених рішень. Варто пам'ятати, що ці наслідки можуть виходити в часі далеко за межі планового періоду.

При розробці планів на перспективу, які базуються на вчасно зроблених прогнозах, варто враховувати фактор невизначеності. Необхідність обліку цього фактора пояснюється наявністю впливу як об'єктивних і суб'єктивних факторів, так внутрішніх і зовнішніх. В остаточному підсумку це може приводити до розбіжності поставлених цілей і результатів роботи. Одна із причин розбіжності, що число розроблювачів у багато разів менше числа учасників реалізації стратегічної програми. Також треба враховувати, що прогноз не пов'язаний з конкретним ухваленням рішення та не передбачає активного впливу на майбутнє. Тому деякі дослідники вважають, що це надає деяку пасивність прогнозу з однієї сторони й більший ступінь об'єктивності, що дозволяє використовувати прогнозування на будь-яких рівнях планування.

Звідси поділяти прогнози на активні і пасивні невірно бо є результатом змішування поняття «план» і «прогноз». Варто пам'ятати, що прогнозування не визначає конкретну стратегію на майбутнє. Цим займається планування, як і вибором оптимального варіанта розвитку. Прогнози ж лише дозволяють аналізувати варіанти розвитку, виступаючи при цьому в ролі гіпотези найбільш імовірного стану розвитку в майбутньому. На базі таких гіпотез складаються планові завдання на перспективу. Існує так само розходження в методах і моделях планування й прогнозування. Методи й моделі планування – це методи й моделі прийняття рішень, а прогнозування – це гіпотеза, що носить імовірнісний характер. Таким чином, метою прогнозування є оцінка сьогодишнього стану, а також пророкування основних напрямків розвитку підприємства в майбутньому, завданням же планування – розробка конкретних заходів щодо досягнення вже поставлених цілей.

Вихідною інформацією при прогнозуванні є тимчасові ряди економічних показників, які дозволяють детально проаналізувати особливості розвитку конкретних сторін діяльності підприємства. В умовах інноваційного розвитку часто відсутня ретроспективна інформація. Тому ідея екстраполяції, тобто поширення на майбутнє зв'язків і співвідношень, що діють у цей час, не завжди можлива в таких умовах розвитку. Це пов'язано з тим, що в майбутньому може не бути тих тенденцій, які існують у цей час. Тому в якості вихідної інформації виступають оцінки експертів, які є основним інформаційним джерелом розробки стратегій.

При побудові прогнозів на основі експертних оцінок необхідно насамперед чітко сформулювати мета прогнозу, потім обґрунтувати час його здійснення,

сформулювати групу експертів, розробити методику оцінки суджень експертів а також дати правильну оцінку отриманих результатів.

Іншим, широко використовуваним методом прогнозування є методи моделювання. Останнім часом найбільше поширення одержали імовірнісні методи прогнозування. Виникаюча тут проблема – це оцінка точності прогнозів та його вірогідності. Практика свідчить, що окремі параметри економічних процесів часто задаються у вигляді деяких норм. Тоді найбільш ефективним є використання нормативних методів прогнозування. При цьому виходять із того, що окремі параметри якогось процесу задаються у вигляді нормативів. Тому треба погодити між собою ці нормативи й майбутній стан підприємства. У цьому випадку зв'язок і послідовність подій розглядається в напрямку від майбутнього до сьогодення.

Планування економічного розвитку – це багатограний процес. Він охоплює різні сторони діяльності підприємства, описати які тільки одним методом прогнозування неможливо. Тому для підвищення ефективності розробки економічних стратегій розвитку підприємства необхідно використовувати розумну комбінацію розглянутих методів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Ястремська О. М.** Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади: Наукове видання. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2004. – 472 с.
2. **Горелов С.** Математические методы в прогнозировании. – М.: Прогресс, 1993. – 320 с.
3. **Шибалкин О. Ю.** Проблемы и методы построения сценариев социально-экономического развития. – М.: Наука, 1992. – 176 с.

ВЛАСНИЙ ОБОРОТНИЙ КАПІТАЛ – ОСНОВА МІЦНОГО ФІНАНСОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА

ПЕДЬКО І. А.

кандидат економічних наук,

НЕДЯЛКОВА М. В.

Одеса

Поняття «капітал» асоціюється з поняттям «власність». У момент створення підприємства його стартовий капітал втілюється в активах, інвестованих засновниками, і являє собою вартість майна підприємства. Метою роботи є оцінка існуючих методичних підходів розрахунку власного оборотного капіталу.

Актуальність теми зумовлена визначальним місцем власного оборотного капіталу у функціонуванні підприємства, його особливим статусом «гаранту» організації бізнесу.

На основі достовірної інформації про власний оборотний капітал можна визначити необхідні для виробництва і реалізації продукції запаси сировини, провести розрахунки обсягів незавершеного виробництва та готової продукції, об'єктивно оцінити результати ді-

яльності підприємства. Разом з тим, на практиці та в теоретичних дослідженнях для оцінки фінансової стійкості та платоспроможності підприємства використовують різні показники – «власний оборотний капітал», «чистий робочий капітал» або «чистий оборотний капітал».

Окремі автори ототожнюють ці терміни. Різні методики оцінки означених показників пропонують як російські вчені (В. В. Ковальов, Г. В. Савицька, Р. С. Сайфулін, А. Д. Шеремет), так і вітчизняні вчені-економісти (М. Д. Білик, М. Я. Коробов, Л. А. Лахтіонова, В. О. Подольська, І. Ф. Прокопенко, Яріш О. В. та ін.).

Термін «оборотний капітал» використовується для характеристики поточних активів. Під поточними активами розуміють оборотні активи та витрати майбутніх періодів. У зарубіжній та вітчизняній практиці оборотні активи класифікують за різними ознаками.

За фінансовими особливостями формування оборотні активи підприємства поділяють на валові та чисті. Така класифікація оборотних активів набула поширення у зарубіжній практиці.

Розглянемо класифікацію оборотних активів, запропоновану М. Д. Білик: валові оборотні активи – це увесь їх обсяг незалежно від джерел фінансування; чисті оборотні активи – це різниця між валовою сумою активів та загальною сумою поточних пасивів підприємства. У нормальних умовах функціонування суб'єктів господарювання величина поточних активів вища за величину поточних зобов'язань.

За належністю оборотні активи поділяють на власні та позикові. Власні оборотні активи характеризують ту їх частину, яка сформована за рахунок власного капіталу підприємства, до якого, згідно з нормативною базою України, умовно відносять так звані «стійкі пасиви».

Зрозвитком підприємницької діяльності та акціонування власний оборотний капітал підприємства відіграє визначальну роль, оскільки забезпечує фінансову стійкість і оперативну самостійність суб'єкта господарювання. На приватизованих підприємствах власні оборотні активи перебувають у їх повному розпорядженні. Підприємства мають право їх продавати, передавати іншим суб'єктам господарювання, громадянам, здавати в оренду тощо.

Позикові оборотні активи – це частина оборотних активів, яка сформована за рахунок позиченого підприємством товарного або фінансового кредиту як на довгостроковій, так і на короткостроковій основі.

Додаткову потребу підприємства в коштах, що залучаються у вигляді банківських кредитів та інших форм, покриває позиковий капітал. Надійність фінансового стану та фінансова стійкість підприємства слугує головною умовою надання банком кредиту.

Оцінка наявного власного оборотного капіталу, вивчення його динаміки та ефективності використання, визначення факторів, які впливають на нього, є важливими питаннями аналітичного дослідження фінансового стану підприємства.

Причинами нестійкого фінансового стану підприємства, його неплатоспроможності, банкрутства є відсутність власного оборотного капіталу або його нестача. Нестача власного оборотного капіталу примушує багато підприємств зменшувати обсяг виробництва продукції. Це відображається як на кон'юктурі ринку, так і на економіці країни.

Необхідно відзначити, що «оборотний капітал» та «власний оборотний капітал» – різні поняття. Перший показник характеризує, майно підприємства, його активи. Другий показник є джерелом покриття поточних активів. Наявність власного оборотного капіталу свідчить про те, що підприємство може не лише погашати поточні зобов'язання, але має достатньо фінансових ресурсів для розширення своєї діяльності та здійснення інвестицій.

Оптимальний розмір власного оборотного капіталу визначається сферою діяльності підприємства, обсягами виробництва, кон'юктурою ринку. На сьогодні для визначення власних оборотних коштів державними органами України (на рівні Аудиторської палати, Міністерства фінансів, Фонду держмайна, Державної податкової адміністрації) не розроблено єдиної методики.

УМетодичних рекомендаціях щодо підготовки аудиторського висновку при перевірці відкритих, акціонерних товариств та підприємств-емітентів облігацій, крім комерційних банків та в Положенні про порядок здійснення аналізу фінансового стану підприємств, що підлягають приватизації рекомендовано алгоритм розрахунку власного оборотного капіталу [1].

Згідно з цими рекомендаціями власний оборотний капітал розраховують як різницю між оборотними активами та поточними зобов'язаннями.

Відповідно до Методичних рекомендацій щодо аналізу фінансово-господарського стану підприємств та організацій, затверджених Державною податковою адміністрацією України 16.06.2000 р., власні оборотні кошти розраховують як різницю між власним капіталом і необоротними активами, проте з останніх вираховують довгострокову дебіторську заборгованість.

Вираховування довгострокової дебіторської заборгованості автоматично відноситься до поточних активів, що є методично неправильним згідно з П (С)БО.

Існує ще декілька методичних підходів розрахунку власного оборотного капіталу:

1) Івахненко В. М. пропонує таку формулу розрахунку наявності власного оборотного капіталу, яка визначається як різниця величини джерел власного капіталу та величини необоротних активів. До власних пасивів слід прирівняти «Забезпечення наступних витрат і платежів» та враховувати «Довгострокові зобов'язання», які беруть безпосередню участь у формуванні «Необоротних активів» підприємства [2].

2) На думку Мендрула О. Г., при визначенні власного оборотного капіталу слід дорівнювати до власних пасивів «Забезпечення наступних витрат і платежів» та «Доходи майбутніх періодів» і від цієї суми відняти «Необоротні активи». Але автором у наведеній формулі до уваги не беруться «Довгострокові зобов'язання», які беруть безпосередню участь у формуванні «Необоротних активів» підприємства.

3) Білик М. Д. трактує визначення власного оборотного капіталу таким чином, якщо на балансі є довгострокові кредити, їх також слід враховувати, адже вони спрямовуються на капітальні інвестиції і не повинні брати участь у поточній господарській діяльності [3].

4) Подольська В. О. та Яріш О. В. пропонують такі шляхи визначення суми власного оборотного капіталу [4]: по-перше, шляхом віднімання від суми власного капіталу та довгострокових зобов'язань; по-друге, як різницю між вартістю оборотних активів та поточними зобов'язаннями підприємства.

5) Аналогом власного оборотного капіталу є чистий робочий капітал підприємства, який розраховується як різниця між поточними активами і поточними зобов'язаннями. Його можна використовувати як міру платоспроможності та фінансової стійкості, тобто він показує, що залишиться в обороті підприємства, якщо одночасно погасити поточні зобов'язання, або наскільки господарська діяльність підприємства забезпечена власними фінансовими ресурсами.

6) Методичний підхід, за думкою Білої О. Г., повністю відповідає алгоритму розрахунку Аудиторської палати України [5]. Зауважимо, що за своєю вартістю величина власного оборотного капіталу відповідає вартості чистого оборотного капіталу. Проте, у даній формулі при формуванні необоротних активів залучені витрати майбутніх періодів, які є часткою поточних активів.

На нашу думку, при визначенні власного оборотного капіталу слід прирівняти до власних пасивів «Забезпечення наступних витрат і платежів» та «Доходи майбутніх періодів», врахувати «Довгострокові зобов'язання» і від цієї суми відняти «Необоротні активи». Чистий робочий капітал підприємства розраховують як різницю між поточними активами та поточними зобов'язаннями.

За запропонованими методами можна визначити те, що величина власного оборотного капіталу відповідає вартості чистого робочого капіталу. Порівнюючи фактичну наявність власного оборотного капіталу з встановленим нормативом, можна визначати нестачу або надлишок власного оборотного капіталу. На жаль, розрахунок такого нормативу здійснюють сьогодні не всі підприємства.

Особливу увагу слід приділяти виявленню чинників, які негативно впливають на зміну власного оборотного капіталу. Серед них можна назвати систематичну збиткову діяльність підприємства, наявність занадто дорогої за вартістю матеріально-технічної бази та значних обсягів незавершеного будівництва, зростання дебіторської заборгованості, неефективне використання майна та капіталу.

Головним джерелом збільшення власного оборотного капіталу та нарощування чистого робочого капіталу є прибуток. Для збільшення чистого робочого капіталу та його збереження в умовах зростання поточних зобов'язань підприємства повинні налагодити нормальний рух капіталу, суворо дотримуватися строків як сплати відсотків і погашення кредитів, так і розрахунків з іншими кредиторами. Залучення капіталу повинно здійснюватися планово, керовано, з урахуванням ступеня ризику, наявної інфляції, змін на ринку товарів та послуг. Для цього підприємства повинні визначати граничні можливості економічного і соціального розвитку на найближчі п'ять років та розробляти концепцію оптимізації структури активів, складати інвестиційну програму, приділяючи головну увагу інноваціям, економічно обгрунтовувати потребу у планових оборотних коштах, встановлювати їх мінімальний розмір. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Наказ Міністерства фінансів України та Фонду державного майна України від 26.01.2001 № 49/121.
2. **Івахненко В. М.** Курс економічного аналізу: Навч посіб. – 3-тє вид., перероб і доп. – К.: Знання-Прес, 2002. – 190 с.
3. **Білик М. Д., Павловська О. В., Притуляк Н. М., Невмержицька М. К.** Фінансовий аналіз: Навч посіб. – К.: КНЕУ, 2005. – 592 с.
4. **Подольська В. О., Яріш О. В.** Фінансовий аналіз: Навч посіб. – К.: Центр навчальної літератури, 2007. – 488с.
5. **Біла О. Г.** Фінанси підприємств: Навч. посіб. – Львів: «Магнолія 2006», 2008. – 383 с.

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПЛАНУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ОСНОВІ ВПРОВАДЖЕННЯ СИСТЕМИ КОНТРОЛІНГУ

ЯКОВЕНКО К. В.

кандидат економічних наук

Харків

Конкурентоспроможність підприємства значною мірою визначається рівнем його інноваційної діяльності. Підприємства, що займаються інноваційною діяльністю, мають значні конкурентні переваги на ринку, у порівнянні з тими, керівництво яких не приділяє значної уваги інноваційним моделям розвитку.

Першоосновою будь-якої діяльності, в тому числі й інноваційної, є планування, від ефективності та раціональної побудови якого певною мірою залежать успіх та результати здійснення розробок, впровадження нововведень, можливість одержання ефекту від їх використання.

Дослідженню теоретичного та методичного забезпечення інноваційної діяльності й розвитку підприємств присвячено багато наукових розробок, серед яких праці Войнаренка М. П., Череп А. В., Олейнікової Л. Г., Черепла О. Г. [1], Воронкова Д. К. [2], Фатхутдінова Р. А. [3], Шев-

ченко А. В. [4], Ястремської О. М., Верещагіної Г. В. [5]. Незважаючи на велику кількість теоретичних та практичних здобутків щодо вирішення актуальних питань здійснення інноваційної діяльності промисловими підприємствами взагалі, й, зокрема, здійснення планування такої діяльності, необхідність проведення подальших досліджень у даному напрямку зумовлена особливостями функціонування підприємств у сучасних умовах господарювання, що вимагає створення на кожному з них дієвої інформаційної системи підтримки прийняття управлінських рішень.

Зарубіжна практика діяльності підприємств в цій сфері свідчить про те, що у якості такої системи досить успішно застосовується система контролінгу (*controlling*), однією з функцій якої є інформаційна та консультативна підтримка прийняття управлінських рішень.

Метою цієї статті є обґрунтування доцільності впровадження системи контролінгу в процес планування інноваційної діяльності промислових підприємств.

Зростання нестабільності зовнішнього середовища підприємства та високий його динамізм висуває нові

вимоги до управлінської системи підприємства, вимагаючи від неї збільшувати швидкість реакції на такі зміни. Ускладнення системи управління підприємством вимагає чіткої координації усіх сфер діяльності підприємства. Поряд з цим спостерігається нестача релевантної (суттєвої, значущої) інформації для прийняття управлінських рішень, що вимагає формування та координації такої інформаційної системи на підприємстві, яка б відповідала сучасним потребам керівників щодо прийняття ними своєчасних ефективних рішень [6]. Мова йде про формування інформаційної системи, адекватної потребам прийняття рішень в процесі планування інноваційної діяльності промислових підприємств.

Здійснення планування інноваційної діяльності допомагає:

- визначити цільові орієнтири;
- оцінити можливості підприємства щодо такої діяльності;
- визначити проблеми, що можуть виникнути на кожному етапі реалізації інноваційної стратегії;
- уникнути помилок маневрів в процесі реалізації інноваційної стратегії;
- покращити координацію дій по досягненню цілей;
- визначити потреби у ресурсах та здійснити їх раціональний розподіл за строками та етапами реалізації інноваційної стратегії;
- контролювати процес реалізації інноваційної стратегії шляхом співставлення досягнутих результатів з поставленими цілями;
- стимулювати керівників до реалізації своїх рішень;
- створити передумови для підвищення освітньої підготовки та професійної майстерності усіх учасників процесу інноваційної діяльності.

В процесі здійснення планування інноваційної діяльності підприємство стикається з низкою проблем об'єктивного й суб'єктивного характеру, зокрема:

- невизначеністю ринкового середовища;
- обмеженістю ресурсів та потребою у їх ефективному використанні;
- можливістю допущення помилок щодо неправильного розподілу ресурсів за термінами їх вкладання, неправильного встановлення термінів досягнення очікуваних результатів;
- недооцінкою негативного ступеню впливу ризику за умов нестачі повного обсягу інформації щодо можливості настання несприятливих подій;
- зіткненням інтересів керівників та спеціалістів у сфері планування, їх невідповідність (орієнтування перших на досягнення стратегічних орієнтирів, других – на стабільність виконання встановлених виробничих завдань).

Таким чином, означені обставини створюють підґрунтя для ствердження доцільності впровадження у практику планування інноваційної діяльності на промислових підприємствах системи контролінгу. Інформація, що забезпечуватиме управлінські потреби керівників у

процесі здійснення планування інноваційної діяльності, дозволить знизити ступінь невизначеності щодо рішень, які будуть прийматися на кожному етапі планування.

До інформації, яку постачатиме система контролінгу висуваються такі вимоги [7, с. 18]:

- достовірність;
- повнота;
- релевантність (істотність, значущість);
- корисність (ефект від використання такої інформації повинен перевищувати витрати на її отримання);
- зрозумілість;
- своєчасність;
- регулярність.

Найбільш значущою вимогою щодо її використання в процесі прийняття рішень є релевантність інформації.

В процесі формування стратегічного плану інноваційного розвитку підприємства доцільно застосовувати механізм інноваційного розвитку, запропонований Гринько Т. В. [8], що включає:

- цілеполагання;
- визначення глобальних цілей підприємства;
- постановка цілей інноваційного розвитку та планування інновацій;
- оцінку потенціалу інноваційного розвитку;
- розробка заходів з підвищення потенціалу;
- співставлення елементів потенціалу з інноваціями, що плануються;
- складання стратегічного плану інноваційного розвитку;
- формування переліку основних інноваційних заходів;
- визначення необхідних ресурсів для основних інноваційних заходів;
- оцінка ймовірності ефективної реалізації основних інноваційних заходів;
- визначення виконавців інноваційних заходів;
- формування переліку альтернативних інноваційних заходів;
- визначення необхідних ресурсів для альтернативних інноваційних заходів;
- оцінка адаптивності стратегічного плану інноваційного розвитку.

Прийняття ефективних, своєчасних рішень на кожному з етапів процесу планування інноваційної діяльності та інноваційного розвитку буде ґрунтуватися на використанні інформації, яку можна буде оперативно отримати завдяки впровадженню системи контролінгу.

Важливою складовою, одним з першочергових етапів процесу стратегічного планування є проведення маркетингових досліджень з метою оцінки сильних й слабких сторін підприємства, можливостей й загроз щодо здійснення інноваційної діяльності (SWOT-аналіз). На основі складеного плану, впровадження системи контролінгу дозволить визначити наскільки плани інноваційної діяльності, складені як для підприємства в цілому, так і для кожного його підрозділу, відповідають загальним цілям діяльності підприємства, стимулюють до дій, наскільки є реальним їх виконання.

Використовуючи отриману інформацію, керівники та спеціалісти з планування можуть здійснювати моніторинг, який дозволить виконати коригування плану дій по досягненню цілей інноваційної діяльності у випадку зміни певних цільових параметрів. А оскільки процес планування носить безперервний та гнучкий характер, то інформація, отримана за результатами моніторингу, буде врахована у відповідних планах інноваційної діяльності та розвитку підприємства.

За допомогою впровадження системи контролінгу уможливується повноцінне виконання функції контролю в процесі здійснення планування інноваційної діяльності (як безперервного процесу), а саме:

- на етапі попереднього контролю відбувається:
 - контроль цілей інноваційної діяльності (правильність постановки, відсутність протиріч, адекватність відображення кількісними критеріями якісних цілей);
 - контроль прогнозів (їх реалістичність, інформативність, обґрунтованість, допомога щодо вирішення завдань інноваційної діяльності);
 - контроль «розриву» між цільовими та прогнозними значеннями;
 - контроль обмежень (внутрішні та зовнішні умови, що заважають досягненню цілей інноваційної діяльності);
 - контроль планових показників (їх оптимальність щодо досягнення цілей, відсутність протиріч);
 - бюджетний контроль (контроль над витратами підприємства у розрізі його підрозділів щодо здійснення інноваційної діяльності шляхом розробки системи бюджетів);

на етапі поточного контролю здійснюється:

- контроль та моніторинг зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства з метою раннього виявлення певних проблем щодо можливості досягнення цілей інноваційної діяльності;

на етапі заключного контролю проводиться:

- контроль виконання планів (визначення відхилень від планових показників та аналіз їх причин).

На основі інформації, що надаватиметься системою контролінгу, буде здійснюватися розробка рекомендацій щодо прийняття управлінських рішень в процесі планування інноваційної діяльності та подальшої реалізації планових рішень.

Таким чином, впровадження системи контролінгу у процес планування інноваційної діяльності промислових підприємств сприятиме забезпеченню:

- високого рівня якості інформаційної підтримки процесу прийняття рішень на кожному етапі планування й постійного його підвищення;
- координації дії підрозділів щодо формування та реалізації планів інноваційної діяльності й розвитку;
- оперативної (у режимі реального часу) оцінки проміжних та кінцевих результатів на кожному етапі планування;
- здійснення мотивації менеджерів та учасників процесу планування інноваційної діяльності, розробки інноваційної стратегії, до підвищення якісного рівня результатів їх праці.

Подальші дослідження доцільно спрямувати на розробку методичного забезпечення самого процесу впровадження системи контролінгу у процес планування інноваційної діяльності промислових підприємств, зокрема, на розробку системи показників (критеріїв) оцінки ефективності здійснення кожного етапу планування. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Інноваційний розвиток промислових підприємств: аналіз та оцінки: монографія / М. П. Войнаренко, А. В. Череп, Л. Г. Олейнікова, О. Г. Череп. – Хмельницький: ХНУ, 2010. – 444 с.
2. **Воронков Д. К.** Розвиток підприємства: управління змінами та інновації: монографія / Д. К. Воронков. – Х.: Ад-вАтм, 2009. – 435 с.
3. **Фатхутдинов Р. А.** Инновационный менеджмент: учебник для студ. вузов / Р. А. Фатхутдинов. – 6-е изд. – СПб: Питер, 2010. – 448с.
4. **Шевченко А. В.** Формування організаційно-економічного механізму управління інноваційною діяльністю підприємства: монографія / А. В. Шевченко. – К.: НАУ, 2007. – 143 с.
5. Управління інноваційною діяльністю: монографія / під заг. ред. О. М. Ястремської та Г. В. Верещагіної. – Х.: ФОП Павленко О. Г.; ВД «ІНЖЕК», 2010. – 404 с.
6. **Долинская Р. Г.** Контроллинг в действии: учебное пособие / Р. Г. Долинская, В. А. Мищенко. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2008. – 472 с.
7. Контроллинг как инструмент управления предприятием / Е. А. Ананькина, С. В. Данилочкин, Н. Г. Данилочкина и др.; Под ред. Н. Г. Данилочкиной. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 297 с.
8. **Гринько Т. В.** Формирование механизма инновационного развития предприятия // Инвестиції: практика та досвід. – 2011. – № 7. – С. 18 – 22.

ПРИНЦИПИ ФОРМУВАННЯ ПОТЕНЦІАЛУ РЕСУРСОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

БАЛАНДИНА І. С.

Харків

Постановка проблеми в загальному виді, її зв'язок з важливими науковими та практичними завданнями. Становлення ринкових відносин в Україні забезпечило більшу самостійність підприємств як у формуванні їхнього потенціалу, так і в управлінні ним. Це поставило перед керівництвом підприємств нові проблеми, що істотно відрізняються від господарської ситуації минулого та потребують визначення пріоритетів розвитку, розробки стратегічних і тактичних планів, реальної оцінки власних можливостей, потенціалу і особливо потенціалу ресурсозбереження.

Здійснення інноваційного розвитку економіки України, яке можливе лише при створенні відповідного потенціалу промислових підприємств, зумовлене: погіршенням економічних показників функціонування підприємств через відсутність нової продукції; необхідністю підтримки національного виробника; швидким фізичним і моральним старінням технологій; відсутністю ресурсозберігаючих технологій; посиленням факторів розвитку виробництва, які сприяють використанню досягнень НТП у діяльності підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій в яких обґрунтовано рішення даної проблеми. Ресурси суспільства є об'єктивною основою реалізації цілій соціально-економічного розвитку та в той же час вони піддаються ціленаправленим змінам, виходячи з поставлених цілей. Тому цілі і ресурси створюють нерозривну єдність, цілосний об'єкт прогнозування соціально-економічного розвитку – ресурсний потенціал, який в значній мірі визначає здатність економіки виробляти товари та послуги для задоволення кінцевого попиту. Суспільне виробництво матеріальних благ та послуг є перетворенням ресурсів, існуючих у розпорядженні суспільства в продукцію за визначеним обсягом, складом і якістю [1].

Ресурсний потенціал (potential) являє собою одну з об'єктивних характеристик суспільного виробництва, сукупність не тільки потенційних можливостей ресурсів, але і спроможність підприємств здійснювати процеси виробництва, розподілу, відтворення товарів і послуг та приносити прибуток [2]. Сучасний розвиток ресурсного потенціалу тісно пов'язан з такими властивостями ресурсів як комплексність, взаємодоповнювання та взаємозамінюваність [1].

Постановка завдання. Ресурсний потенціал характеризує не тільки різні види ресурсів, але і ступень їх застосування та їх здатність створювати корисний ефект, тому що однакові за кількістю та якістю види ресурсів володіють різним потенціалом в залежності від ступеню їх використання. Враховуючи, що ресурсний

потенціал функціонує як єдине ціле доцільно розглядати підходи до визначення співвідношень між його складовими з ціллю оптимізувати пропорції між ними.

Обґрунтування отриманих наукових результатів. Необхідною складовою управління потенціалом розвитку промислових підприємств є визначення його сутності, складових, тощо. Так, згідно з тлумаченням, наведеним у радянському енциклопедичному словнику, потенціал – це «джерела, можливості, запаси, які можуть бути використані для вирішення будь-якого завдання, досягнення визначеної мети». Таким чином, можна зробити висновок, що потенціал ресурсозбереження – це той ресурс, який непомітно на перший погляд, але який найбільше впливає на результати і обумовлює подальший розвиток (підприємства).

Найважливішими техноекоеколого-економічними принципами формування ресурсного потенціалу є такі:

- екологічність та екологозабезпеченість стосовно різних природно-економічних умов ведення промислового виробництва;
- технологічність, надійність, універсальність і комфортність технічних засобів за високих продуктивних та експлуатаційних показників;
- економічність та енергоекономічність з урахуванням функціонування багатоукладної економіки й різних форм господарювання у промисловому комплексі;
- відповідність сучасним вимогам комплексної автоматизації та комп'ютеризації виробничих процесів у всіх структурних ланках промислового комплексу як бази для підвищення ефективності використання всіх наявних ресурсів та продуктивності праці.

Для здійснення повноцінної господарчої та економічної діяльності перш за все необхідна достатня наявність виробничих (економічних ресурсів) та їх оптимальне співвідношення. До складу ресурсного потенціалу входять обмежені (виробничі), необмежені (сонячна енергія, атмосферне повітря) та відтворювальні (водні, лісні) ресурси. Слід враховувати, що для розвитку економіки необхідна наявність всіх видів ресурсів, але у процесі світового економічного розвитку поступово відбувається розширення складу виробничих ресурсів.

Дуже важливими для формування та якісного використання ресурсного потенціалу є кількісні і якісні характеристики ресурсів.

Кількісні характеристики ресурсів допомагають визначити їх обсяг і темпи зміння, якісні характеристики відображають потенційну здібність кожної одиниці ресурсів задовольняти потребу у них. Треба враховувати, що якісна неоднорідність ресурсів дає змогу зробити висновок о широкому діапазоні характеристик для різних видів ресурсів. Наприклад, обладнання, матеріали, енергоносії і напівфабрикати – характеризуються сукупністю різних технічних властивостей і особливостей, а людські ресурси – рівнем освіти, кваліфікацією і т. ін.

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВА

ЕКОНОМІКА

Встановлено, що в нових економічних умовах змінилося відношення суб'єктів господарювання до резервів економії ресурсів виробництва.

У літературі часто використовується визначення резервів ресурсозбереження як потенційних, нереалізованих з яких-небудь причин, можливостей ефективного використання ресурсів. Таке визначення включає до себе тільки технічну сторону проблеми.

В умовах ринкових відносин резерви ресурсозбереження розглядаються, як різницю між існуючим рівнем використання ресурсів і раціональним. При цьому раціональний рівень є результатом взаємодії не лише можливостей, але і інтересів організаційно – відокремлених суб'єктів господарювання: підприємств і підрозділів. Характер цієї взаємодії визначається, у свою чергу, існуючим на підприємстві механізмом ресурсозбереження.

З'ясовано, що в практиці підприємств економічна оцінка резервів ресурсозбереження найчастіше здійснюється на основі тільки вартісних показників. Проте зацікавленість в результатах ресурсозбереження визначається комплексною оцінкою всіх видів ресурсів. Така оцінка залежить від їх важливості в масштабах усього підприємства і окремих його підрозділів, не лише від цін на ресурси, але і від дефіцитності, ролі енергетичних і інших видів ресурсів в процесі виробництва. Це слід враховувати при оцінці і плануванні ресурсозберігаючих заходів.

Нами зроблена спроба викреслити основні резерви ресурсозбереження, які складаються з:

- запасу виробничих потужностей;
- запасу кваліфікованого персоналу;
- наявності фінансових коштів;
- конкурентних переваг;
- впровадження інновацій;
- розвинутості маркетингових досліджень;
- відповідальності організаційно-технологічного

рівня світовим стандартам;

- гнучкості технологічних процесів;
- впровадження сучасного менеджменту.

У цілому система сучасного потенціалу ресурсозбереження визначається як сукупна здатність системи господарювання, системи інтелектуальної праці і системи життєзабезпечення створювати промислові і продовольчі товари, надавати різноманітні послуги і здійснювати різноманітні види робіт з обслуговування населення, підвищувати і розвивати освітній, науковий, соціальний рівень членів суспільства у даний період часу на основі ефективного використання всіх видів ресурсів (рис. 1.).

Висока соціально-економічна та екологічна ефективність ресурсозбереження підтверджується численними результатами впровадження пілотних проектів. Одержані результати, безумовно, сприяють зміцненню раціональних мотивів ресурсозбереження. Водночас слід вказати на слабкий розвиток моральних та емоційних мотивів, які зараз відіграють невелику роль, хоча їх значення в міру реалізації ресурсозберігаючого потенціалу країни зростатиме.

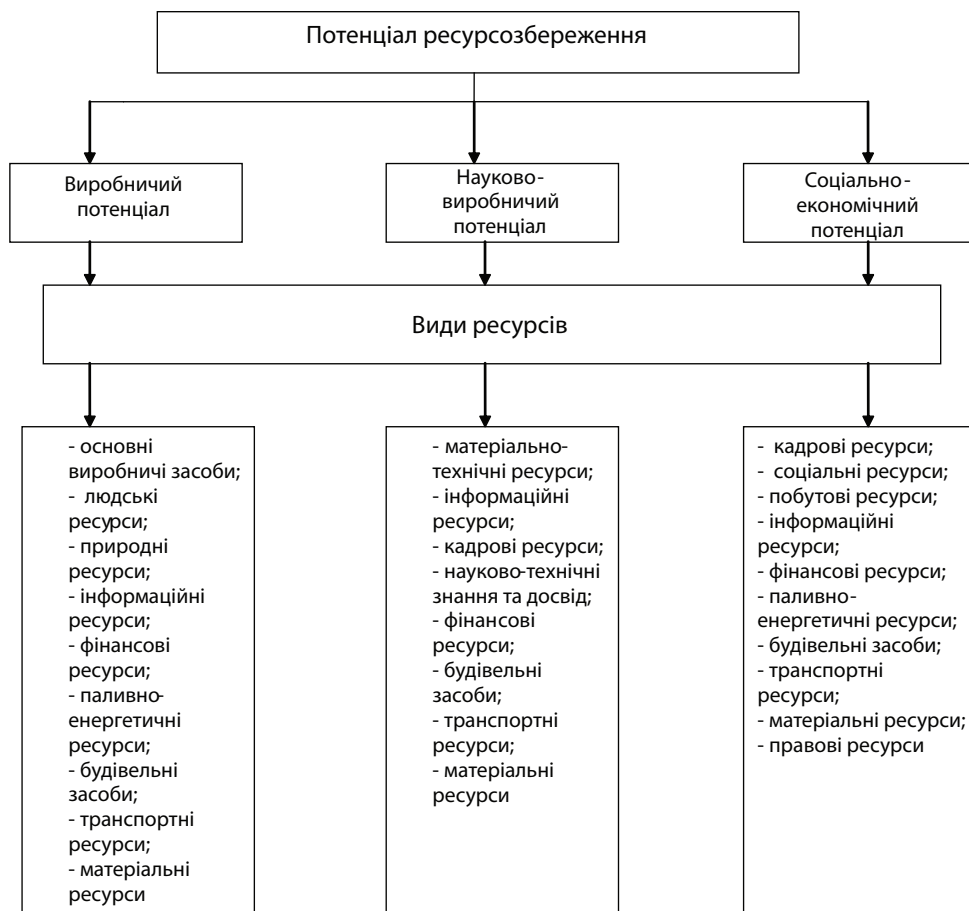


Рис. 1. Структура потенціалу ресурсозбереження

Висновок. Ураховуючи наведені факти, можна зазначити, що реалізація в Україні наявного потенціалу ресурсозбереження є важливим загальнодержавним завданням сьогодення. У зв'язку з цим підходи до його вирішення мають бути детально вивірені в часі та просторі з урахуванням можливих соціальних, екологічних та економічних наслідків здійснення ресурсозберігаючих трансформацій в економічній системі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Ресурсний потенциал экономического роста. / Комаров М. А., Романов А. Н. – М.: Изд. дом «Путь России», ЗАО «Издательский дом «Экономическая литература», 2002. – 568 с.

2. Огороков Л. Г. Методология и принципы эффективного использования и формирования ресурсного потенциала промышленных предприятий. [Электронный ресурс]: Дис. ...д-ра экон. наук: 08.00.05. – М.: РГБ, 2003. (Из фондов Российской Государственной Библиотеки).

КОНЦЕПЦИИ ПРИБЫЛИ ПРЕДПРИЯТИЙ

КОШИК Ю. В.

Донецк

Постановка проблемы в общем виде, связь с научными и практическими заданиями. Независимо от источников происхождения, в общем виде термин «прибыль» характеризует разницу между доходами и расходами. При этом, если исчислять прибыль одного и того же предприятия с различных позиций (например, согласно IFRS, GAAP или норм налогового законодательства), полученный результат, как правило, не будет единым. Исходя из этого, прибыль с позиции бухгалтерского учета – это не одно и то же, что и прибыль с позиции налогового учета или с позиции экономиста. При этом источником этих различий могут являться не просто расхождения в подходах к исчислению того или иного объекта учета, а фундаментальные различия в понимании доходов и расходов.

Анализ последних исследований и публикаций. **Выделение нерешенных вопросов.** На сегодняшний день существует ряд исследований, посвященных анализу концепций прибыли предприятий. К таковым, например, можно отнести работы Э. Хендриксена и М. Ван Бреда, К. Холмса, Э. Мэтьюса, И. Елисеевой и Я. Соколова. В представленных исследованиях детально анализируются экономическая и бухгалтерская концепции прибыли предприятий. При этом в них не уделено должного внимания налоговой концепции. Отсутствие комплексного исследования концепций прибыли (в том числе и налоговой), включающего их взаимодействие между собой, обусловило цель данной работы.

Общая цель исследования. Цель работы – комплексный анализ концепций прибыли, включающий экономический, бухгалтерский и налоговый аспекты; исследование взаимосвязей между ними; выделение факторов, влияющих на выбор подхода к определению прибыли в контексте налоговой концепции.

Изложение основного материала. Обоснование полученных результатов. В общем виде можно выделить три основные концепции прибыли предприятий – экономическую; бухгалтерскую; налоговую.

Экономическая концепция прибыли. В терминах теории благосостояния экономическая прибыль определяется как степень улучшения благосостояния хозяйствующего субъекта за определенный период вре-

мени [7, с. 310]. Основоположником такого подхода является Дж. Хикс [11]. Суть его идеи заключается в том, что прибыль – это максимальная стоимость, которую индивид может потратить в течение недели, оставаясь при этом в конце недели таким же состоятельным, как и в начале [3, с. 51]. Его подход был основан на ожиданиях и планах индивида [1, с. 74].

Интерпретация прибыли с позиции Дж. Хикса не ограничивается только целями экономического анализа [1, с. 76]. Опираясь на суждение Дж. Хикса о том, что понятие прибыли как прироста благосостояния применимо к любому хозяйствующему субъекту [7, с. 310], в течение последних десятилетий интерпретацию прибыли с позиции теории благосостояния стали использовать в контексте предприятия. Применительно к предприятию прибыль характеризуется как максимальная стоимость, которую предприятие может распределить в течение года и все еще ожидать, что оно настолько же состоятельно в конце года, как и в его начале [3, с. 51]. В данном случае эквивалентом способности потреблять у предприятия выступают дивиденды, которые оно способно выплатить.

Исходя из того, что вкладчики капитала заинтересованы не только в том, чтобы получить дивиденды от предприятия в течение последующего периода, но также и в том, чтобы обеспечить прирост поступления денежных средств в будущем, весьма важным для них является поддержание капитала. Данный подход предполагает, что капитал должен быть поддержан до того, как экономический субъект сможет заработать прибыль.

Согласно Э. Хендриксену и М. Ван Бреда «концепция поддержания капитала в оценке прибыли нашла широкое признание, но она не пригодна для практического использования [10, с. 201]».

Очевидным является то, что и бухгалтеры, и экономисты не отрицают тот факт, что издержки предприятия за любой период равны стоимости ресурсов, которые используются предприятием для производства реализованных за этот период товаров (работ, услуг). При этом «бухгалтеры сосредоточены на издержках, которые могут быть легко измерены (типа затрат на телефонные услуги) или рассчитаны согласно простым правилам (типа начисления износа). Но экономисты начинают с более широкого понятия альтернативной стоимости (альтернативных издержек) [9, с. 131]». При этом альтернативная стоимость использования того

или иного ресурса равна сумме отдачи от наилучшего альтернативного использования данного ресурса. Иными словами, альтернативная стоимость – это издержки упущенных возможностей.

Исходя из этого, «... экономист вычисляет экономическую прибыль фирмы как разность валового дохода фирмы и всех альтернативных издержек упущенных возможностей производства товаров и услуг, предоставляемых фирмой. Бухгалтер вычисляет бухгалтерскую прибыль фирмы как разность валового дохода фирмы и исключительно явных издержек [6, с. 280]».

При этом следует отметить, что в экономической науке выделяют как минимум две основные составляющие альтернативных издержек: альтернативная стоимость времени владельцев; альтернативная стоимость финансового капитала владельцев [9, с. 132].

Характеризуя теорию благосостояния и теорию максимизации прибыли в целом, Э. Хендриксен и М. Ван Бреда отмечают, что бухгалтеры часто обращаются к этим двум экономическим теориям как исходным логическим позициям для определения концепции учетной прибыли [10, с. 184]. При этом «экономисты, несмотря на разногласия в экономических представлениях, пытаются утвердить эти понятия, ссылаясь на эмпирические наблюдения. Однако они не сыграли заметной роли в решении проблем оценок, связанных с этими понятиями. Поэтому бухгалтеры остановились на принятии своих собственных правил оценки прибыли безотносительно к оценкам, предусмотренным экономическими представлениями и понятиями [10, с. 184]».

Бухгалтерская концепция прибыли. Характеризуя бухгалтерскую концепцию прибыли, необходимо отметить, что в научных кругах, а также в среде практиков бухгалтерская прибыль как показатель деятельности предприятия часто подвергается критике. Так, например, Э. Хендриксен и М. Ван Бреда отмечают, что бухгалтерская прибыль не отражает явлений реального мира, так как принципы и правила бухгалтеры строят на основе представлений, которые могут и не относиться к действительности [10, с. 205].

У. Баффет, в свою очередь, осознавая недостатки системы бухгалтерского учета, все же склоняется к тому, что по ряду причин изобрести более совершенную систему учета фактически невозможно. Бухгалтерский учет – это формальные процедуры, и ими, как и любыми другими формальными процедурами, можно управлять [4, с. 29]. У. Баффет отмечает: «Термин «прибыль» необычайно точен. И когда сумма прибыли подкрепляется положительным заключением аудитора, наивный читатель может решить, что эта цифра так же верна, как число, вычисленное до десятого знака после запятой [4, с. 205]».

Так или иначе, при исчислении величины прибыли предприятиями используются принципы и методы бухгалтерского учета. Согласно И. Елисеевой и Я. Соколову «многовековой опыт развития бухгалтерского учета показывает, что существуют логически равноценные варианты определения финансового результата, их как минимум три [5, с. 100]». Эти варианты базируются на трех типах балансов и соответствующих им подходах к

определению прибыли предприятия, а именно: динамическом, статическом, биржевом [5].

И. Елисеева и Я. Соколов провели исследование, в котором сопоставление значений прибыли согласно динамическому, статическому и биржевому подходам позволяет определить финансовое положение любого предприятия, исходя из двенадцати моделей, которые характеризуют его экономическую устойчивость [5, с. 100].

Обобщающим результатом проведенного исследования является следующее заключение: «В каждой из рассмотренных ситуаций важен фактор времени. Динамическая прибыль отражает прошлое – она показывает успешность работы фирмы за отчетный период. Статическая прибыль демонстрирует финансовый результат, достигнутый на момент составления отчетности. Биржевая прибыль – это оценка самых заинтересованных экспертов – инвесторов. И если первые две прибыли имеют аналитическое значение, то практически только третья диктует правила принятия решений [5, с. 96]».

Э. Хендриксен и М. Ван Бреда, в свою очередь, выделяют такие подходы к отражению прибыли в финансовой отчетности [10, с. 203]: синтаксическая – рассматривает прибыль с точки зрения правил ее определения; семантическая – изучает прибыль через ее связь с основополагающими экономическими реалиями; прагматическая – исследует прибыль с позиции ее использования инвесторами независимо от того, как измерена и определена.

Анализируя данные подходы, Э. Хендриксен и М. Ван Бреда отмечают, что выбор того или иного подхода к отражению прибыли в финансовой отчетности определяется целями пользователей данной отчетности и смысловым содержанием представленных в ней показателей [10, с. 228]. Они пишут: «Состав и алгоритм прибыли зависят от поставленных целей. Прибыль, исчисляемая в соответствии с подходом поддержания капитала, должна отражать все изменения, произошедшие за отчетный период. Прибыль как один из показателей отчета аппарата управления – те изменения, которые контролируются администрацией. Прибыль для целей прогнозирования представляется в структуре регулярности изменений и изменений, обусловленных поведенческими характеристиками... [10, с. 229]».

Исходя из этого, различные цели использования показателя прибыли и его составляющих обуславливают формирование различных концепций и показателей бухгалтерской прибыли. Каждый отдельно взятый подход к отражению прибыли в финансовой отчетности может удовлетворять лишь одной или несколькими целям, но не всем одновременно.

Налоговая концепция прибыли. На практике решающее значение имеет та сумма прибыли, которая подлежит налогообложению. Сложности с интерпретацией понятия «прибыль» в целом и разграничение между «прибылью» и «не прибылью» в частности согласно налоговой концепции прибыли заключаются в том, что налоговая концепция прибыли основывается на «неприродной основе».

Исследуя налоговую концепцию прибыли, К. Холмс отмечает, что прибыль – это не то, что может быть определено законом, так как это не то, что суще-

ствуєт фізически или абстрактно представляється. Исходя из этого налогооблагаемая прибыль – это фикция, изобретенная для целей налогообложения и имеющая мало общего с реальностью [1].

На практике государство в качестве базы налога на прибыль может использовать один из существующих в бухгалтерском учете подходов к определению прибыли или заимствовать отдельные элементы каждого из них. Так согласно И. Елисеевой и Я Соколову «... государство может облагать налогом полученный результат – динамическую прибыль (P_1), общий финансовый результат – статическую прибыль (P_2) или ожидаемые результаты, то есть фиксируемые спекуляции – биржевую прибыль (P_3). При желании возможно сочетание всех трех вариантов: можно брать понемногу, но с каждого [5, с. 96]». При этом ключевым фактором является то, какую политику в части налогообложения прибыли предприятий выбирает государство.

При этом следует отметить, что на налоговую политику государства влияют как объективные, так и субъективные факторы. Поскольку налоги – это продукт эволюции экономики и государства, постольку налоговая система формируется, прежде всего, под влиянием объективных факторов. Одновременно в современном демократическом правовом государстве введения тех или иных форм налогообложения является результатом волеизъявления членов парламента, компромисса интересов различных политических групп, которые представляют интересы разных слоев общества (субъективные факторы) [8, с. 13]. При этом согласно А. Соколовской, объективные процессы определяют тот «коридор», в рамках которого налоговые законы, принятые парламентом в результате достигнутого компромисса интересов различных политических сил, являются рациональными. Законы, выходящие за пределы этого «коридора», являются неадекватными социально-экономическим процессам в стране [8, с. 14].

Сравнивая систему бухгалтерского учета и систему налогообложения прибыли предприятий Э. Хендриксен и М. Ван Бреда отмечают, что «если начать исследовать теоретические предпосылки налогового учета, то мы сразу обнаружим, что конечные цели налогового учета существенно отличаются от целей финансовой отчетности [10, с. 12]». Более того, реализация налоговой системой определенной совокупности общих и специальных принципов налогообложения придает ей неповторимости, делает непохожей как на другие налоговые системы, так и на системы бухгалтерского учета [8, с. 34].

В данном случае целесообразным является привести высказывание К. Холмса относительно вопроса, поставленного в его статье: «Therefore, to answer the question...: «Should accountants determine how much tax we pay?» My answer is a qualified «yes». Accountants should play a greater role in determining the amount of tax we pay, but they cannot expect a totally seamless alliance of the accounting and tax measures of income in the future»¹ [2, с. 329].

Выводы и перспективы дальнейших исследований. Подводя итоги, следует отметить, что бухгалтерская концепция сузила экономическую концепцию прибыли до признания только реализованных доходов от рыночных сделок, то есть до прибыли, полученной в результате реальной продажи (реализации) активов. Тем не менее, на сегодняшний день бухгалтерская наука признает теоретические недостатки такого подхода к определению прибыли. Приняв (по крайней мере, на практике) комплексный подход, она движется в направлении экономической концепции прибыли, что предполагает включение в понятие бухгалтерской прибыли некоторых видов нереализованных доходов (в основном для специальных целей).

Налоговая концепция еще в большей степени сужает представление о прибыли, так как включает в себя различного рода ограничения в части признания доходов и расходов. Как правило, целью подобных ограничений является реализация регулирующей функции налога на прибыль, которая предполагает стимулирование (дестимулирование) отдельных операций или видов деятельности, что в свою очередь приводит к образованию временных и постоянных разниц между прибылью, рассчитанной для целей составления финансовой отчетности, и прибылью, рассчитанной для целей налогообложения.

Исходя из этого, направлением дальнейших исследований является анализ влияния основных функций и принципов налогообложения на налоговую политику государства в части налога на прибыль предприятий, а также обобщение опыта зарубежных стран в части интерпретации прибыли с позиции налоговой концепции. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. **Alley C.** The Interface Between Financial Accounting and Tax Accounting: A Summary of Current Research / C. Alley, J. Simon // Department of Accounting. – Working Paper Series. – 2005. – № 84. – 31 p.
2. **Holmes K.** Should Accountants Determine How Much Tax We Pay?: International Accounting Standards vs Taxable Income and Capital Gains / K. Holmes // New Zealand Journal of Taxation Law and Policy. – 2008. – Vol. 14. – P. 316 – 329.
3. Income measurement and capital maintenance [Электронный ресурс] / Раздел 3 монографии «Financial reporting», 2011. – Режим доступа: http://www.london-international.ac.uk/current_students/programme_resources/lse/lse_pdf/further_units/fin_reporting/91_chapter3.pdf.
4. **Баффет У.** Эссе об инвестициях корпоративных финансов и управлении компаниями / У. Баффет; сост., авт. предисл. Л. Каннингем; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 268 с.
5. **Елисеева И.** Финансовые результаты и их достоверность / И. Елисеева, Я. Соколов // Вопросы экономики. – 2010. – № 10. – С. 90 – 100.
6. **Мэнкью Н. Г.** Принципы экономики / Н. Г. Мэнкью. – СПб.: Питер, 1999. – 784 с.
7. **Мэтьюс М. Р.** Теория бухгалтерского учета / М. Р. Мэтьюс, М. Х. Б. Перепа. – М.: Аудит, ЮНИТИ, 1999. – 663 с.

¹ «Следовательно, чтобы ответить на вопрос...: «Может ли бухгалтер определять, сколько налогов мы платим?» мой ответ – компетентное «да». Бухгалтер должен играть более значительную роль в определении суммы налогов, которую мы платим, но они не могут ожидать бесшовного союза между бухгалтерским и налоговым измерением прибыли в будущем».

8. Соколовська А. М. Податкова система держави: теорія і практика становлення. – К.: Знання-Прес, 2004. – 454 с.

9. Фишер С. Экономика / С. Фишер, Р. Дорнбуш, Р. Шмалензи. – М.: Дело, 1993. – 830 с.

10. Хендриксен Э. С. Теория бухгалтерского учета / Э. С. Хендриксен, М. Ф. Ван Бреда / пер. с англ. / под ред. Я. В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 576 с.

11. Хикс Дж. Р. Стоимость и капитал: перевод с англ. / Дж. Р. Хикс; ред., вступ. статья Р. М. Энтова. – М.: Прогресс-Универс, 1993. – 488 с.

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

О. Ф. ЯРОШЕНКО

аспірант

Харків

Основними причинами депресивного розвитку державної науково-промислової політики є технологічна відсталість суб'єктів господарювання, низький рівень науково-дослідних конструкторських розробок, перевищення нормативів фізичного зносу основних засобів. Такі глобальні проблеми призводять до зниження конкурентоспроможності продукції підприємства, та, як наслідок, до зниження рівня їх економічної безпеки. Менеджмент вітчизняних промислових підприємств в основному вважає, що держава повинна їм забезпечити належний рівень економічної безпеки, але без значних зусиль самих підприємств в цьому напрямку сучасний рівень може знизитися ще більше, в результаті чого лідируючі позиції на світових ринках займуть товаровиробники інших країн. Одним із ключових компонентів економічної безпеки підприємства є її техніко-технологічна складова. Функціонування промислового підприємства значною мірою визначається надійністю підсистеми техніко-технологічної безпеки, тому дослідження згаданих проблем є важливим та актуальним.

Дослідженнями проблем оцінки економічної безпеки підприємства займалися багато відомих вчених-економістів: Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьова, О. М. Ляшенко, В. Тамбовцев, Р. Дацків, Плетникова І. А., В. Шликов, А. В. Кірієнко [3 – 6; 8], методичні підходи яких відрізняються універсальністю для всіх підприємств, але надзвичайно важливо коригувати систему

показників техніко-технологічної складової економічної безпеки відносно особливостей технологічного процесу підприємства.

Метою написання наукової статті є виявлення позиціонування техніко-технологічної складової економічної безпеки підприємства та розроблення методичного підходу до її оцінки та аналізу.

На сучасному етапі розвитку концепції економічної безпеки підприємства ще не сформовано єдиного універсального методичного підходу до оцінки її стану та рівня. Традиційно більшість авторів, які займаються цими науковими питаннями, методик оцінки та аналізу формують на основі виділення складових економічної безпеки та зводять їх оцінку до рівня інтегрального показника. Рівень кожної функціональної складової оцінюється на основі визначення коефіцієнта її значущості, який визначається, частіше за все, експертним шляхом. Альтернативним способом є визначення функціональних складових в якості рівнозначних та визначення інтегрального показника як середньоарифметичної величини. Головне питання у визначенні комплексу таких функціональних складових (табл. 1).

Отже, перелік складових економічної безпеки підприємства є досить різноманітним, але можна стверджувати, що кожен автор виділяє або техніко-технологічну складову, або технологічну, що засвідчує виняткову її важливість при проведенні оцінки економічної безпеки підприємства.

На думку автора, методика оцінки техніко-технологічної складової економічної безпеки підприємства, яка має включати такі основні етапи:

Таблиця 1

Огляд складу основних підсистем та складових економічної безпеки підприємства, які виділено вченими

Автори	Підсистеми та складові економічної безпеки підприємства
Гичева Н. Ю. [1]	Поточна економічна безпека. Тактична безпека підприємства: виробничо-технічна складова; інтелектуально-кадрова складова; комерційна складова. Стратегічна безпека: ринкова складова безпеки; соціальна складова; інноваційно-технологічна складова; сировинна та енергетична безпека; екологічна безпека
Судакова О. І., Гречко Д. В., Шкурупій А. В. [7]	Фінансова; інтелектуальна і кадрова; техніко-технологічна; політико-правова; інформаційна; екологічна; силова
С. Ф. Покропивний [2]	Фінансова, інтелектуальна, кадрова, техніко-технологічна, політико-правова, інформаційна, екологічна та силова
Клопов І. О. [6]	Фінансова, техніко-технологічна, кадрова, інформаційна
Ілляшенко С. Н. [3]	Фінансова, ринкова, інтерфейсна, інтелектуальна, кадрова, технологічна, правова, екологічна, інформаційна, силова

1) формування системи показників, яка залежить від техніко-технологічних особливостей виробництва, які впливають на рівень економічної безпеки підприємства;

2) визначення фактичних та нормативних значень за сформованою системою показників;

3) визначення техніко-технологічних та економічних параметрів;

4) визначення етапів процесу забезпечення техніко-технологічної складової економічної безпеки підприємства.

Запропоновану методику реалізовано на вихідних даних ЗАТ «Буддеталь». ЗАТ «Буддеталь» є одним з провідних підприємств Харківської області по випуску збірної бетонної та залізобетонної продукції. Основною виробничою ділянкою в ЗАТ «Буддеталь» є об'єднаний цех залізобетонних виробів. Цех бетонної суміші забезпечує об'єднаний цех залізобетонних виробів (ЗБВ) бетонною сумішшю. Робітники арматурної ділянки забезпечують арматурними каркасами формувальний цех. Завдяки злагодженій роботі 3-х ділянок (бетонних сумішей, арматурного, формувального) об'єднаний цех ЗБВ збільшив випуск збірного залізобетону та блоків. Збільшився не тільки обсяг виробництва, але і якість продукції. До якості продукції приділяється особлива увага фахівців підприємства, зокрема фахівців відділу технічного контролю та лабораторії.

Важливість дослідження динамічних тенденцій випуску продукції підприємства обґрунтовано необхідністю обрання виду продукції, яка займає найбільшу частку в асортименті товарної продукції підприємства. В результаті дослідження ключовим видом продукції досліджуваного підприємства виявлено збірний залізобетон.

До позитивних якостей залізобетонних конструкцій відносяться:

- невисока ціна – залізобетонні конструкції значно дешевші від сталевих;
- пожежостійкість – порівняно зі сталлю і деревом;
- технологічність – при бетонуванні нескладно отримувати будь-яку форму конструкції;
- хімічна і біологічна стійкість – не схильний до корозії, старіння, гниття.

До недоліків залізобетонних конструкцій належать:

- невисока міцність при великій масі – міцність бетону в середньому в 10 разів менша, ніж міцність сталі. У великих конструкціях залізобетон «несе» більше своєї маси, ніж корисного навантаження.
- невисока енергоощадність споруд.

Структуру випуску збірного залізобетону на ЗАТ «Буддеталь» в 2010 р. помісячно представлено на рис. 1.

Виділення двох підсистем техніко-технологічних та економічних параметрів обумовлено тим, що техніко-технологічна складова розглядається ізольовано від інших функціональних складових економічної безпеки підприємства, тому необхідно крім техніко-технологічних параметрів визначати результативні, тобто, економічні параметри. Систему показників для визначення стану техніко-технологічної складової економічної безпеки ЗАТ «Буддеталь» та ВАТ «Завод ЗБК-13» представлено в табл. 2.

З метою візуалізації представимо дані про основні техніко-технологічні параметри залізобетонних конструкцій, зокрема багатопустотних плит перекриття ЗАТ «Буддеталь» та продукту-еталона ВАТ «Завод ЗБК-13» в графічній формі (рис. 2).

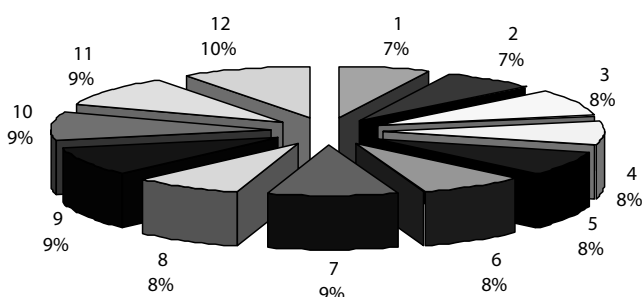


Рис. 1. Структура випуску збірного залізобетону на ЗАТ «Буддеталь» в 2010 р. помісячно



Рис. 2. Динаміка основних техніко-технологічних параметрів у 2010 році

**Система показників для визначення стану техніко-технологічної складової економічної безпеки
ЗАТ «Буддеталь» та ВАТ «Завод ЗБК-13»**

Назва показника	Умовне позначення	2008 рік	Нормативи за ДСТУ
ЗАТ «Буддеталь»			
<i>Техніко-технологічні параметри</i>			
Масова частка вуглецю в арматурному прокаті класу А600, %	m	0,35	не більше 0,37
Границя плинності арматурного прокату, Н/мм ²	δ_T	630	не менше 600
Тимчасовий опір розриванню арматурного прокату класу А600, Н/мм ²	δ_B	820	не менше 800
Відносне видовження арматурного прокату після розривання, %	δ_L	14	не менше 12
Відносне рівномірне видовження арматурного прокату після розривання, %	δ_p	4,5	не менше 4
Повне відносне видовження арматурного прокату за максимального навантаження, %	δ_{MAX}	5	не менше 5
Вміст пилюватих та глинистих частинок в бетонній суміші класу В40, %	B	20	не більше 25
Середня міцність бетону класу В40 на стиск, кгс/см ²	R	523,9	523,9
<i>Економічні параметри</i>			
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	$СП$	35949	–
Адміністративні витрати, тис. грн	AB	1451	–
Витрати на збут, тис. грн	$BЗ$	231	–
Матеріальні витрати, тис. грн	MB	29588	–
Витрати на оплату праці, тис. грн	BO	5323	–
Ціна реалізації однієї панелі перекриття ПК 72 – 15 – 8а, грн	$Ц$	1853	–
Питома вага плит перекриття в загальному об'ємі випуску продукції, %	$ПП$	80	–
Показник виходу придатного продукту з використаної сировини	$ВП$	0,023	–
Матеріаломісткість	M	0,64	–
Трудомісткість	T	14,95	–
Коефіцієнт затоварювання готовою продукцією	$KЗ$	0,015	–
Питома вага нестач і втрат в загальному об'ємі виручки від реалізації продукції, %	$ПН$	0,041	–
Чистий прибуток, тис. грн	$ЧП$	290	–
Рентабельність продукції, %	$РП$	70,66	–
ВАТ «Завод залізобетонних конструкцій-13»			
<i>Техніко-технологічні параметри</i>			
Масова частка вуглецю в арматурному прокаті класу А600, %	m	0,33	не більше 0,37
Границя плинності арматурного прокату, Н/мм ²	δ_T	640	не менше 600
Тимчасовий опір розриванню арматурного прокату класу А600, Н/мм ²	δ_B	830	не менше 800
Відносне видовження арматурного прокату після розривання, %	δ_L	15	не менше 12
Відносне рівномірне видовження арматурного прокату після розривання, %	δ_p	4,7	не менше 4
Повне відносне видовження арматурного прокату за максимального навантаження, %	δ_{MAX}	5,5	не менше 5
Вміст пилюватих та глинистих частинок в бетонній суміші класу В40, %	B	18	не більше 25
Середня міцність бетону класу В40 на стиск, кгс/см ²	R	523,9	523,9
<i>Економічні параметри</i>			
Собівартість реалізованої продукції, тис. грн	$СП$	2059	–
Адміністративні витрати, тис. грн	AB	428,7	–
Витрати на збут, тис. грн	$BЗ$	35,5	–
Матеріальні витрати, тис. грн	MB	1689,5	–
Витрати на оплату праці, тис. грн	BO	468,7	–
Ціна реалізації однієї панелі перекриття ПК 72 – 15 – 8а, грн	$Ц$	1845	–
Питома вага плит перекриття в загальному об'ємі випуску продукції, %	$ПП$	84	–
Показник виходу придатного продукту з використаної сировини	$ВП$	0,075	–
Матеріаломісткість	M	0,59	–
Трудомісткість	T	12,93	–
Коефіцієнт затоварювання готовою продукцією	$KЗ$	0,044	–
Питома вага нестач і втрат в загальному об'ємі виручки від реалізації продукції	$ПН$	0,037	–
Чистий прибуток, тис. грн	$ЧП$	148,8	–
Рентабельність продукції, %	$РП$	15,83	–

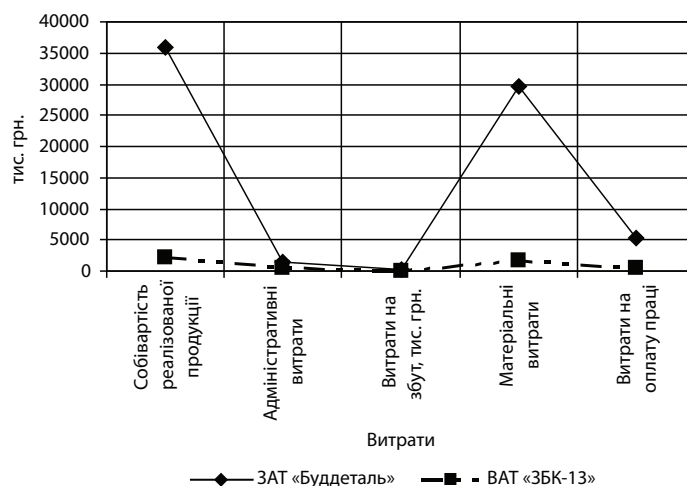


Рис. 3. Динаміка витратних економічних параметрів-характеристик рівня економічної безпеки ЗАТ «Буддеталь» та підприємства-еталона ВАТ «ЗБК-13»

З рис. 2 видно, що продукція ЗАТ «Буддеталь» порівняно з продуктом-еталоном має гірші техніко-технологічні характеристики арматурного прокату. Деякі економічні параметри-характеристики продукції представлені на рис. 3.

В результаті проведення дослідження виявлено, що рівень техніко-технологічних та економічних параметрів у досліджуваного підприємства нижче, тому необхідно розробити основні етапи процесу забезпечення техніко-технологічної складової економічної безпеки підприємства. Процес забезпечення техніко-технологічної складової економічної безпеки, має включати такі етапи:

1) Проведення аналізу ринку технологій, який складається зі: збору вихідної інформації щодо особливостей технологічних процесів на підприємствах, які випускають залізобетонні конструкції, а також досліджуються технології, за допомогою яких підприємство зможе впровадити ефективні технологічні інновації. Спеціалісти деяких підприємств самостійно займаються науковими розробками щодо впровадження інноваційних технологій, що є найвищим рівнем забезпечення техніко-технологічної безпеки.

2) Проводиться аналіз конкретних технологічних процесів, ціни такої технології та пошук резервів підприємства для її закупки та введення в експлуатацію;

3) Проведення аналізу товарних ринків, на яких буде продаватись продукція, виготовлена за новим технологічним способом та доцільність його впровадження. Цей етап є економічним, що є підтвердженням доцільності включення підсистеми економічних параметрів.

4) Планування, бюджетування та впровадження нового технологічного енергоощадного процесу випуску залізобетонних конструкцій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Гичева Н. Ю. Діагностика економічної безпеки підприємства // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник наукових праць. Випуск 247: В 4 т. Том IV. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2004. – С. 634 – 636.
2. Економіка підприємства: Підручник/ За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – К: КНЕУ, 2001. – 526 с.

3. Ильяшенко С. Н. Составляющие экономической безопасности предприятия и подходы к их оценке / С. Н. Ильяшенко // Актуальні проблеми економіки. – 2003. – № 3 (21). С. 12 – 19.

4. Ковалев Д. Экономическая безопасность / Д. Ковалев, Т. Сухорукова // Экономика Украины. – 1998. – № 10. – С. 48 – 51.

5. Козаченко Г. В. Економічна безпека підприємства: сутність та механізм забезпечення: [монографія] / Г. В. Козаченко, В. П. Пономарьов, О. М. Ляшенко. – К.: Лібра, 2003. – 280 с.

6. Механизмы управления экономической безопасностью / Ю. Г. Лысенко, С. Г. Мищенко, Р. А. Руденский и др. – Донецк: ДонНУ, 2002. – 178 с. 5. Шлыков В. Экономическая безопасность предприятия / В. Шлыков // РИСК. – 1997. – №6. – С. 61 – 63.

7. Судакова О. І., Гречко Д. В., Шкурупій А. В. Стратегія забезпечення належної економічної безпеки підприємства / О. І. Судакова, Д. В. Гречко, А. В. Шкурупій. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/4_SVMN_2007/Economics/18818.doc.htm.

8. Шлыков В. В. Комплексное обеспечение экономической безопасности предприятия / В. В. Шлыков. – СПб: Алетей, 1999. – 138 с.

ОЦІНКА НЕОБХІДНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ГАРАНТІЇ АНДЕРАЙТЕРА СТОСОВНО РОЗМІЩЕННЯ ВИПУСКУ ОБЛІГАЦІЙ У ПОВНОМУ ОБСЯЗІ

АЗАРЕНКОВА Г. М.

доктор економічних наук

ІВАНОВА М. В.

Харків

За для фінансування інвестиційних проектів підприємства вимушені вилучати власні фінансові ресурси із процесу забезпечення поточної діяльності, що доволі часто ускладнює виробничі процеси. Останнє змушує їх звертатись до тих чи інших зовнішніх джерел фінансування.

Протягом останніх років (окрім кризових 2009 – 2010 років) спостерігалось зростання обсягів емісій облігацій за для фінансування інвестиційних проектів підприємств (рис. 1), оскільки у випадку випуску облігацій:

1. Рівень відсоткових ставок є нижчим за відсоткові ставки за позиками фінансово-кредитних установ;
2. Відсоткова ставка за є стабільною (окрім випадків встановлення плаваючого проценту);
3. Не змінюється склад учасників підприємства, а отже відсутня загроза втручання нових учасників в управлінні підприємством;
4. Сплачені проценти за облігаціями включаються в валові витрати підприємства, залучені кошти не підлягають оподаткуванню;
5. Випуск облігацій не потребує обов'язкового оформлення застави.

До здійснення облігаційного випуску як правило прибігають наступні підприємства [3 – 5]:

1. Підприємства із великими масштабами діяльності, що спричинене необхідністю реалізувати великі інвестиційні проекти.
2. Підприємства, що постійно використовують облігації як інструмент залучення фінансових ресурсів.
3. Підприємства, які працюють на динамічно зростаючих ринках, що обумовлює не тільки поточну, але й майбутню потребу в облігаційних позичках для фінансування проектів подальшого розвитку;
4. Підприємства, що використовують міжнародні ринки капіталів для залучення фінансових ресурсів.

Такий склад учасників пояснюється високим рівнем накладних витрат, які супроводжують випуск облігацій, серед яких можна виділити як фіксовані так і змінні, але найвищу питому вагу витрат, що супроводжують випуск облігацій складає сплата послуг андерайтера.

Вартість послуг андерайтерів коливається залежно від того, чи надає останній гарантію розміщення облігацій. Вартість послуг із первинного розміщення облігацій наведено в табл. 1 [7 – 12].

Гарантія розміщення облігацій полягає в тому, що андерайтер, у випадку нерозміщення суми випуску в повному обсязі, здійснює викуп нерозміщеної суми облігацій за власні кошти. Вартість послуг андерайтерів також залежить від його репутації на фондовому ринку, ресурсної бази, зв'язків тощо.

Таблиця 1

Вартість послуг із андерайтингу на ринку корпоративних облігацій

Найменування підприємства	Послуги андерайтингу без гарантії розміщення	Послуги андерайтингу із гарантією розміщення
ТОВ «ТАСК-Брокер»	0, 1% від обсягу емісії (не менше 30 – 60 тис. грн залежно від виду облігацій, що розміщуються)	від 0, 5 – 1% від обсягу емісії
АТ «Укресімбанк»	1% від номінальної вартості цінних паперів	н/д
АТ «Банк Богуслав»	за домовленістю, але не менше 1000, 00 грн	н/д
АТ «Банк Глобус»	за домовленістю, але не менше 5000, 00 грн	н/д
АТ «Сбербанк Росії»	у межах від 0, 5% до 1, 5% від суми фактично розміщених облігацій	н/д
ТОВ «БМ Банк»	1. до 10 000 000 грн – 1, 0% від номіналу розміщених цінних паперів 2. 10 000 000 – 25 000 000 грн – 0, 8% від номіналу розміщених цінних паперів 3. 25 000 000 – 50 000 000 грн – 0, 7% від номіналу розміщених цінних паперів 4. більше 50 000 000 грн – 0, 5% від номіналу розміщених цінних паперів	н/д
АБ «Укргазбанк»	0, 01% — 10% від номінальної вартості розміщених облігацій або від суми, на яку розміщено облігації без гарантії розміщення, в т. ч. у комплексі з послугами: фінансового консультанта, та/ або з організації реєстрації випуску корпоративних облігацій та проспекту емісії корпоративних облігацій, та/ або платіжного агента за корпоративними облігаціями, та/ або з підтримки ліквідності облігацій (послуги маркет-мейкера)	0, 01 — 10% від номінальної вартості розміщених облігацій або від суми, на яку розміщено облігації + 0, 01 — 10% від номінальної вартості облігацій, щодо яких надано гарантію розміщення
АБ «Укрсоцбанк»	1% від обсягу емісії	н/д
ПАТ «Банк Столиця»	2% від сумарної поточної ринкової вартості облігацій	н/д
ПАТ «БАНК ФОРУМ»	Не менше 0, 7% від номінальної вартості розміщених облігацій (без ПДВ)	н/д

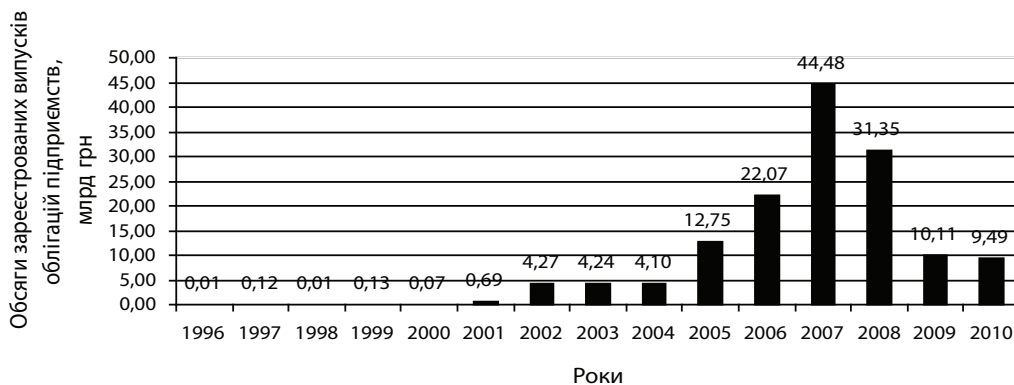


Рис. 1. Обсяги емісії облігацій підприємств у 1996 – 2010 рр. [14]

Як бачимо, не всі з перелічених вітчизняних андеррайтерів надають послуги із гарантійного розміщення, оскільки останнє супроводжується із ризиками для таких компаній, а вартість послуг іноді сягає 10% від суми випуску. Так, в США створюються навіть відповідні синдикати – об'єднання андеррайтерів, які здійснюють викуп облігацій у випадку неможливості виконання умов гарантії одним із членів групи, при цьому гарантування розміщення випуску є також достатньо високо затратним, особливо у випадку незначних сум випуску облігацій [14].

Таблиця 2

Вартість комісійних винагород андеррайтерів в США залежно від обсягів емісій

Розмір емісії, млн дол.	Винагорода за гарантування	Інші витрати	Усього витрат
До 1,0	10	4	14
1,0 – 1,9	8	3	11
2,0 – 4,9	4	2,2	6,2
5,0 – 9,9	2,4	0,8	3,2
10,0 – 19,9	1,2	0,7	1,9
20,0 – 49,9	1	0,4	1,4
50,0 і більше	0,9	0,2	1,1

У випадку використання послуг андеррайтера в частині гарантії розміщення всієї суми випуску вартість таких фінансових ресурсів може перевищити вартість банківських позичок, що вплине на вибір джерела фінансування на користь останніх.

Використовуючи гарантію розміщення всієї суми випуску, емітент перш за все страхує ризик нерозміщення емісії облігацій в повному обсязі; отже важливим моментом є саме визначення ступеня такого ризику та, відповідно до нього, прийняття рішення стосовно необхідності використання таких послуг андеррайтера.

На рівень ризику нерозміщення обсягу емісії облігацій впливають наступні фактори [3]:

- 1) інвестиційна привабливість облігацій;
- 2) наявність на ринку платоспроможного попиту і взагалі кон'юнктура ринку.

За для комплексного аналізу інвестиційної привабливості облігацій пропонуємо розрахунок інтегральної оцінки на основі методик, що використовують вітчизняні фінансово-кредитні установи на сучасному етапі [14]:

1. Належність емітента до інвестиційно-привабливої галузі. Інвестиційну привабливість галузі, до якої належить емітент, пропонуємо оцінити за до-

помогою коефіцієнта від 0 до 1, як частки виданих кредитів підприємствам вказаної галузі серед загального обсягу всіх наданих позичок суб'єктам господарювання протягом останніх кількох років інтегрально з аналогічним коефіцієнтом частки отриманого прибутку галуззю серед загальної його суми. Перший коефіцієнт характеризує зацікавленість інвесторів до певної галузі економіки, а другий рівень її платоспроможності.

2. Інтегральна оцінка фінансового стану, що характеризує інвестиційну привабливість підприємства на основі методу рейтингових оцінок [5].

Рейтингова оцінка інвестиційної привабливості підприємства розраховується наступним чином [Литвин Б. М., Стельмах М. В. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. – К.: «Хай_Тек Прес», 2008. – 336 с., с. 296]:

– вихідні дані представляються у вигляді матриці (a_{ij}) , де по горизонталі записані номери показників $(i = 1, 2, 3, \dots, n)$, а по вертикалі — номери підприємств $(j = 1, 2, 3, \dots, m)$.

– для кожного підприємства визначається значення його рейтингової оцінки за формулою:

$$R = \sqrt{a_{1j}^2 + a_{2j}^2 + \dots + a_{nj}^2}$$

– підприємства упорядковуються (ранжуються) в порядку зростання отриманих значень рейтингової оцінки. Найвищий рейтинг має підприємство з максимальним значенням R . Для використання даного алгоритму на практиці не передбачено обмежень щодо кількості порівнювальних показників та підприємств.

На нашу думку використання такого методу оцінки, як рейтингування є більш простішим і враховує всі можливі порівнювані оцінки, що можуть змінюватись залежно від потреб ринку.

В розрахунок рейтингової оцінки також можуть додаватись вагові коефіцієнти у випадку необхідності зважування показника.

3. Інтегральний показник ефективності проекту, який включає: коефіцієнт прогнозованої рентабельності проекту, співвідношення отриманого доходу до обсягу випущених облігацій.

4. Конкурентоспроможність відсоткової ставки за випуском, що планується, серед процентних ставок облігацій інших підприємств, що знаходяться в обігу.

Оцінка платоспроможного попиту та кон'юнктури ринку здійснюється як за допомогою експертних оцінок відомих інформаційних агентств, так і за власни-

ми підрахунками менеджерів підприємств. Останнє, на нашу думку, необхідно здійснювати за допомогою оцінки співвідношення обсягу розміщених облігацій інших підприємств до заявленої суми їх випуску згідно звітів підприємств про результати розміщення облігацій та співвідношення виконаних договорів із купівлі та продажу облігацій торговцями цінних паперів на вітчизняному фондовому ринку.

Шляхом множення розглянутих коефіцієнтів отримаємо інтегральний показник інвестиційної привабливості облігацій кожного підприємства. Результати отриманих даних можна звести до табл., чим вище його значення, тим нижчим є ризик нерозміщення випуску облігацій в повному обсязі.

Висновки та перспективи подальших досліджень. За допомогою аналізу рівня накладних витрат емітентів облігацій, а саме найвагомішої їх статті – комісійної винагороди андерайтера за надання послуги із гарантії розміщення всієї суми випуску, авторами запропонована оцінка необхідності використання такої послуги на основі методик, що використовують найвідоміші фінансово-кредитні установи в прийнятті рішення стосовно інвестування власних коштів в облігації підприємств. Перспективами подальших досліджень є використання критерію ризику Байеса при визначенні оптимального рішення стосовно використання послуг андерайтера в частині гарантійного розміщення облігацій. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Батяева Т. А. Рынок ценных бумаг: Учебное пособие / Т. А. Батяева, И. И. Столяров. – М.: Инфра-М, 2006. – 304 с.
2. Литвин Б. М. Фінансовий аналіз: Навч. посіб. / Б. М. Литвин, М. В. Стельмах. – К.: «Хай_Тек Прес», 2008. – 336 с.
3. Лютий І. О. Ринок боргових цінних паперів в Україні: суперечності та тенденції розвитку: Монографія / [Лютий І. О., Гриценко Т. В., Любка О. В., Мошенський С. З., Білик О. П., Рак Р. В., Буй Т. Г., Нічосова Т. В., Прімерова О. К.]. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 432 с.
4. Мороз А. М. Банківські операції: Підручник. / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна. – 2-ге вид., випр. і доп. – К.: КНЕУ, 2002. – 430 с.
5. Миркин Я. М. Ценные бумаги и фондовый рынок / Я. М. Миркин. – М.: Перспектива, 1995. – 329 с.
6. Пилипенко О. І. Аналіз інвестиційної привабливості підприємства: огляд методик. Міжнародний збірник наукових праць / О. І. Пилипенко. – Випуск 1 (13). – С. 324 – 330, С. 325 – 326.
7. Вартість послуг андерайтерів в Україні [Електронний ресурс]: за даними АТ «ТАСК-Брокер». – Режим доступу: <http://task.com.ua/?id=115&language=ua/>.
8. Вартість послуг андерайтерів в Україні [Електронний ресурс]: за даними АТ «Укресімбанк». – Режим доступу: <http://www.eximb.com/ukr/corporate/securities/bondes/>.
9. Вартість послуг андерайтерів в Україні [Електронний ресурс]: за даними АТ «Банк Богуслав». – Режим доступу: <http://www.bankboguslav.com.ua/tariffs/funds.pdf>.
10. Вартість послуг андерайтерів в Україні [Електронний ресурс]: за даними АТ «Банк Глобус». – Режим доступу: <http://www.globusbank.com.ua/content/view/63/66/lang,ru/>.
11. Вартість послуг андерайтерів в Україні [Електронний ресурс]: за даними АТ «БМБ Банк». – Режим доступу: http://www.bmbank.com.ua/ru/to_corporate_clients/tariffs/paper/.
12. Вартість послуг андерайтерів в Україні [Електронний ресурс]: за даними АТ «Сбербанк Росії». – Режим доступу: <http://www.sbrf.com.ua/tariffs.html>; http://www.unicredit.com.ua/cb_issuer/.
13. Вознаграждение инвестиционных банков, принятое в США [Електронний ресурс]: за даними ЗАО «РЦБ». – Режим доступу: <http://www.old.rcb.ru/Archive/articles.asp?id=1864>.
14. Звіти ДКЦПФР за 2004 – 2010 роки Річний звіт 2009 [Електронний ресурс]: за даними Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку. – Режим доступу: <http://www.ssmc.gov.ua/activities/annual>.
15. Методика оцінки облігацій підприємств [Електронний ресурс]: за даними АТ «Приватбанк». – Режим доступу: http://privatbank.ua/html/4_6_3_3_2_1u.html.

ФОРМУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТРАТЕГІЇ ЯК СКЛАДОВОЇ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РІВНЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

ХРУЩ Н. А.

доктор економічних наук

Хмельницький

КОРПАН О. С.

Вінниця

Постановка проблеми. Сучасні трансформаційні економічні процеси вносять вагомі зміни в економіку держави загалом та, зокрема, у діяльність усіх суб'єктів господарювання. Особливо відчутно вплив змін відчувається у фінансовій сфері, що є однією із головних складових забезпечення процесів розширеного відтворення. Оскільки, кожен суб'єкт господарювання у тій чи іншій мірі підпадає під вплив дії змін, здатність його

вчасно та адекватно реагувати на зовнішні подразники в ринковому середовищі із врахуванням впливу чинників внутрішнього середовища є запорукою успішного функціонування підприємства на конкурентному ринку.

Основні складові ефективності діяльності підприємства: висока конкурентоспроможність, платоспроможність, фінансова стабільність та стійкість, прибутковість та інвестиційна привабливість досягаються шляхом здійснення ефективного фінансового управління. Неодмінною передумовою забезпечення фінансового розвитку підприємства сьогодні виступає його фінансова стратегія.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженню теоретичних та методологічних проблем ефективного формування та реалізації фінансової стратегії підприємства присвячено значну кількість публікацій, зокрема ці питання досліджувались

зарубіжними та вітчизняними вченими: І. Балабановим, І. Бланком, В. Герасимчуком, І. Герчиковою, І. Лісовською, М. Міллером, А. Павловою, В. Пономаренком, О. Пушкарем, С. Рижковою, О. Стояною, А. Томпсоном, Е. А. Уткіним, З. Е. Шершньовою та ін. У той же час, результати систематизації публікацій за даною проблематикою дозволяють зробити висновок, що ключові аспекти формування та реалізації фінансових стратегій підприємств недостатньо розроблені як у теоретичному, так і в практичному аспектах, про що свідчить відсутність єдиного теоретико-методологічного підходу. Отже, продовження досліджень у даному напрямку є доцільними та актуальними. Метою роботи є систематизація теоретико-методичних аспектів формування фінансової стратегії, як складової забезпечення рівня конкурентоспроможності підприємства та розробка «дерева цілей» фінансової стратегії.

Виклад основного матеріалу дослідження.

Фінансова стратегія є невід'ємною складовою частиною стратегічного управління підприємства.

В загальному вигляді, *фінансова стратегія підприємства – це система рішень довгострокового характеру щодо залучення та використання фінансових ресурсів, забезпечення фінансової безпеки, побудови ефективної системи управління фінансовою діяльністю.*

Стратегічне управління фінансовою діяльністю підприємства передбачає постановку та реалізацію сукупності цілей, що відповідає логіці структурування цільового простору корпоративної стратегії підприємства.

У фінансово-економічній літературі пропонується різна ієрархічна структура фінансової стратегії. Оптимальним варіантом подання такої структури є «дерево цілей», що відображає взаємозв'язок усієї сукупності фінансових цілей підприємства з урахуванням їх пріо-

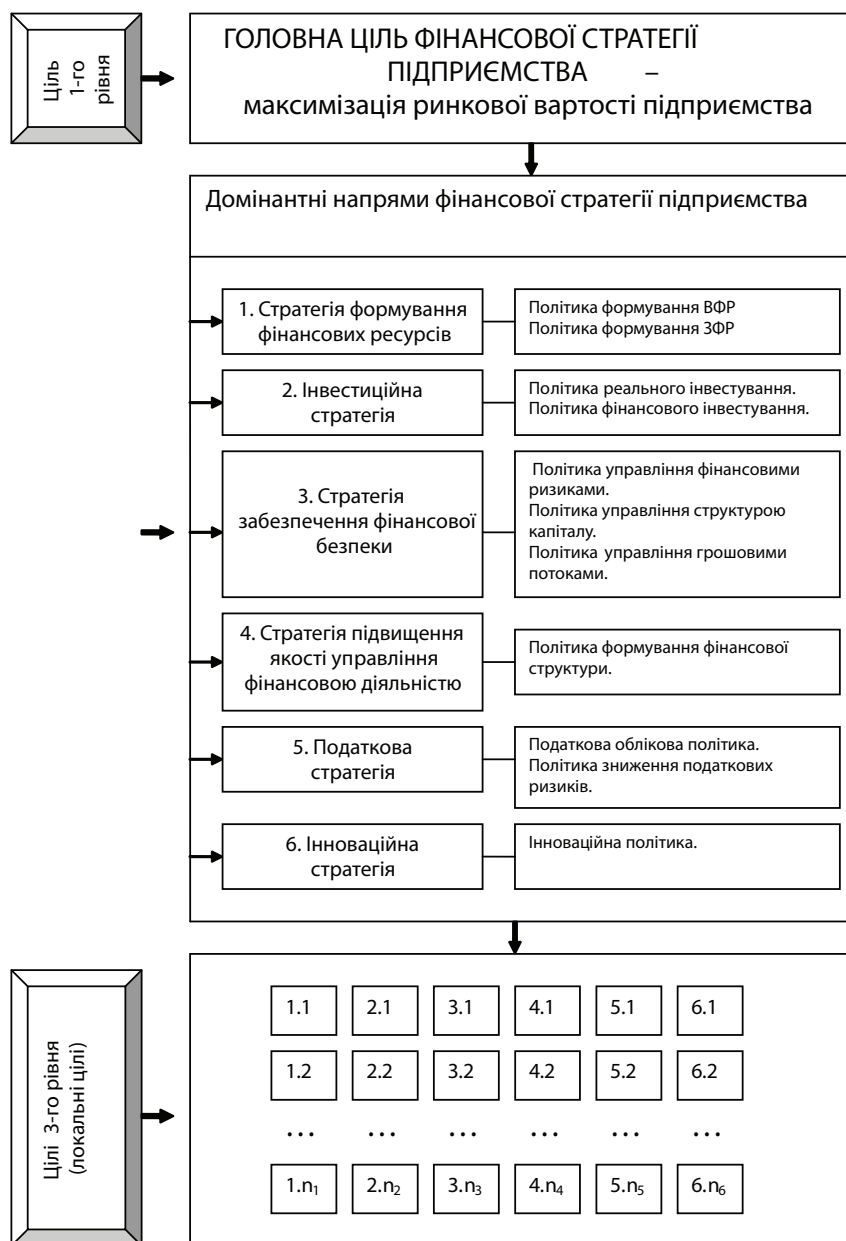


Рис. 1. Дерево цілей фінансової стратегії підприємства

ритетності і можливості реалізації. [1] «Дерево цілей» побудовано шляхом каскадування цілей за окремими напрямками сфери управління фінансами.

Способи та напрями досягнення зазначених підприємством цілей визначаються у рамках формування окремих компонентів (модулів) фінансової стратегії та їх складових – фінансових політик. Такий підхід дозволяє визначити фінансову стратегію підприємства як інтегровану структурну композицію п'яти взаємопов'язаних і взаємозалежних модулів (фінансових стратегій 2-го рівня) [2]:

- 1) стратегії формування фінансових ресурсів;
- 2) інвестиційної стратегії;
- 3) стратегії забезпечення фінансової безпеки;
- 4) стратегії підвищення якості управління фінансовою діяльністю;
- 5) податкової стратегії.

На нашу думку, до складу фінансових стратегій 2 рівня доцільно додати інноваційну стратегію, оскільки саме інноваційна діяльність сприяє скороченню термінів досягнення фінансових цілей даного підприємства в порівнянні із його основними конкурентами.

Кожен з виділених модулів фінансової стратегії підприємства має свою головну мету і систему завдань, що визначають, у свою чергу, склад його елементів (фінансових політик). «Дерево цілей» фінансової стратегії підприємства зображено на рис. 1 (див. вище). Ціль 1 рівня – головна ціль фінансової стратегії підприємства, яка полягає у максимізації його ринкової вартості.

Вибір головної цілі передбачає визначення основних напрямів управління фінансами підприємства серед яких: управління формуванням власних та залучених ресурсів, інвестиційний та інноваційний розвиток, забезпечення фінансової безпеки, побудова ефективної системи управління фінансовою діяльністю (підвищення якості

управління фінансовою діяльністю), управління податковою політикою. Отже, цілі 2-го рівня – домінантні напрями фінансової стратегії підприємства, які є забезпечуючими у процесі досягнення головної цілі підприємства.

Цілі 3-го рівня – локальні цілі, які слугують у якості забезпечення реалізації цілей 2-го рівня. Зокрема, як це показано на рис. 1 локальними цілями стратегії формування фінансових ресурсів підприємства є цілі 1.1, 1.2 ...1. n_1 , відповідним чином зображено і локальні цілі для інших домінантних напрямів фінансової стратегії підприємства.

В свою чергу, кожен домінантний напрям передбачає досягнення базових цілей у межах зазначеного напрямку. Крім того, між основними напрямками фінансової стратегії підприємства існує взаємозв'язок та взаємообумовленість (рис. 2.)

Висновки. Вважаємо, що підхід до формування фінансової стратегії підприємства як інтегрованої структурної композиції із шести основних напрямів дозволить підприємству сконцентруватися на управлінні найбільш важливими фінансовими складовими у довгостроковій перспективі. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Бланк И. А. Концептуальные основы финансового менеджмента / И. А. Бланк. – К.: Эльга; Ника-Центр, 2003. – 448 с.
2. Лисовская И. А. Финансовая стратегия компании: необходимость формирования, основные компоненты и принципы построения / И. А. Лисовская, С. А. Рыжкова // Российское предпринимательство. – 2008. – № 10.– Вып. 1 (120). – С. 130 – 134.
3. Хрущ Н. А. Конкурентні стратегії: процеси створення та реалізації / Н. А. Хрущ, М. В. Желіховська // Монографія [за наук. ред. доктор економічних наук, проф. Н. А. Хрущ]. – К.: Освіта України, 2010. – 315 с.



Рис. 2. Основні компоненти фінансової стратегії підприємства

ФОРМУВАННЯ ІНТЕГРАЛЬНИХ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ РІВНЯ ВНУТРІШНЬОЇ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

ВЕРЕЩАГІНА Г. В.

кандидат економічних наук

ПОНОМАРЕНКО О. Е.

аспірант

Харків

Для підвищення рівня конкурентоспроможності суб'єктів господарювання промисловості України, необхідним є підвищення рівня їх фінансової безпеки (ФБ). Цей зв'язок зумовлено тим, що розвиток підприємства можливий лише за умови здатності витримувати негативний вплив внутрішніх та зовнішніх дестабілізуючих факторів. Проблемам забезпечення та оцінки рівня економічної та фінансової безпеки підприємства присвятили свої роботи такі вчені, як Бланк І. О., Барановський О. І., Єрмошенко М. М., Ашуев А. М., Кириченко О. А., Кудря І. В. [1, 2, 4–5] та інші. Однак існуючі розробки у даному напрямі є досить різноспрямованими, іноді навіть суперечливими та потребують формування єдиної ефективної системи оцінки ФБ. Оскільки зазначена оцінка є досить широкою темою дослідження, у даній статті пропонується аналіз частини даної сфери, а саме оцінка внутрішніх для підприємства індикаторів ФБ. Під внутрішньою ФБ у контексті даного дослідження розуміється визначений якісно та кількісно рівень результатів діяльності підприємства, який характеризується збалансованістю та якістю використання фінансових інструментів підприємства та забезпечує його здатність реалізувати свою місію і забезпечувати стабільний розвиток, витримуючи негативний вплив внутрішніх дестабілізуючих факторів.

Метою даної роботи є формування інтегральних показників оцінки рівня внутрішньої ФБ суб'єктів господарювання промисловості України. Об'єкт дослідження – процес функціонування та ФБ суб'єктів господарювання промисловості України. Предметом дослідження є індикатори внутрішньої ФБ та методи оцінки ФБ суб'єктів господарювання промисловості.

У статті зазначається, що ефективна система оцінки ФБ підприємства повинна враховувати комплекс кількісних та якісних індикаторів. При цьому, формування інтегральних показників планується здійснювати окремо за чотирма домінантними напрямками формування стратегії ФБП, що наведені у [7]. Перелік кількісних індикаторів внутрішньої ФБ суб'єктів господарювання промисловості наведено у [3]. Таким чином, для формування інтегральних показників оцінки внутрішньої ФБ, на основі аналізу літературних джерел, сформовано перелік якісних показників оцінки рівня внутрішньої ФБ суб'єктів господарювання промисловості за домінантними напрямками (табл. 1).

Для побудови таксономічних показників у статті пропонується розрахунок вагомості кожного з кількісних індикаторів, кожного з якісних індикаторів та групи кількісних і якісних індикаторів за всіма домінантними напрямками. З метою оцінки вагомості кількісних показників ФБ у статті планується використовувати алгоритм, наведений на рис. 1.

Крок 1. Розрахунок таксономічних показників оцінки кількісної складової рівня внутрішньої ФБ за сферами.

1. 1. Для формування стандартизованих матриць індикаторів ФБ визначаються елементи матриці, яка має такий вигляд [8, с. 53] :

Таблиця 1

Якісні індикатори оцінки рівня внутрішньої ФБ суб'єктів господарювання промисловості за домінантними напрямками

Назва напрямку формування стратегії фінансової безпеки	Якісні індикатори
Стратегія забезпечення росту доходності капіталу підприємства	Потенціал (П) росту прибутку від реалізації продукції (X1); П росту прибутку від іншої операційної діяльності (X2); П збільшення рівня фінансової рентабельності (X3); П зниження обсягу капітальних вкладень без втрати прибутків (X4) .
Стратегія формування фінансових ресурсів підприємства	П формування власних фінансових ресурсів з внутрішніх джерел (X5); П формування власних фінансових ресурсів з зовнішніх джерел (X6); рівень самофінансування розвитку (X7) .
Стратегія забезпечення фінансової стабільності підприємства та нейтралізування ризиків	П підвищення фінансової стійкості підприємства (X8); П підвищення рівня платоспроможності підприємства (X9); рівень ефективності зовнішнього страхування фінансових ризиків підприємства (X10); П нейтралізування фінансових ризиків підприємства (X11); рівень диверсифікації фінансової діяльності (X12); рівень податкових пільг підприємства (X13) .
Інвестиційно-інноваційна стратегія підприємства	П росту інвестиційної активності підприємства (X14); П збільшення ефективності фінансових інвестицій підприємства (X15); рівень відповідності фінансових інструментів та технологій сучасним вимогам (X16); можливість розповсюдження акцій підприємства на міжнародному фінансовому ринку (X17) .

ФІНАНСИ, ГРОШОВИЙ ОБІГ І КРЕДИТ

ЕКОНОМІКА

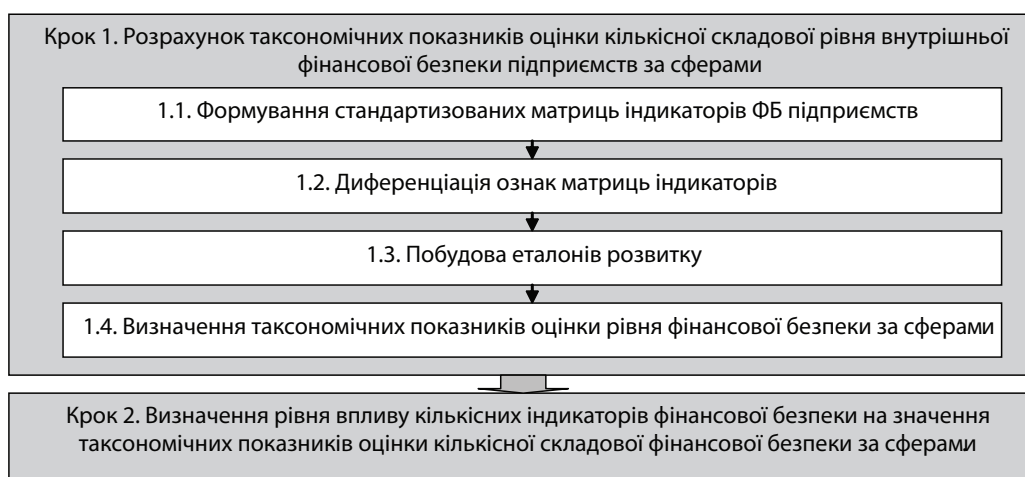


Рис. 1. Алгоритм оцінки вагомості кількісних показників внутрішньої та зовнішньої фінансової безпеки суб'єктів господарювання промисловості

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & \dots & x_{1m} \\ \dots & \dots & \dots \\ x_{\omega 1} & \dots & x_{\omega m} \end{bmatrix},$$

де ω – кількість досліджуваних підприємств;
 m – кількість коефіцієнтів, що виступають у якості ознак;

x_{ij} – значення j -ої ознаки (коефіцієнта) для i -го об'єкта (підприємства).

Після побудови матриці, доцільним є здійснення стандартизації значень коефіцієнтів за наступною формулою [8, с. 53]:

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j},$$

де z_{ij} – стандартизоване значення j -ої ознаки (коефіцієнта) для i -го об'єкта (підприємства);

$\bar{x}_j$ – середнє арифметичне значення j -ої ознаки;

S_j – стандартне відхилення j -ої ознаки.

1. 2. Під диференціацією ознак матриць індикаторів розуміється розділ індикаторів на стимулятори й дестимулятори. У випадку, якщо показник з позитивної сторони характеризує стан підприємства, він входить до групи стимуляторів; якщо з негативної – дестимуляторів.

1. 3. Побудова еталонів розвитку здійснюється на основі результатів попереднього етапу. При цьому, еталон є точка з наступними координатами [9, с. 54]:

$$P_0(z_{01}, z_{02}, \dots, z_{0m}),$$

де $z_{0s} = \max_r z_{rs}$, якщо $s \in I$; $z_{0s} = \min_r z_{rs}$, якщо $s \notin I, (s = 1, \dots, m)$;

I – множина стимуляторів

z_s – стандартизоване значення ознаки s для окремого об'єкта.

Відстані між окремими точками (підприємствами) та еталонем розраховуються за наступною формулою [9, с. 54]:

$$c_{i0} = \sqrt{\sum_{j=1}^m (z_{ij} - z_{0j})^2}.$$

1. 4. Визначення таксономічних показників оцінки кількісної складової рівня фінансової безпеки за сферами здійснюється за наступною формулою [9, с. 54]:

$$d_i = 1 - \frac{c_{i0}}{c_0},$$

де $c_0 = \bar{c}_0 + 2S_0$; $\bar{c}_0 = \frac{1}{w} \sum_{j=1}^w c_{j0}$;

$$S_0 = \sqrt{\frac{1}{w} \sum_{i=1}^w (c_{i0} - \bar{c}_0)^2};$$

$\bar{c}_0$ – середнє значення відстаней між точкам (підприємствами та еталонем);

w – кількість об'єктів.

Крок 2. Визначення рівня впливу кількісних індикаторів ФБ на значення таксономічних показників оцінки кількісної складової ФБ за сферами.

Для здійснення даного кроку пропонується використовувати методи регресійного аналізу, а саме побудови моделей на основі панельних даних. Загальний вигляд моделі на основі панельних даних є таким [6, с. 361]:

$$y_{it} = \alpha_i + x_{it}\beta + \varepsilon_{it},$$

де y_{it} – ендегенна змінна для економічної одиниці i в момент часу t ;

α_i – відображає індивідуальний ефект об'єкту i , що не залежить від моменту t ;

x_{it} – набір незалежних змінних;

ε_{it} – відповідна помилка.

Для оцінки значущості кожного з якісних показників та окремо груп якісних та кількісних показників внутрішньої ФБ суб'єктів господарювання промисловості за сферами пропонується використовувати методи експертних оцінок та метод аналізу ієрархії, запропонований Т. Сааті [9, с. 21 – 28]. На основі аналізу річної фінансової звітності чотирнадцяти промислових підприємств Харківського регіону [10], розраховані кількісні показники оцінки рівня їх внутрішньої ФБ за визначеними вище групами за період з 2004 по 2010 роки. На основі розрахованих кількісних показників внутрішньої ФБ здійснено оцінки вагомості даних індикаторів

за всіма сферами, використовуючи при цьому алгоритм, наведений на рис. 1. Після цього було обрано групу експертів, що складається зі спеціалістів, які працюють у планово-фінансових підрозділах зазначених чотирнадцяти промислових підприємств, доказом компетентності яких є їх затребуваність та конкурентноздатність на ринку праці. Дані працівники володіють знаннями щодо особливостей фінансового стану та перспектив розвитку підприємств, на яких вони працюють. На основі експертного аналізу розраховано вагомості якісних показників ФБ та груп якісних і кількісних показників ФБ суб'єктів господарювання промисловості.

Для стратегії забезпечення росту доходності капіталу підприємства інтегральний показник має вигляд:

$$I_1 = 0,25 \times (-0,21K_{\text{зоз}} + 0,107K_{\text{ооз}} - 0,239K_{\text{воз}} + 0,345K_{\text{ра}} + 0,002K_{\text{рвк}} + 0,078K_{\text{кр}} + 0,02K_{\text{рл}}) + 0,75 \times (0,433X1 + 0,26X2 + 0,259X3 + 0,049X4).$$

Для стратегії формування фінансових ресурсів підприємства інтегральний показник має вигляд:

$$I_2 = 0,2 \times (0,074K_{\text{н}} + 0,138K_{\text{ил}} + 0,074K_{\text{ал}} + 0,014K_{\text{одз}} + 0,131K_{\text{лпмз}} + 0,025K_{\text{оа}} + 0,145K_{\text{окз}} + 0,021K_{\text{одз}} - 0,032C_{\text{пкз}} - 0,046C_{\text{пдз}} + 0,049K_{\text{омз}} + 0,042K_{\text{обоз}} + 0,046K_{\text{овк}} - 0,088L_{\text{оа}} + 0,025K_{\text{озк}} - 0,049L_{\text{озк}}) + 0,8 \times (0,487X5 + 0,078X6 + 0,436X7).$$

Для стратегії забезпечення фінансової стабільності підприємства інтегральний показник має вигляд:

$$I_3 = 0,25 \times (0,182K_{\text{а}} - 0,003K_{\text{ф}} - 0,184K_{\text{з}} - 0,391K_{\text{пз}} + 0,205K_{\text{дфн}} + 0,002K_{\text{мвк}} + 0,003K_{\text{фс}} + 0,006K_{\text{фл}} + 0,023K_{\text{звос}}) + 0,75 \times (0,391X8 + 0,326X9 + 0,026X10 + 0,129X11 + 0,088X12 + 0,04X13).$$

Для інноваційно-інвестиційної стратегії у дослідженні отримано наступний вигляд інтегрального показника внутрішньої фінансової безпеки:

$$I_4 = 0,143K_{\text{пу}} + 0,857 \times (0,322X14 + 0,515X15 + 0,119X16 + 0,044X17).$$

Висновки. У статті було здійснено формування переліку якісних індикаторів внутрішньої ФБ суб'єктів господарювання промисловості за домінантними напрямками (сферами). У ході реалізації даного завдання проаналізовано основні підходи до аналізу рівня ФБ та сформовано визначений перелік; сформовано загальний вигляд інтегральних показників внутрішньої ФБ суб'єктів господарювання промисловості за домінантними напрямками. У процесі формування даних показників було визначено вагомості якісних та кількісних індикаторів оцінки рівня внутрішньої ФБ.

ЛІТЕРАТУРА

1. Барановський О. І. Фінансова безпека: Монографія. Інститут економічного прогнозування. – К. : Фенікс, 1999. – 338 с.
2. Бланк И. А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И. А. Бланк. – 2-е изд., стер. – К. : Эльга, 2009. – 776 с.

3. Верецагіна Г. В., Пономаренко О. Е. Формування системи показників оцінки рівня внутрішньої фінансової безпеки промислових підприємств // Управління розвитком. Збірник наукових робіт. – Харків, 2010. – №17 (93). – С. 34 – 37.

4. Єрмошенко М. М., Горячева К. С., Ашуев А. М. Економічні та організаційні засади забезпечення фінансової безпеки підприємства: Препринт наукової доповіді / За наук. Ред. д. е. н, проф. М. М. Єрмошенка – К. : Національна академія управління, 2005. – 78 с.

5. Кириченко О. А., Кудря І. В. Вдосконалення управління фінансовою безпекою підприємств в умовах фінансової кризи // Інвестиції: практика та досвід, 2009. – №10. – С. 22-26.

6. Магнус Я. Р., Катышев П. К., Пересецкий А. А. Економетрика. Начальный курс: Учеб. – 6-е изд., перераб. и доп. – М. : Дело, 2004. – 576 с.

7. Пономаренко О. Е. Аналіз рівня фінансової безпеки промислових підприємств у контексті удосконалення стратегії її забезпечення // Вісник економіки транспорту і промисловості (збірник науково-практичних статей). – Харків, 2010. – Випуск 29. – С. 169 – 173.

8. Практикум з навчальної дисципліни «Багатовимірний статистичний аналіз» для студентів спеціальності «Прикладна економіка» денної форми навчання / укл. Т. С. Клебанова, Л. С. Гур'янова, О. А. Сергієнко. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2011. – 76 с. (Укр. мов.).

9. Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий. – М. : «Радио и связь», 1993. – 278 с.

10. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.smida.gov.ua.

МЕТОДОЛОГІЧНІ ПРИНЦИПИ ФІНАНСОВОГО МОНІТОРИНГУ ВИКОНАННЯ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

ЗАЙЧИКОВА В. В.

кандидат економічних наук

Київ

ГРАПЧЕВ Є. В.

аспірант

Одеса

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Система фінансового моніторингу виконання місцевих бюджетів, як і будь-яка інша система, будується на певних принципах або вимогах до її організації. На сьогоднішній день в Україні фінансовий моніторинг регламентований законодавством, як правове і економічне явище в рамках боротьби з протидією легалізації (відмиванню) доходів, отриманих злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму. Проте існуюча нормативно-правова база не дає визначення системи фінансового моніторингу виконання місцевих бюджетів з методологічної точки зору (не описуючи принципи здійснення, методи і етапи проведення і т. п.).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми методології фінансового та економічного моніторингу були предметом наукового пошуку в дослідженнях Шурдумової Е. Г., Чурашева Д. З., Шишкіна А. І., Вянні А. В., Набиева С. А., Табакіна А. С., Сердюкової Є. В., Погостинського Ю. А. Автори певну увагу приділяли загальним питанням методології роблячи акцент на принципах та етапах проведення, як основних складових методології фінансового та економічного моніторингу.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Основна мета цієї статті на основі аналізу принципів моніторингу в різних сферах наукової і практичної діяльності сформулювати принципи фінансового моніторингу виконання місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Перед тим, як ми звернемося до методологічних принципів фінансового моніторингу необхідно з'ясувати, що собою представляє само поняття методологія. Для цього розглянемо загальні сучасні енциклопедичні визначення методології:

«Методологія (від «метод» і «логія») – вчення про структуру, логічну організацію, методи та засоби діяльності»¹.

«Методологія – система принципів і способів організації та побудови теоретичної і практичної діяльності, а також вчення про цю систему»².

«Методологія – 1) сукупність прийомів дослідження, що застосовуються в якій-небудь науці; 2) вчення про метод пізнання і перетворення світу»³

«Методологія» – 1) система визначених способів і прийомів, застосовуваних у тій або іншій сфері діяльності (в науці, політиці, мистецтві і т. п.); 2) вчення про цю систему, загальна теорія методу, теорія в дії⁴.

«Методологія є дисципліною про загальні принципи і формах організації мислення і діяльності»⁵.

Очистивши визначення від зайвих нашарувань вчені А. М. Новіков і Д. А. Новіков⁶ досить просто визначили методологію як вчення про організацію діяльності. Таке визначення однозначно обумовлює і предмет методології – організація діяльності.

На наш погляд дане визначення найбільш точно відображає сутність методології і ґрунтуючись на ньому і на ряд визначень з вищезазначених енциклопедичних джерел ми спробуємо дати визначення методології фінансового моніторингу виконання місцевих бюджетів:

Методологія фінансового моніторингу виконання місцевих бюджетів – це вчення про організацію фінансового моніторингу виконання місцевих бюджетів, побудоване на системі принципів і способів організації та побудови теоретичної і практичної діяльності.

Найбільш значущою, на наш погляд, методологічною характеристикою діяльності фінансового моніторингу є принципи. Слід зазначити, що принципи проведення моніторингу спеціально розроблені тільки в рамках екологічного моніторингу, як найбільш просунутого в реалізації.

Також існує ряд наукових публікацій, в яких представлено принципи фінансового моніторингу в різних сферах економіки. Наприклад, в науковому дослідженні Табакіна А. С. представлені принципи фінансового моніторингу умов страхування вантажів, а в науковому дослідженні Погостинського Ю. А. представлені принципи економічного моніторингу підприємства. Проте жодна з цих сфер не стосується бюджетного сектора.

Розглянемо принципи моніторингу представлені в різних наукових дослідженнях і публікаціях, що стосуються як економічної так і інших сфер наукової і практичної діяльності, і те на скільки вони застосовні для фінансового моніторингу виконання місцевих бюджетів, враховуючи його специфічні риси і сутність.

¹ Большая Советская Энциклопедия. 3-е издание. – М.: Советская Энциклопедия, 1968–1979. С. 39.

² Философский энциклопедический словарь. – М.: Сов. Энциклопедия, 1983.

³ Философский словарь / Под ред. М. М. Розенталя. – Изд. 3-е. – М.: Изд-во политической литературы, 1972.

⁴ Основы философии науки: Учебное пособие для аспирантов / В. П. Кохановский и др. – Изд. 2-е. – Ростов н/Д: Феникс, 2005.

⁵ Методология: вчера, сегодня, завтра. В 3-х тт. / Ред.-сост. Крылов Г. Г., Хромченко М. С. – М.: Изд-во Школы Культурной Политики, 2005.

⁶ А. М. Новіков, Д. А. Новіков. Что такое методология и почему необходимо учить студентов ее основам // Специалист. – 2009. – №№ 2, 3, 4 (Сокращенный вариант в журнале «Педагогика». – 2009. – № 7).

Одним з авторів, сформулювавши принципи фінансового моніторингу, була Сердюкова Є. В.⁷ Серед найбільш істотних принципів організації системи моніторингу вона виділяє принцип безперервності, системності, варіантності, адаптивності методу проведення моніторингу, верифікованості, оперативності і т. д.

У запропонованому переліку принципів на наш погляд особливу увагу слід приділити принципу верифікованості завдяки якому здійснюється прогнозування, що вимагає визначеної достовірності, точності і обґрунтованості прогнозів, а також принципу адаптивності який виражає здатність системи пристосовуватися до різних умов зміни параметрів внутрішнього і зовнішнього середовища. Даний принцип адаптивності близький за своїми характеристиками до принципу оперативності. Інші принципи запропоновані Сердюковою Є. В. такі як принцип безперервності, варіантності та оперативності часто зустрічаються в наукових дослідженнях інших авторів. Однак вони також можуть бути застосовні до фінансового моніторингу виконання місцевих бюджетів

Набієв С. А.⁸ визначає такі принципи проведення моніторингу: *безперервність спостережень; оперативність спостережень; системність організації спостережень; єдність і порівнянність методів спостережень, збору, обробки, зберігання і поширення отриманої інформації; достовірність інформації.*

Визначені Набієвим С. А. принципи моніторингу є на наш погляд загальними й універсальними для різних економічних систем і можуть бути застосовані для фінансового моніторингу виконання місцевих бюджетів.

На думку Прошуніна М. М.⁹ в основі функціонування фінансового контролю та фінансового моніторингу містяться загальні організаційно-правові принципи. Як вид фінансового контролю фінансовий моніторинг ґрунтується на ряді принципів, притаманних контрольної діяльності. Зокрема, до принципів фінансового моніторингу, можливо, віднести принципи, які викладені у Лімській декларації керівних принципів контролю (Прийнята IX Конгресом Міжнародної організації вищих контрольних органів (ІНТОСАІ) в 1977 р.). До них слід віднести принцип незалежності, об'єктивності, компетентності органів фінансового контролю¹⁰

При розгляді даної системи принципів особливу увагу заслуговують принцип незалежності та принцип компетентності органів фінансового контролю. Реалізація даних принципів дуже важлива при здійсненні фінансового моніторингу, і на наш погляд повинна виражатися в створенні незалежного державного органу, який би здійснював моніторинг виконання місцевих бюджетів та складався з компетентних фахівців.

Табакін А. С.¹¹ вважає, що фінансовий моніторинг умов страхування повинен будуватися на таких принципах: *принцип проблемної організації; принцип безперервності; принцип фінансової інформативності; принцип фінансово-економічної дії.*

Принцип проблемної організації фінансового моніторингу передбачає спостереження показників, умов і процесів, чітко пов'язаних з проблемою або групою проблем, властивих системі. Даний підхід дозволяє обмежити надлишковий моніторинг, сформулювати його конкретні цілі та завдання.

Другий принцип – принцип безперервності означає перманентне спостереження об'єктів моніторингу. Як вже зазначалося, моніторинг не є разовими обстеженням або дослідженням. Економічний моніторинг, і страхової моніторинг зокрема – це постійне відстеження динамічних процесів, що проходять в страховій компанії, на страховому ринку і в світовому страховому бізнесі.

Принцип фінансової інформативності означає, що спостереження об'єктів моніторингу дозволяє різними формами і видами інформації фіксувати як об'єкти моніторингу, так і зміни по них.

Принцип фінансово-економічної дії означає, що результат моніторингу враховується суб'єктами моніторингу.

З принципів запропонованих Табакиним А. С. фундаментальними для фінансового моніторингу виконання місцевих бюджетів будуть принципи проблемної організації і фінансово-економічної дії

А. Шишкін¹², виходячи з особливостей об'єкта спостереження, в організацію соціально-економічного моніторингу закладає ряд основних принципів таких як: *цілеспрямованість; комплексність оцінки; принцип тотожності; принцип системності; принцип репрезентативності; принцип економічності; принцип максимальної інформативності результатів.*

Серед інших принципів моніторингу соціально-економічних процесів він зазначає: *безперервність спостереження за об'єктами; періодичність відстеження інформації про зміни, що відбуваються; порівнянність застосовуваних показників моніторингу в часі.*

Проаналізувавши принципи проведення моніторингу в різних галузях знання, а також проаналізувавши принципи фінансового моніторингу запропоновані провідними вченими ми вважаємо, що фінансовий моніторинг виконання місцевих бюджетів повинен будуватися на таких принципах: *безперервності спостережень; оперативності спостережень; системності організації спостережень; достовірності фінансової інформації; єдності*

⁷ Сердюкова Е. В. Проблемы формирования системы внешнего и внутреннего финансового мониторинга // Сборник научных трудов СевКав ГТУ. Серия «Экономика». – 2006. – №4.

⁸ Набиев С. А. Теоретические аспекты и практика применения соотношения правового регулирования государственного финансового контроля и финансового мониторинга: Дис. ... канд. юрид. наук. – М., 2008. – 217 с.

⁹ М. М. Прошунин. Финансовый мониторинг как вид финансового контроля // Научная редакция «Право», 1 сентября 2009 г.

¹⁰ Международно-правовые основы борьбы с коррупцией и отмыванием преступных доходов: Сб. документов / Сост. В.С. Овчинский. – М.: ИНФРА-М, 2004. – 586 с.

¹¹ Табакін А. С. Финансовый мониторинг условий страхования грузов: Дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10. – Москва, 2004.

¹² Рабочее совещание «Экономический рост в регионах России: сущность, задачи и принципы мониторинга» / А. Шишкін. – Институт экономики Карельского научного центра РАН.

і порівнянності методів спостережень, збору, обробки, зберігання і поширених отриманої інформації; незалежності; об'єктивності; компетентності; адаптивності; проблемної організації; верифікованості; принцип фінансово-економічної дії.

Висновки та перспективи подальших досліджень у даному напрямку. Фінансовий моніторинг виконання дохідної та видаткової частини місцевих бюджетів, будується на системі методологічних принципів. Але у чинних нормативно-правових актах, які регламентують діяльність фінансового моніторингу, відсутні будь-які згадування про принципи діяльності. Крім того нормативно-правові акти відображають діяльність Державного комітету фінансового моніторингу, як органа, який запобігає та протидіє легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом, і фінансуванню тероризму, але ні слова не йдеться про Держфінмоніторинг, як органу який би контролював виконання видаткової та дохідної частини місцевих бюджетів.

Також варто сказати про доцільність внесення змін до Закону України «Про запобігання та протидію легалізації (відмиванню) доходів, одержаних злочинним шляхом», який регламентує діяльність Державного комітету фінансового моніторингу у напрямку розширення повноважень. Так, ми пропонуємо наділити Держфінмоніторинг функцією контролю за виконанням видаткової та дохідної частини місцевих бюджетів і затвердити законодавством систему принципів і способів організації

Проте, в Україні відсутня достатня нормативно-правова база для контролю за виконанням видаткової та дохідної частини місцевих бюджетів. Провідну роль у вирішенні цієї проблеми покликаний відігравати ефективний, дієвий, неупереджений та своєчасний державний фінансовий моніторинг, принципи здійснення якого мають бути закріплені на законодавчому рівні. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Методология: вчера, сегодня, завтра. В 3-х тт. / Ред. -сост. Крылов Г. Г., Хромченко М. С. – М.: Изд-во Школы Культурной Политики, 2005.
2. **А. М. Новиков, Д. А. Новиков.** Что такое методология и почему необходимо учить студентов ее основам // Специалист.– 2009.– №№ 2, 3, 4 (Сокращенный вариант в журнале «Педагогика».– 2009.– № 7).
3. **Набиев С. А.** Теоретические аспекты и практика применения соотношения правового регулирования государственного финансового контроля и финансового мониторинга: Дис. ...канд. юрид. наук. – М., 2008.– 217 с.
4. **Сердюкова Е. В.** Проблемы формирования системы внешнего и внутреннего финансового мониторинга. // Сборник научных трудов СевКав ГТУ. Серия «Экономика».– 2006.– №4.
5. **М. М. Прошунин.** Финансовый мониторинг как вид финансового контроля // Научная редакция «Право», 1 сентября 2009 г.
6. **Табакин А. С.** Финансовый мониторинг условий страхования грузов: Дис ... кандидат экономических наук: 08.00.10. – Москва, 2004.
7. Рабочее совещание «Экономический рост в регионах России: сущность, задачи и принципы мониторинга» / А. Шишкин.– Институт экономики Карельского научного центра РАН.
8. Международно-правовые основы борьбы с коррупцией и отмыванием преступных доходов: Сб. документов / Сост. В. С. Овчинский.– М.: ИНФРА-М, 2004.– 586 с.
9. Большая Советская Энциклопедия.– Изд. 3-е. – М.: Советская Энциклопедия, 1968 – 1979.– С. 39.
10. Философский энциклопедический словарь. – М.: Советская Энциклопедия, 1983.
11. Философский словарь / Под ред. М. М. Розенталя.– Изд. 3-е. – М.: Изд-во политической литературы, 1972.
12. Основы философии науки: Учебное пособие для аспирантов / В. П. Кохановский и др. – Изд. 2-е. – Ростов н/Д: Феникс, 2005.

ШКАЄВА Т. І.

ЧЕКІНА В. Д.

кандидат економічних наук

Донецьк

Постановка проблеми в загальному вигляді. Зв'язок з науковими і практичними завданнями. Погіршення фінансових результатів діяльності підприємств, особливо промислових, сприяло зростанню їх зобов'язань. Так, у кінці 2008 р. поточні зобов'язання дорівнювали 1352, 9 млрд грн, а у 2009 р. вони збільшилися на 352 млрд грн і склали 1705, 4 млрд грн. Частиною цих зобов'язань були кредити, надані банками. В останні роки в Україні спостерігався кредитний бум, що стартовав на початку 2000-х рр. З 2002 р. по 2008 р. обсяг виданих кредитів збільшився в 17 разів (з урахуванням кредитів, наданих сектору державного управління, не-

фінансовим корпораціям, іншим фінансовим корпораціям й іншим секторам економіки) і лише в 2009 р. у зв'язку з фінансово-економічною кризою ця тенденція дещо змінилася. Тому в умовах переходу України до етапу макроекономічної стабілізації зростає актуальність проведення ретельного та всебічного аналізу розвитку кредитування промислових підприємств країни, яке грає важливу роль в розширеному відтворенні, забезпеченні нормального кругообігу капіталу, ефективному економічному зростанні. Доцільним також є визначення чинників, що сприяли збільшенню обсягів прострочених кредитів та сповільненню обсягів подальшого кредитування галузей промисловості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділення невирішених питань. Кредитування підприємств є темою досліджень зарубіжних учених Ф. Аллена, Дж. Акерлофа, Р. Бауера, Дж. Бенстона, Дж. Герлі, Д. Даймонда, Х. Деріга, Т. Коха, Г. Ліленда, Р. Мертонна,

УДК 336.717.061

БАНКІВСЬКЕ КРЕДИТУВАННЯ ГАЛУЗЕЙ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: АНАЛІЗ СТРУКТУРИ ТА ДИНАМІКИ

Д. Пайла, Р. Раджана, П. Роуза, Дж. Тобіна, К. Сміта, М. Спенса, Дж. Стігліця, Е. Шоу; проблеми функціонування та розвитку банківської системи досліджено вітчизняними економістами В. Базилевичем, Ф. Бутинцем, В. Вітлінським, В. Гейцем, О. Лаврушиною, Є. Жуковим, В. Платоною, В. Ковальовим, А. Ольшанським, Г. Пановою, Н. Шелудько та ін. Проте, незважаючи на значний науковий доробок, аналіз сучасного кредитування галузей промисловості втрачає своєї актуальності.

Загальна мета дослідження. Метою роботи є оцінка стану банківського кредитування галузей економіки України за останні роки та обґрунтування доцільності проведення банками аналізу галузевих кредитних ризиків для усунення зростання обсягів прострочених кредитів.

Викладення основного матеріалу. Обґрунтування отриманих результатів. Для підвищення інвестиційної діяльності підприємства залучають довгострокові банківські кредити, і як було зазначено вище, в останні роки спостерігалось значне збільшення обсягів кредитування галузей промисловості України. Частка кредитного портфеля в сукупних активах банків мала тенденцію до збільшення (у 2007 рр. – 5%, 2008 р. – 20%) і до кінця 2009 р. склала 24%. Структура кредитів по суб'єктах кредитування в 2002 – 2010 рр. представлена в табл. 1.

Як видно з табл. 1, кредитування юридичних осіб займає важливе місце в загальному обсязі кредитування. За останні дев'ять років видача кредитів корпоративним клієнтам зросла в 13 разів в абсолютному виразі. Цьому сприяли стабілізація економічної ситуації в країні (2005 – 2007 рр.), зростання виробництва (наприклад, обсяги реалізованої промислової продукції зросли з 229,6 млн грн в 2002 р. до 917,0 млн грн в 2008 р.) і розвиток економіки в цілому (з 2002 р. фактичний обсяг ВВП країни збільшився в 4,8 рази, рентабельність операційної діяльності промислових підприємств зросла з 2,6% в 2002 р. до 5,8% в 2007 р., зменшилася частка збиткових підприємств – з 42% в 2002 р. до 33% в 2007 р., збільшилися інвестиції в основний капітал – з 37,2 млрд грн в 2002 р. до 233,1 млрд грн в 2008 р.) [1].

Проте, в процентному співвідношенні питома вага кредитів, наданих нефінансовим корпораціям, помітно

знизилася (з 90,4% в 2002 р. до 60,4% в 2008 р.). Зниження відбулося за рахунок активного розширення ринку кредитних продуктів, що надаються домашнім господарствам і фінансовим корпораціям та збільшення частки наданих їм кредитів.

Варто відзначити, що у зв'язку з дефіцитом коштів у деяких депозитних корпорацій, а також з погіршенням фінансового стану підприємств, у 2010 р. збільшення кредитування нефінансових корпорацій збільшилося за рік всього лише на 8% (38,7 млрд грн), тоді як у 2008 р. воно складало більше 70% (183,2 млрд грн). Значно знизилися залишки по кредитах, наданих домашнім господарствам (на 31,7 млрд грн). В той же час обсяг кредитів, виданих сектору державного управління, у 2009 р. збільшився в 480 разів по відношенню до попереднього року. А це означає, що ключова функція банківської системи – кредитування реального сектора економіки – витісняється обслуговуванням державного сектору.

Що стосується кредитування нефінансових корпорацій, то впродовж 2002 – 2010 рр. спостерігалася стійка тенденція до надання банками більшої частини кредитів недержавним нефінансовим корпораціям (табл. 2) [2].

Далі детальніше розглянуто кредитування галузей економіки в 2008 – 2010 рр. По видах економічної діяльності кредити в ці роки були розподілені таким чином (табл. 3) [2].

Змін в перерозподілі питомої ваги наданих кредитів в 2010 р. не відбулося: найбільша кількість кредитів надана в сферу торгівлі, ремонт автомобілів, побутових приладів і предметів особистого споживання (близько 35%), переробну промисловість (понад 24%), для операцій з нерухомим майном, оренду, інжиніринг і надання послуг підприємцям (до 16%); найменша кількість кредитів надана освіті (0,03%), рибальству (0,06%), для охорони здоров'я і надання соціальної допомоги (0,29%).

Впродовж кризового 2009 р. і у 2010 р. відмічено скорочення залишків по кредитах, наданих в сферу освіти, охорону здоров'я, сільському господарству, комунальним підприємствам та сфері культури й спорту. У той же час збільшено обсяги кредитування добувної промисловості, виробництва і розподілення електроенергії, газу і води, підприємств транспорту та зв'язку.

Таблиця 1

Питома вага виданих кредитів по секторах економіки в 2002 – 2010 рр. [2]

Період	Нефінансові корпорації		Сектор державного управління		Інші фінансові корпорації		Інші сектори економіки	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
2002	38 153	90,4	196	0,5	179	0,4	3 700	8,8
2003	57 403	84,6	59	0,1	491	0,7	9 940	14,6
2004	71 589	80,8	39	0,0	842	1,0	16 144	18,2
2005	106 078	74,0	5	0,0	1 663	1,2	35 677	24,9
2006	160 503	65,4	4	0,0	2 689	1,1	82 034	33,5
2007	260 476	61,0	4	0,0	5 932	1,4	160 455	37,6
2008	443 665	60,4	12	0,0	9 789	1,3	280 556	38,2
2009	462 215	63,9	5 755	0,8	14 014	1,9	241 311	33,4
2010	500 961	68,4	8 817	1,2	13 430	1,8	209 538	28,6

Таблиця 2

Кредити, надані банками сектору нефінансових корпорацій

Період	Всього, млн грн	В тому числі			
		Державним нефінансовим корпораціям		іншим нефінансовим корпораціям	
		млн грн	%	млн грн	%
2002	38 153	3 656	9,6	34 497	90,4
2003	57 403	4 997	8,7	52 405	91,3
2004	71 589	5 486	7,7	66 103	92,3
2005	106 078	6 391	6,0	99 687	94,0
2006	160 503	8 798	5,5	151 705	94,5
2007	260 476	13 326	5,1	247 150	94,9
2008	443 665	37 382	8,4	406 283	91,6
2009	462 215	42 587	9,2	419 627	90,8
2010	500 961	46 042	9,2	454 919	90,8

Таблиця 3

Кредити, надані банками сектору нефінансових корпорацій по видах економічної діяльності

Види економічної діяльності	2008		2009		2010	
	Усього	%	Усього	%	Усього	%
Освіта	444	0,10	216	0,05	158	0,03
Рибальство,рибництво	420	0,09	327	0,07	307	0,06
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	2545	0,57	1495	0,32	1457	0,29
Діяльність готелів та ресторанів	4168	0,94	4397	0,95	4901	0,98
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	4591	1,03	4711	1,02	4437	0,89
Виробництво та розподілення електроенергії, газу та води	8630	1,95	9273	2,01	12702	2,54
Добувна промисловість	7684	1,73	9607	2,08	12883	2,57
Діяльність транспорту та зв'язку	15990	3,60	16007	3,46	20944	4,18
Сільське господарство, мисливство та лісове господарство	28812	6,49	26026	5,63	26545	5,30
Будівництво	39274	8,85	41678	9,02	43158	8,62
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	69260	15,61	77848	16,84	77490	15,47
Переробна промисловість	106029	23,90	104951	22,71	121526	24,26
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого споживання	155818	35,12	165678	35,84	174453	34,82
Усього	443665	100	462215	100	500961	100

Що стосується надання кредитів промисловим підприємствам, то, як видно з табл. 4, в 2008 – 2009 рр. найбільша сума кредитів була виділена підприємствам переробної промисловості, а саме підприємствам, зайнятим у виробництві харчових продуктів і напоїв (20 – 22%), металургійному виробництві (11 – 14%). Менше кредитів було надано підприємствам для виробництва і розподілення електроенергії, газу і води (7 – 8, 6%) і добувної промисловості (6 – 9%). Ця тенденція збереглася й у 2010 р.

За останні роки відбувся неістотний перерозподіл кредитів між підприємствами промисловості: знизилася кількість кредитів, що видаються підприємствам, зайнятим у виробництві машин, іншої неметалевої мінеральної продукції; в той же час більшу кількість кредитів отримала добувна промисловість і виробництво автомобілів, причепів і напівпричепів, електричних машин.

В ході аналізу кредитування юридичних осіб в розрізі видів валют і термінів погашення було встановлено, що в останні роки відбулося незначне збільшення питомої ваги кредитування в національній валюті, тоді як сума кредитів, наданих в іноземній валюті, зменшилася.

Також спостерігалось уповільнення темпів приросту кредитів по всіх термінах погашення. Так, наприклад, у 2009 р. близько 60% кредитів було видано в національній валюті. При цьому по термінах погашення кредити були розподілені таким чином: до 1 року – 43% (51% – в національній валюті, 32% – в іноземній), від 1 року до 5 років – 45% (43% – в національній валюті, 48% – в іноземній), більше 5 років – 12% (6% – в національній валюті, 21% – в іноземній).

В порівнянні з 2008 р. приріст залишку по кредитах склав всього 4%, у т. ч. 5% – кредити, надані на строк

Кредити, надані промисловим підприємствам України в 2008 – 2010 рр.

Види економічної діяльності	2008		2009		2010	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Всього надано кредитів	122342	100,0	123831	100,0	147111	100,0
Переробна промисловість всього, в т. ч.:	106029	86,7	104951	84,8	121526	82,6
Виробництво харчових продуктів, напоїв	27384	22,4	27542	22,2	29686	20,2
Металургійне виробництво	14146	11,6	13979	11,3	20765	14,1
Виробництво іншої неметалевої мінеральної продукції	8363	6,8	7593	6,1	8483	5,8
Виробництво машин	8127	6,6	6370	5,1	6862	4,7
Хімічне виробництво	7496	6,1	7687	6,2	12311	8,4
Виробництво транспортних засобів	6513	5,3	5621	4,5	13333	9,1
Виробництво гумових і пластмасових виробів	5411	4,4	5359	4,3	5498	3,7
Виробництво готових металевих виробів	4450	3,6	4437	3,6	4491	3,1
Виробництво електричних машин	3041	2,5	3662	3,0	4956	3,4
Видавнича і поліграфічна діяльність, тиражування записаних носіїв інформації	2560	2,1	2435	2,0	2151	1,5
Виробництво паперової маси, паперу, картону і виробів з них	1922	1,6	2180	1,8	1937	1,3
Оброблення відходів	1693	1,4	1667	1,3	1722	1,2
Виробництво меблів, виробництво іншої продукції	1688	1,4	1476	1,2	1293	0,9
Виробництво коксу, продуктів нафтопереробки і ядерних матеріалів	1429	1,2	1601	1,3	1959	1,3
Оброблення деревини і виробництво виробів з деревини, окрім меблів	1328	1,1	1406	1,1	1256	0,9
Текстильне виробництво	1164	1,0	880	0,7	817	0,6
Виробництво офісного устаткування і електронно-обчислювальних машин	1023	0,8	1158	0,9	763	0,5
Виробництво апаратури для радіо, телебачення і зв'язку	808	0,7	725	0,6	497	0,3
Виробництво одягу; виробництво хутра і виробів з хутра	757	0,6	766	0,6	675	0,5
Виробництво шкіри, виробів з шкіри і інших матеріалів	692	0,6	1259	1,0	1503	1,0
Виробництво тютюнових виробів	339	0,3	151	0,1	249	0,2
Виробництво медичної техніки, вимірювальних засобів, оптичних приладів і устаткування, годинників	220	0,2	174	0,1	317	0,2
Добувна промисловість	7684	6,3	9607	7,8	12883	8,8
Виробництво та розподілення електроенергії газу і води	8630	7,1	9273	7,5	12702	8,6

до 1 року, з них в національній валюті – 29,1%; 2% – кредити, надані на термін від 1 року до 5 років, з них в національній валюті – 19 3%; 12% – кредити, надані на термін більше 5 років, з них в національній валюті – 69%.

У 2009 р. не всі підприємства змогли виконати свої боргові зобов'язання перед банками, внаслідок чого відбулося зростання заборгованості по прострочених кредитах. Так, приріст сум прострочених кредитів в цілому до попереднього року склав 409, 3% (збільшення в 4 рази), в т. ч. в національній валюті – в 3,5 рази, в іноземній – в 5 разів. Найбільшу питому вагу прострочені кредити займали у сфері торгівлі, ремонту автомобілів, побутових приладів і предметів особистого споживання – 39%, у переробній галузі – 20%, операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірингу і наданні послуг підприємцям – 15%.

У порівнянні з 2008 р. приріст залишку по прострочених кредитах збільшився у сфері виробництва і розподіленні електроенергії, газу і води – в 14 разів, по операціях з нерухомим майном, оренді, інжинірин-

гу і наданні послуг підприємцям – в 13,7 рази, охороні здоров'я і наданню соціальної допомоги – в 11,4 рази. Зниження залишків по прострочених кредитах спостерігалося тільки в добувній галузі – 60% (в т. ч. в національній валюті – до 66%).

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, в результаті аналізу кредитної політики українських банків було встановлено, що останніми роками найбільша кількість кредитів була надана підприємствам, зайнятим у сфері торгівлі і ремонту; підприємства промисловості отримали кредитів в 1,3 рази менше. Найбільша питома вага в загальному обсязі кредитів, наданих переробній галузі, займають кредити харчової промисловості і металургії.

Перерозподіл кредитів, пов'язаний зі збільшенням частки кредитування в національній валюті і зниженням обсягів кредитування в іноземній валюті поліпшив структуру кредитів по видах валют. Зниження кредитування в іноземній валюті відбулося за рахунок обмеженого до-

ступу до зовнішнього фінансування і регулюванням кредитування, пов'язаним з мінімізацією валютних ризиків.

Неспроможність підприємств виконувати свої зобов'язання в частині погашення заборгованостей по кредитах призвела до зростання обсягу прострочених кредитів як в національній, так і в іноземній валютах.

Як відомо, при несплаті відсотків банки втрачають свій дохід, при неповерненні основного боргу – списують безнадійну позику на витрати і, відповідно, зазнають збитки по кредитних операціях. Тому ключовим елементом в ефективному управлінні банківською діяльністю є контроль за кредитами і оцінка ступеня кредитних ризиків, тобто аналіз ризиків кредитування, у тому числі

і кредитування галузей економіки, який ґрунтується на аналізі їх розвитку з урахуванням специфіки і особливостей функціонування в сучасних ринкових умовах. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Статистична інформація Держкомстату України [Електронний ресурс]: Матеріали офіційного веб-сайту Державного комітету статистики України. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.

2. Статистичний бюлетень НБУ за 2009 р. (електронне видання) [Електронний ресурс]: Матеріали веб-сайту Національного банку України. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua/Statist/elbul.htm>.

ОРГАНІЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМИ РЕСУРСАМИ БАНКУ

ЛАТИШЕВА І. Л.

САМОЙЛЕНКО І. В.

Харків

Управління фінансовими ресурсами банку є одним із найважливіших механізмів роботи кожного банку, який спрямований передусім на досягнення довгострокових конкурентних переваг з урахуванням всіх факторів впливу внутрішнього та зовнішнього середовища. Щоб досягти цих конкурентних переваг, необхідна своєчасна оцінка й аналіз основних показників фінансового стану банку за конкретний період.

Проблеми управління фінансами банків були розглянуті та досліджені у світовій та вітчизняній науковій літературі такими авторами: М. Дмитренко [3], Ж. М. Довгань [4], Дж. Сінкі [6], С. Семенов [5], В. А. Шматик [5] та інших.

Процес управління фінансовими ресурсами банку неможливий без всебічного аналізу й оцінки різних варіантів рішень у безпосередньому віддаленні їх у часі. Розв'язання цієї ситуації можливе завдяки використанню засобів системного підходу, а також моделювання.

Основною метою статті є організація процесу управління фінансовими ресурсами банку, на основі структурно-логічного підходу.

Згідно поставленої мети процес управління фінансовими ресурсами пропонується здійснювати на основі CASE-технологій, які ґрунтуються на основі методології структурного аналізу та проектування SADT і реалізовані у програмному середовищі BPWin. Ця методологія дозволяє послідовно встановити дійсний стан системи управління фінансовими ресурсами та визначити шляхи оптимізації, тобто можливість створити наглядну покращену модель і представити безпосередніх учасників даного процесу [7].

Для систематизації процесу управління фінансовими ресурсами була розроблена структурно-функціональна модель банку, яка починається з побудови основного блоку – контекстної діаграми моделі «Управління фінансовими ресурсами банку», та представлена на рис. 1.

Контекстна діаграма складається з блоку головної задачі, який відображає сутність моделі та цілеспрямованість її побудови, передбачаючи сукупність запитань, на які має відповідати модель, а також інтерфейсних дуг 4-х типів, які надходять з усіх боків до головного блоку, а саме [3, 6]:

1) вхідна інформація (вхідні дуги) – початковий елемент, з якого починається процес формування моделі управління фінансовими ресурсами. В якості інформації виступають наступні дані: баланс банку; звіт про фінансові результати та звіт про надходження коштів на рахунки в банк, а також необхідну інформацію для управління фінансовими ресурсами банку, які проходять до лівої межі функціонуючого блоку;

2) управління – в якості управлінського регулювання виступають наступні складові [1, 2, 3]: Закон України «Про банки і банківську діяльність»; стратегія банку; Інструкція положень НБУ; ЗУ «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність» та методичне забезпечення банку;

3) механізм – те, за допомогою «чого» банк управляє фінансовими ресурсами, та «хто» виконує ці обов'язки. В системі управління фінансовими ресурсами банку, у якості механізмів, постають фінансовий аналітик, фінансист, бухгалтер. Саме за рахунок дій цих фахівців буде відбуватися перетворення початкового запиту у кінцевий результат;

4) вихідний елемент – результат всього процесу, який необхідно отримати, а саме оцінку забезпеченості банку фінансовими ресурсами, яка є основною для розробки заходів та визначення програми покращення фінансового становища банку.

Наступним етапом моделювання є декомпозиція контекстної діаграми (блоку А0 рис. 1), яка дає змогу визначити структуру сукупності етапів процесу управління фінансовими ресурсами банку (рис. 2).

Згідно з проведеними дослідженнями, процес управління фінансовими ресурсами банку пропонується проводити у вигляді чотирьох послідовних етапів.

1. Формування інформаційної бази банку – передбачає процес збору, реєстрації та обробки всієї фінансової звітності з метою аналізу, оцінки забезпеченості фінансовими ресурсами та розробки напрямків підвищення ефективності управління фінансовими ресурсами.

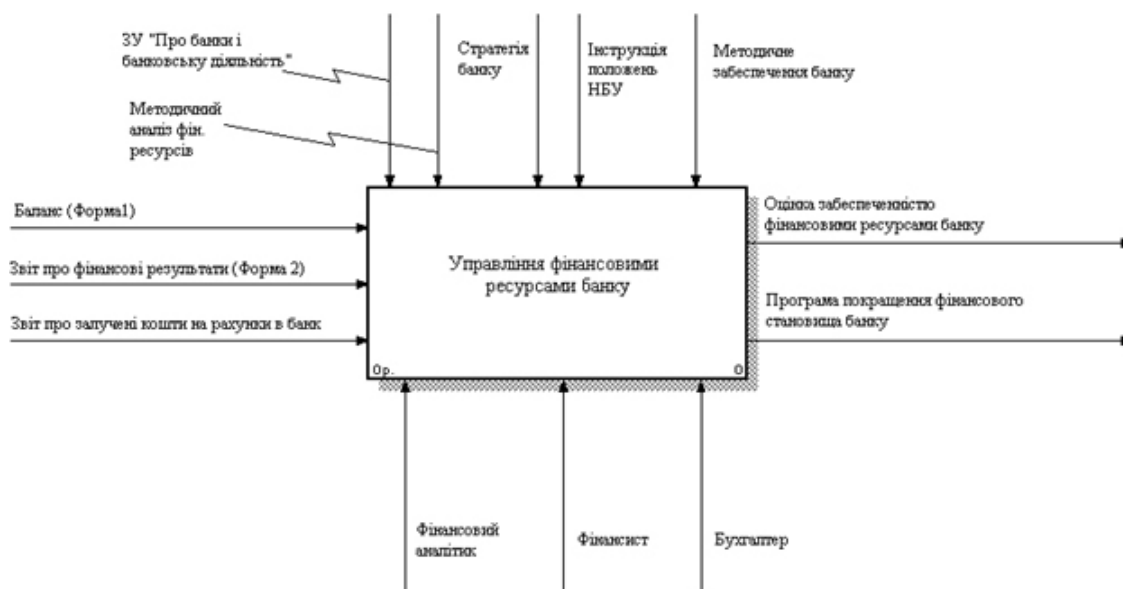


Рис. 1. Контекстна діаграма моделі «Управління фінансовими ресурсами банку» у стандарті IDEF0

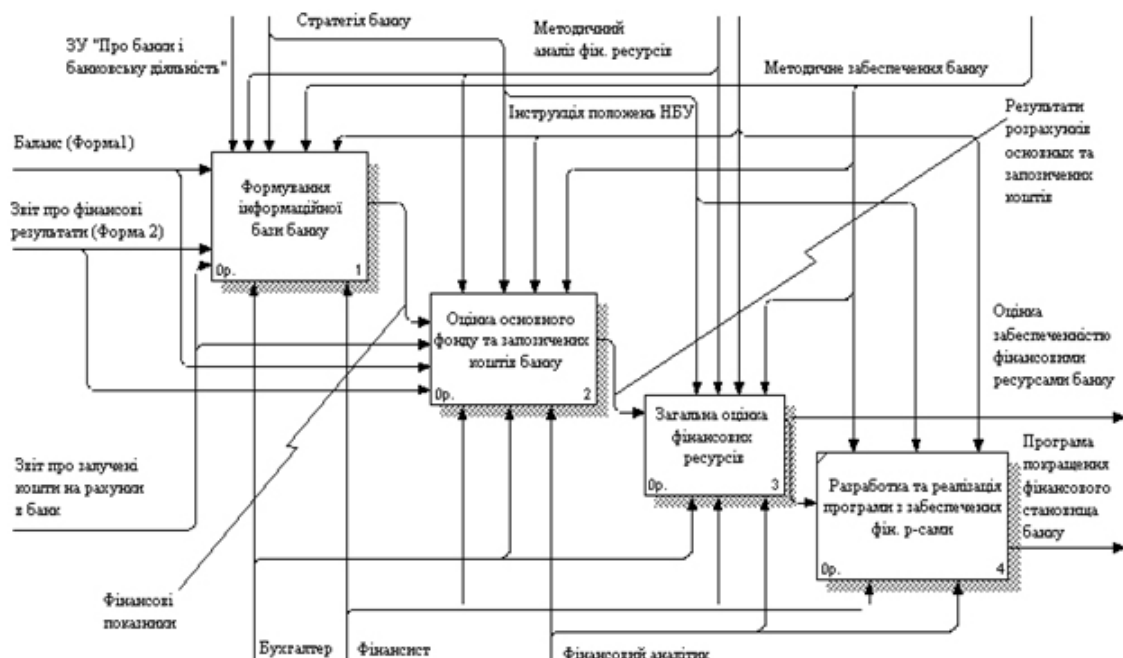


Рис. 2. Діаграма декомпозиції контекстної діаграми «Управління фінансовими ресурсами банку»

2. Оцінка основного фонду та запозичених коштів визначає основні завдання управління фінансовими ресурсами банку, пов'язані з визначенням основних показників його стану, які в подальшому дозволяють виявити напрямки розвитку, розподілу фінансових ресурсів, провести раціоналізацію операцій із фінансовими ресурсами та інші напрямки управління фінансовими ресурсами банку. Оцінку пропонується здійснювати на підставі одного з трьох визначених підходів:

- бухгалтерського підходу, який ґрунтується на основі розрахунку певних груп коефіцієнтів, серед яких можна виділити: коефіцієнти рентабельності, платоспроможності, достатності капіталу, ліквідності;
- вартісного підходу, згідно з яким розраховується розмір оплати за користування позиковими та залученими коштами;

– підхід на основі поверненості, який ґрунтується на розмежуванні коштів за ознакою потреби та механізмів їхнього повернення.

3. Одним із головних етапів управління фінансовими ресурсами банку є їх загальна оцінка. Цей етап дозволяє визначити забезпеченість фінансовими ресурсами за допомогою реалізації чотирьох завдань (рис. 3).

Перше завдання полягає у виборі методу оцінки фінансових ресурсів.

Оцінка фінансових ресурсів банку може відбуватися за наступними методиками [5]:

- методика В. С. Кромонава, згідно з якою рейтинг банку визначається у відповідності до 7 параметрів: статутного фонду, власних коштів, зобов'язань до вимоги, сумарних зобов'язань, ризикованих активів, ліквідних активів, та розміру захищеного капіталу;

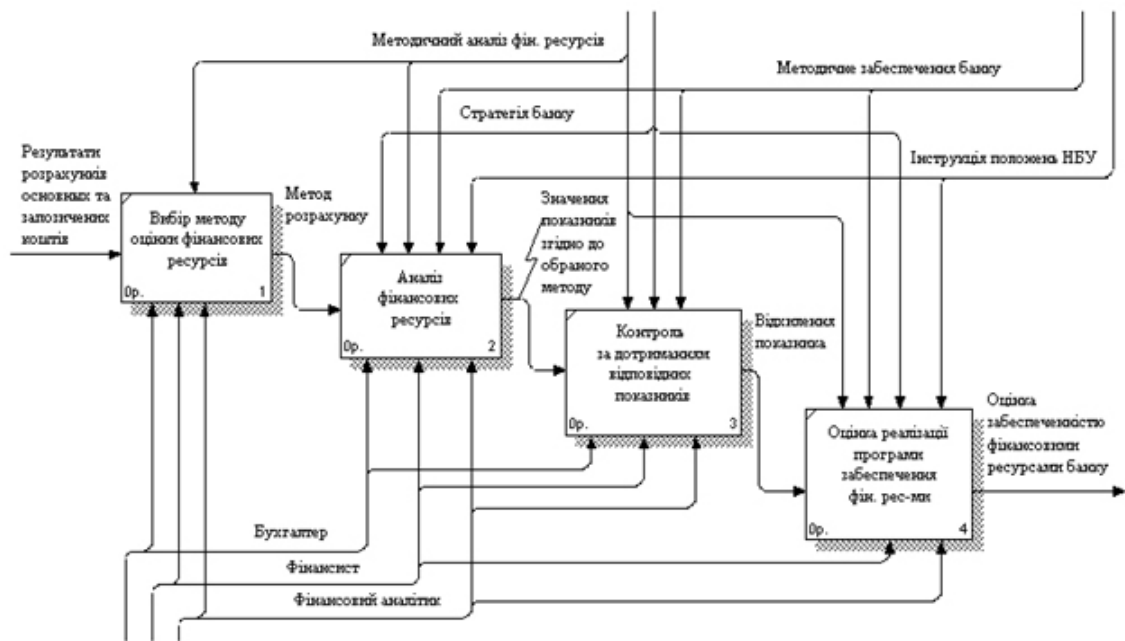


Рис. 3. Діаграма декомпозиції етапу «Загальної оцінки фінансових ресурсів»

– методика Euromoney, передбачаюча рейтингове оцінювання із заміною якісних факторів на показники достатності капіталу, величини балансового капіталу та активів;

– методика CAMEL, що базується на визначенні найсуттєвіших аспектів банківської діяльності: достатності капіталу, якості активів, менеджменту, дохідності, ліквідності.

Друге завдання передбачає аналіз фінансових ресурсів на підставі даних фінансової звітності банку та обраної на попередньому етапі методики розрахунку. Підставою для проведення розрахунків є методичне забезпечення банку та нормативні документи, в яких подано загальний алгоритм розрахунку нормативів та дотримання загальних вимог цих показників [2]. В результаті аналізу отримують показники, які розраховуються у відповідності до обраного на попередньому кроці методу.

Третім завданням стає контроль за дотриманням відповідних норм – відношення показників до нормативів, зазначені у методичному забезпеченні фінансовими ресурсами банку [2, 3].

В четвертому завданні визначається рейтингова оцінка фінансових ресурсів у відповідності до обраної методики, дозволяючи більш детально оцінювати реалізацію програми з забезпечення фінансовими ресурсами.

Етап загальної оцінки фінансових ресурсів має найвагомішу фінансову значимість. Він передбачає вибір відповідної методики оцінки фінансових ресурсів, яка обирається в залежності від рейтингової групи банку та здійснюваних операцій.

4. Розробка та реалізація програми банком з забезпечення фінансовими ресурсами. Залежно від оцінки забезпеченості фінансовими ресурсами, банк розробляє і реалізує програму фінансового покращення становища, яка у відповідності до отриманих результатів пропонує напрямки щодо ефективності формування та використання власних, позикових та залучених фінансових ресурсів.

Таким чином, впровадження запропонованої структурно-функціональної моделі дозволяє ефективно організувати процес управління фінансовими ресурсами банку. Відображений поетапний процес управління фінансовими ресурсами дозволяє більш детально проаналізувати кожний етап, провести комплексну оцінку з урахуванням всіх чинників впливу та можливістю зміни складових процесу на попередніх етапах для покращення моделі функціонування. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Закон України «Про банки і банківську діяльність». – Верховна Рада України від 24 липня 2009 року N 1617-VI.
2. Положення про порядок формування обов'язкових резервів для банків України. – Правління Національного банку України від 27.06.2001 року № 244.
3. Дмитренко М. Управління фінансами банку // Вісник Національного банку України. – 2000. – № 11. – С. 28 – 29.
4. Довгань Ж. М. Політика банку щодо мобілізації ресурсів // Фінанси України. – 1999. – №12. – С. 103–108.
5. Семенов С. Рейтинговая методика оценки эффективности банков // Банковские технологии. – 2007. – №2. – С. 59 – 62.
6. Сінкі Дж. Управління фінансами в комерційних банках / Дж. Сінкі // Пер. с англ.– 4-те видання. -К.: Галактика-М, 2008. –820 с.
7. Шматик В. А. Моделювання оптимального розміщення ресурсів банку // В. А. Шматик – Лівів.: Галактика–2007. – № 11 (124). –С. 191 – 199.

ОСОБЛИВОСТІ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ-СУБ'ЄКТАХ ЗЕД В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

КАЛЮЖНА Н. Г.

кандидат економічних наук

ДЗЮБКО К. Р.

Луганськ

В умовах постійних змін та невизначеності зовнішнього середовища сучасні українські промислові підприємства, що здійснюють ЗЕД, опинилися в складних умовах нестабільного економічного та політико-правового середовища, в якому неможливо обійтись без ефективної та адаптивної до зовнішніх та внутрішніх чинників управлінської діяльності. Це зумовлює необхідність розробки заходів щодо удосконалення процесу прийняття управлінських рішень при здійсненні ЗЕД.

Проблему врахування невизначеності як чиннику прийняття управлінських рішень висвітлено в роботах багатьох науковців, серед яких: Кобзій О. В., Найт Ф. Х., Черкасов В. В., Смолін І. В., Недосекин А. О. та інші. Але процесу прийняття управлінських рішень на вітчизняних підприємствах-суб'єктах ЗЕД в умовах невизначеності не приділялось достатньої уваги.

Метою статті є дослідження чинників впливу на підприємство-суб'єкт ЗЕД при прийнятті управлінських рішень в умовах невизначеності.

Поняття невизначеності характеризує ситуацію, в якій повністю або частково відсутня достовірна інформація про стан внутрішнього або зовнішнього середовища. Невизначеність – це неусувна якість ринкового середовища, пов'язана з тим, що на ринкові умови здійснює свою одночасну дію невимірне число чинників різної природи і спрямованості, що не підлягають сукупній оцінці [3].

Аналіз проблем здійснення зовнішньоекономічної діяльності вітчизняними підприємствами переконливо свідчить, що врахування впливу невизначеності зовнішнього середовища є одним з актуальних напрямків забезпечення розвитку нашої держави. Підприємствам-суб'єктам ЗЕД постійно доводиться стикатися з невизначеністю, яку неможливо уникнути в жодному з видів ділової активності. Зокрема, вона присутня під час прийняття рішень, щодо управління ЗЕД підприємства.

Тому вітчизняні підприємства повинні не ігнорувати можливість виникнення невизначеності зовнішніх ринків збуту, а віднайти шляхи ефективної взаємодії, навчитися передбачати виникнення різноманітних чинників впливу, розробляти управлінські рішення для більш швидкого налагодження процесу здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

Змінюючись, певні чинники внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства та стан державно-

го регулювання впливають на показники зовнішньоекономічної діяльності підприємств, що приводить до їх коливань, тому для сучасних підприємств при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності виникає необхідність бути готовими до змін певних чинників впливу та вміти ефективно приймати рішення без наявності необхідної інформації, а заздалегідь готуватися до можливості виникнення несприятливої ситуації.

Найбільш гостро проблема впливу невизначеності на прийняття управлінських рішень при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності вітчизняними підприємствами постала в умовах світової економічної кризи, яка виникла восени 2008 року. Внаслідок кризових явищ, що відбулися в економіці, стан української промисловості зараз знаходиться в складних умовах нестабільного середовища.

Це зумовлено постійним зростанням цін на паливно-мастильні матеріали, відсутністю оптимального розміщення виробництва вітчизняної продукції, зниженням якості промислової продукції, недостатнім фінансуванням промислових підприємств, відсутністю методології залучення кредитів, впливом неформальних інститутів ринку промисловості на кінцеву ціну реалізації експортної продукції, нестабільністю державного стану України та інші. Також суттєвим обмежувальним чинником є особливості кадрового складу підприємств-суб'єктів ЗЕД, який є не пристосованим до мінливих умов зовнішнього середовища та не забезпечує своєчасну реакцію на зміни ринку середовища і ситуацій, що складаються в економіці держави [1, 3].

Необхідність адаптації до умов невизначеності зовнішнього середовища зумовлює доцільність прийняття ефективних управлінських рішень на сучасних підприємствах-суб'єктах ЗЕД. З цієї метою необхідним є встановлення напрямків удосконалення чинників впливу на здійснення зовнішньоекономічної діяльності підприємства, які систематизовано на рис. 1.

У процесі визначення напрямків вдосконалення управління ЗЕД вітчизняних промислових підприємств необхідно:

- 1) зазначити та оцінити чинники впливу;
- 2) розбити їх на групи, тобто на сприятливі чинники та такі, що стримують розвиток підприємств-суб'єктів ЗЕД;
- 3) у свою чергу, кожен з них розбити на три підгрупи – макросередовище, мікросередовище, які формують зовнішнє оточення підприємства, та внутрішні, які формують саме підприємство.

За результатами систематизації необхідно оцінити, сила впливу яких чинників може бути мінімізована за рахунок заходів на державному рівні та на рівні підприємства (рис. 2).

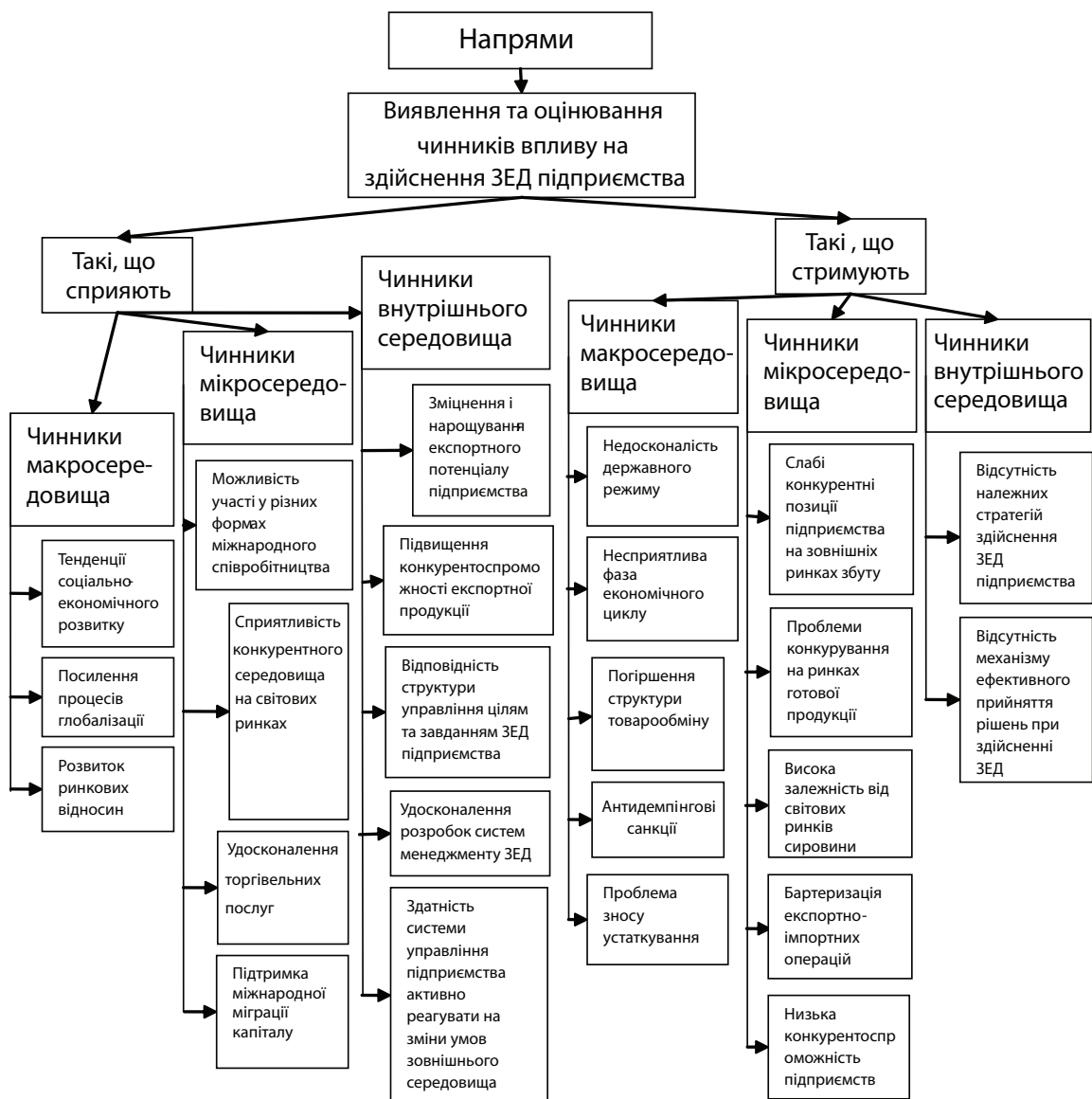


Рис. 1. Напрями вдосконалення управління ЗЕД вітчизняних промислових підприємств

Вітчизняним підприємствам при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності неможливо обійтись без регулярного впровадження заходів на рівні підприємства, які б сприяли швидкій та ефективній адаптації згідно з умовами макро- та мікросередовища. На зміну сучасному непристосованому процесу прийняття управлінських рішень за умов невизначеності має прийти стратегічний, зорінтований на довгострокову перспективу процес, який відповідає основним напрямкам розвитку підприємств-суб'єктів ЗЕД.

При врахуванні чинників впливу підвищується можливість прийняття ефективного управлінського рішення на підприємстві щодо здійснення зовнішньоекономічної діяльності. Підприємство не в змозі передбачити всі чинники впливу внутрішнього та зовнішнього середовища. Навіть досить потужне підприємство не в змозі повністю усунути невизначеність, що виникає в процесі прийняття управлінських рішень.

Висновки. На шляху розвитку вітчизняних підприємств виникає необхідність систематизації чинників

впливу макро- та мікросередовища на здійснення ЗЕД підприємства, для удосконалення процесу прийняття ефективних управлінських рішень в контексті конкретної ринкової ситуації. У подальшій зовнішньоекономічній діяльності, приймаючи обґрунтовані і систематизовані планові рішення з урахуванням можливих чинників впливу, управлінський склад підприємства значно мінімізує ймовірність ризику. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Кобзій О. В. Концептуальні підходи до вдосконалення систем планування на підприємствах в умовах невизначеного ринкового середовища / О. В. Кобзій // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 3. – 202 с.
2. Іванова В. В. Планування діяльності підприємства: [навч. посібн.] / Іванова В. В. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 472 с.
3. Степанова Г. Н. Стратегический менеджмент. Планирование на предприятии: [Учебное пособие] / Г. Н. Степанова. – М.: Издательство МГУП, 2001. – 136 с.



Рис. 2. Заходи щодо вдосконалення управління ЗЕД вітчизняних промислових підприємств

УДК 658.004

ТОРГОВА МАРКА ЯК СТРАТЕГІЧНА МАРКЕТИНГОВА КОНКУРЕНТНА ПЕРЕВАГА ПІДПРИЄМСТВА

КРИВЕШКО О. В.*кандидат економічних наук***Львів**

Важливе місце в процесі формування конкурентних переваг на ринках із високим рівнем конкуренції, на нашу думку, відіграє торгова марка. Це чи не єдина стратегічна конкурентна перевага маркетингового характеру. За допомогою успішних брендів і торгових марок як великі транснаціональні компанії, так і невеликі, але досить успішні локальні виробники уміло маніпулюють смаками клієнтів, підганяючи їх в своїх інтересах. Зауважимо відразу, що за інших однакових умов споживач вибере відомий бренд, а не зовсім не-

знайомий продукт. Тобто, якщо товар відомої торгової марки буде мати таку ж якість і таку ж ціну, як невідомий, споживачі будуть надавати перевагу цій торговій марці.

При цьому, при розгляді питань управління конкурентоспроможністю підприємства, в основному робиться акцент на його виробничий потенціал і технологічні чинники, хоча торгова марка може стати суттєвою конкурентною

Дослідженням торгової марки та формування бренду вже тривалий час займаються як вітчизняні, так і зарубіжні вчені. Торгову марку розглядають і такі представники маркетингової науки як Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, так і спеціалісти вузькоспеціалізованих галузей маркетингу. У вітчизняній практиці при вивченні маркетингових аспектів діяльності підприємства

значну увагу торговій марці приділяють С. Гаркавенко, С. Ілляшенко, М. Белявцев, окремо увагу торговій марці приділяють Д. Васильківський, Г. Красовська. Також значна кількість науковців вивчає питання конкурентоспроможності продукції і підприємства. Якщо яскравим прикладом вивчення конкурентоспроможності за кордоном є М. Портер, то в Україні ці питання активно досліджують Н. Тарнавська, О. Сумець, Р. Фатхудінов, Г. Осовська тощо.

В основному, у вітчизняній практиці маркетингу торгову марку розглядають як елемент маркетингової політики підприємства, а не як один із важливих аспектів формування стратегічних конкурентних переваг. При цьому у світовій практиці успішні торгові марки являються нематеріальними активами, які досить часто займають основну частину вартості балансу підприємства.

Метою статті є розгляд торгові марки в контексті стратегічного управління конкурентоспроможністю підприємства і пошук шляхів створення конкурентних переваг за рахунок ефективного управління торговою маркою.

Наголосимо на тому, що при управлінні конкурентоспроможністю підприємства в основному акцент роблять на внутрішніх конкурентних перевагах, створених технологіями, виробничими потужностями, сировинною базою, унікальними продуктами тощо. Про бренд як реальну конкурентну перевагу говорять лише представники великих національних і транснаціональних компаній.

Стратегічність конкурентної переваги у торговій марці пояснюється тим, що вона захищена юридично й інші підприємства не можуть її здублювати.

Бренд – це цілісний унікальний образ продукту як суб'єкта комунікації, і наше завдання полягає у створенні і підтримці даного всеохоплюючого і несуперечливого образу. Бренд є стратегічною конкурентною перевагою. Власне бренд і є стійкою стратегічною маркетинговою перевагою.

Для того, щоб торгову марку можна було назвати брендом і вона дала реальні конкурентні переваги підприємству, необхідно, щоб показники активів торгові марки досягали певного (хоч б мінімального) значення.

Основними показниками активів торгові марки є ступінь лояльності, ступінь обізнаності про бренд, рентабельність бренду, відносна інтенсивність покупок, частка ринку, загальний обсяг продажу, фінансова вартість бренду тощо.

В цьому ракурсі наголосимо, що управління брендом і досягнення відповідного рівня зазначених показників складається із таких елементів: фундаментальні маркетингові дослідження; прийняття рішення щодо створення нового бренду; прикладні маркетингові дослідження; створення портрету бренду; ринкова стратегія бренду, позиціонування; побудова бренду; тестування бренду; виведення нового бренду на ринок; середній цикл управління брендом – розробка стратегії управління активами торгові марки; зняття бренду з ринку.

Однією із стратегічних можливостей при управлінні брендами є створення мегабренду. Це такий бренд, під яким продаються різні товарні категорії. В публікаціях ми зустрічаємо ще одне поняття – парасольковий бренд (або бренд по типу парасолі). Ця назва, можливо, більше відповідає типу мегабрендів в образному значенні. Зауважимо, щоб під поняттям мегабренду не слід розуміти наявність в одного продукту різних смакових властивостей, різних кольорів тощо, мова йде власне про різні товари.

У світі існує значна кількість як мегабрендів, так і монобрендів. Прикладом мегабрендів є торгова марка «Davidoff» (сигарети, парфуми, кава). Одним із найбільш відомих монобрендів є «Coca Cola», яка зайняла за результатами рейтингу світових брендів на початку 2011 року 16 місце.

Яскравими прикладами українських мегабрендів є «Оболонь», «Рейнфорд», «Чумак». Щоправда, весь товарний асортимент цих брендів (окрім «Рейнфорд») знаходиться в одному діапазоні, діапазоні продуктів харчування. Ще рано говорити про створення таких брендів, які б охоплювали абсолютно різні товари (наприклад – продукти харчування і текстиль чи автомобілі).

Управління торговою маркою або брендом, схематично можна поділити на такі складові (рис. 1.):

- планування торгові марки або бренду;
- просування торгові марки або бренду;

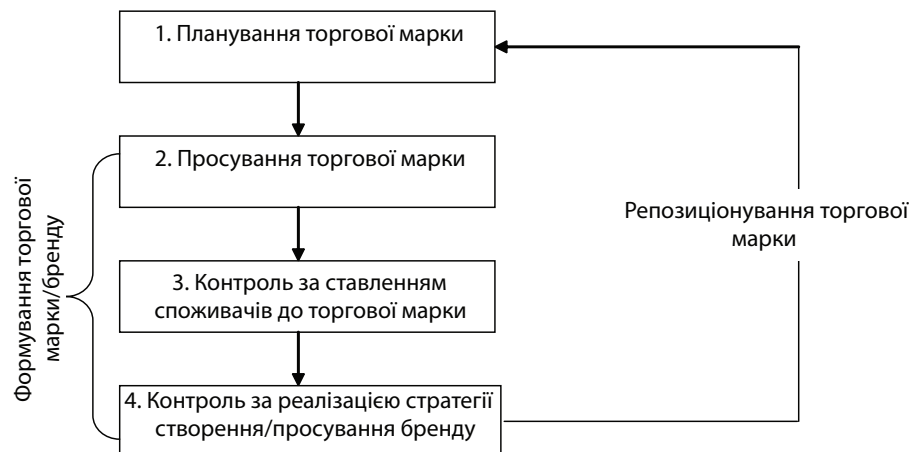


Рис. 1. Процес управління торговою маркою/брендом

- контроль за ставленням споживачів до торгової марки;
- контроль за реалізацією стратегії створення/просування торгової марки або бренду.

У окремих випадках до складових управління брендом відноситься репозиціонування бренду – ребрендинг.

Загалом, формування бренду (2 – 4 етап на рис. 1) здійснюється за декількома напрямками. На нашу думку, це: пропозиція якісного продукту; створення такої системи розповсюдження товару, яка б, з однієї сторони, відповідала статусу товару, а з іншої – споживач міг легко знайти такий продукт. Товари щоденного попиту повинні мати максимальну присутність у роздрібній торгівлі відповідного профілю, предмети розкоші – у відповідного рівня магазинах, але розташованих хоча б у обласному центрі; створення легенди (інколи); реклама і ПР; використання стимулювання збуту і допоміжних маркетингових комунікацій, що підвищать імідж торгової марки; створення сприятливого іміджу за рахунок формування позитивного іміджу всередині підприємства-виробника і отримання високої прихильності працівників до компанії.

Окрім цього, створення бренду, потребує чіткої концепції продукту і торгової марки, а також символів, зображення, звуків, які б чітко асоціювалися із відповідною торговою маркою.

Переважно товар або послуга наділяються асоціаціями, які отримані в результаті звичайних маркетингових досліджень і опитувань [1]. Не усі спеціалісти вважають такий підхід правильним. Окремі маркетологи радять використовувати кольори і символи, які відповідають тій чи іншій галузі діяльності компанії або використання продукту.

Частина із них у своїх дослідженнях пішла ще далі – вони пропонують використовувати назви, кольори і форми відповідно до принципів фен-шуй [1].

В систему просування торгової марки або бренду залучений комплекс маркетингових комунікацій. Однією з них є реклама.

При просуванні торгової марки навіть на регіональні ринки, використання регіональних засобів масової інформації є неефективним, доцільним буде використовувати загальнонаціональні ЗМІ.

В розрізі збуту при виведенні нових торгових марок на ринок важливою є стратегія швидкого розповсюдження продукту в роздрібній торгівлі. З цією метою необхідно розробляти принципи роботи з каналами розподілу відмінні від стандартних ситуацій. Тобто, якщо в більшості випадків компанія вибирає одного-двох ексклюзивних дистриб'юторів в регіоні, в таких ситуаціях доречним буде збільшення кількості дилерів та дистриб'юторів.

Однак така політика має і певні негативні прояви. Якщо компанія розробила для нової торгової марки корпоративний стиль, в моменти розповсюдженні товару для роздрібної торгівлі може мати місце незбереження таких вимог, оскільки не кожен із наявних на ринку дилерів є компетентним у таких питаннях. Іншою про-

блемою можуть стати так-звані міжрегіональні «зливи», коли дистриб'ютор одного регіону реалізує продукцію в інший без відома виробника.

Для уникнення таких проблем слід заздалегідь планувати дистриб'юційну політику виводу нового товару на ринок. Це означає, що виробнику слід сформувати всю або більшість збутової мережі ще до поступлення перших товарів в роздрібну торгівлю.

Одним із стратегічних завдань ТД «Мягков» перед початком реалізації програми створення бренду була присутність у 80% роздрібної торгівлі [2]. Для цієї цілі компанія почала створювати свою дилерську мережу ще до виводу продукту на ринок.

Вивід нової торгової марки на ринок повинен супроводжуватися активними заходами по стимулюванню збуту. Метою таких заходів – є швидке ознайомлення потенційного клієнта із продуктом. У зв'язку з цим позитивним є збільшення в Україні кількості роздрібних підприємств форматів самообслуговування. Тут споживач може розглянути товар, прочитати інформацію, яка міститься на його упаковці. Відповідно, купити товар, якщо інформація зацікавила споживача.

Висновки. Досліджуючи торгову марку, слід наголошувати на те, що вона може стати стратегічною конкурентною перевагою підприємства. Однак, вона стане такою за умови перетворення на успішний бренд. Це вимагає ретельного планування побудови бренду та розробки дієвих засобів управління торговою маркою.

Хоча не виникає сумніву у тому, що торгова марка є конкурентною перевагою підприємства, однак очевидно є необхідність розробки такого інструментарію управління торговою маркою, який би дав можливість перетворювати її на стійку стратегічну конкурентну перевагу. Для цього необхідно розробити механізми трансформації вітчизняних торгових марок у бренди. Особливо важливо це для підприємств малого і середнього бізнесу, які мають недостатні фінансові ресурси для реалізації стандартних схем формування бренду. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Коломыченко Т. Дай пять! // Власть денег. – 2008. – №16. – С. 50 – 51
2. Деревянко Е., Лагода Т. «...Когда даёшь всем» // Бизнес. – 2002. – №42. – С. 32 – 34.

АНАЛИЗ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ КАК СИСТЕМООБРАЗУЮЩИЙ КОМПОНЕНТ ОБОСНОВАНИЯ УПРАВЛЕНЧЕСКИХ И ХОЗЯЙСТВЕННЫХ РЕШЕНИЙ

РАЗИНКОВА В. П.

кандидат экономических наук

МАРЧЕНКО Л. С.

Харьков

Трудно приуменьшить роль и значение конкуренции как фактора, предопределяющего характер стратегии и тактики управления современной организацией, практической управленческой деятельности, а потому, анализ конкурентной среды и конкурентов имеет весьма существенное значение при принятии и обосновании управленческих и хозяйственных решений в системе управления современным предприятием.

Проблемы конкуренции, методологии оценки конкурентоспособности рассмотрены в работах многих ученых и управленцев-практиков: М. Портер, П. Завьялова, Д. Арманда, И. Кретьова, В. Синько, Р. Фатхутдинова, Д. Волкова и других авторов.

В статье конкуренцию рассматриваем как атрибут рынка. Ключевыми моментами в этой работе являются системный анализ путей достижения конкурентных преимуществ и разработка на этой основе конструктивных мероприятий по усилению конкурентной позиции предприятия.

Понятие конкуренции многозначно, поэтому универсального ее определения не существует. Являясь атрибутом рынка, конкуренция естественно возникает из рынка и одновременно служит неперенным условием его существования и развития. Конкуренция – это соперничество, соревнование между товаропроизводителями на рынке за более выгодные условия производства и сбыта товаров для получения на этой основе максимально возможной прибыли. Одновременно конкуренция – это и механизм автоматического регулирования пропорций общественного производства. Развитой цивилизованный рынок, к которому стремится Украина, должен характеризоваться [4]:

– «автоматическим» механизмом самонастройки, составные взаимодействующие элементы которого – спрос, предложение и цена. Хотя многие страны прибегают к тому или иному регулированию цен, свобода ценообразования в рыночной экономике – необходимое условие. В противном случае перестает действовать механизм саморегулирования, нарушается сбалансированность национальной экономики, снижается ее эффективность;

– наличием системы взаимодействующих рынков – товаров, услуг, капиталов, ценных бумаг, рабочей силы и др., т. е. распространением рыночных отношений на весьма широкий спектр экономической деятельности;

– отлаженной и разветвленной системой рыночной инфраструктуры, включающей в себя банки, страховые и кредитные учреждения, биржи (товарные, фондовые, валютные, по торговле недвижимостью), оптовые предприятия и системы, различные магазины и др.;

– устойчивым превышением на рынке основной массы предлагаемых товаров над их спросом, т. е. наличием «рынка покупателя», когда покупатель, а не производитель определяет уровень потребительской ценности предлагаемых на рынке товаров (услуг);

– свободой выбора покупателями (потребителями) продавцов (изготовителей), а продавцами – покупателей, т. е. наличие свободной рыночной деятельности.

Кроме того, что весьма важно, нормальное функционирование рыночного механизма возможно в условиях стабильности финансовой, денежной и валютной систем страны – неустойчивость этих систем вызывает «возмущение» рыночной деятельности, искажает рыночные процессы, в том числе конкуренцию, что вызывает негативные последствия. Следовательно, в реальности конкуренция имеет более сложную основу. Каждому типу хозяйственных единиц присущи свои особенности: у ведущих мощных монополий – это сила, у мелких фирм – гибкость, у специализированных компаний – приспособленность к особым сегментам и «нишам» рынка, у фирм-новаторов – преимущества первооткрывателей и т. д. В конкретных рыночных ситуациях решающее преимущество получает то одно, то другое качество [2].

Для участников рыночных отношений, и в первую очередь для товаропроизводителей, конкуренция носит объективно принудительный характер, заставляя их систематически применять новые технологии, повышать производительность труда, снижать или сдерживать цены на производимые товары. Иначе говоря, конкуренция систематически заставляет снижать индивидуальные издержки производства, экономить ресурсы, добиваться наиболее рационального сочетания используемых факторов производства.

Конкуренция – это самый эффективный и дешевый метод экономического контроля, ибо стоит обществу минимальных затрат. Такого рода контроль, как упоминалось, постоянно заставляет производителя сокращать издержки производства и цены, увеличивать объем сбыта, бороться за заказы и потребителя, улучшать качество продукции. Деятельность любой хозяйственной единицы в условиях конкуренции подвергается двойному контролю: внутреннему непосредственному контролю в рамках фирмы и внешнему опосредствованному контролю на рынке со стороны фирм-конкурентов, через конечные результаты рыночной деятельности. Вторая форма контроля является жесткой, но беспристрастной. Беспристрастность и объек-

тивность оценки возможностей любой хозяйственной единицы определяется тем, что в конечном счете эту оценку проводит покупатель, который, руководствуясь собственными интересами, отдает предпочтение товарам того или иного конкурента.

Анализ научных исследований, посвященных данной проблематике и их результатов, показал, что такой важнейший аспект, определяющий конкурентоспособность товара, как свойства потребителей этого товара остался практически неизученным. Отмечая важность оценки потребительских свойств товара в системе конкурентоспособности, ученые не развивают этот аспект. В подавляющем большинстве работ главный акцент делается на характеристиках товара и товаров-конкурентов. Редко когда встречаются попытки рассмотреть конкурентоспособность товара исходя из свойств его потенциальных потребителей [4]. А для выбора эффективной конкурентной стратегии этот аспект является важнейшим.

Украинские товаропроизводители работают в условиях ожесточенной конкуренции с зарубежными фирмами и, к сожалению, почти на всех рынках пока проигрывают. В повышении их конкурентоспособности ключевую роль призвано обеспечить использование в комплексе всего разнообразия стратегических и тактических приемов менеджмента в целом и маркетинга в особенности. Конкурентоспособность выступает в качестве философии работы отечественных фирм в условиях рынка, ориентирующей на правильное понимание нужд потребителя и тенденций их развития; знание поведения и возможностей конкурентов; анализ состояния и тенденций развития рынка, а также окружающей среды и ее тенденций, и кроме того, способность создать такой товар и таким образом довести его до потребителя, чтобы он предпочел его товару конкурента.

Существуют внешние и внутренние конкурентные преимущества [5]:

а) внешние базируются на отличных качествах товара становятся ценностью для покупателей из-за того, уменьшающие их затраты или повышающие эффективность их деятельности. Такое преимущество увеличивает «рыночную силу» предприятия, поскольку она может заставить рынок согласиться даже на более высокую цену продажи, чем у конкурентов;

б) внутренние заключаются в сокращении расходов или налаживании эффективной системы управления, чем у конкурентов, что дает возможность производителю снизить себестоимость, а следовательно, и цены, приобретая таким образом приоритет на рынке

Конкурентоспособность включает три основные составляющие [5]. Одна из них жестко связана с изделием как таковым и в значительной мере сводится к качеству. Другая связана как с экономикой создания сбыта и сервиса товара, так и с экономическими возможностями и ограничениями потребителя. Наконец, третья отражает все то, что может быть приятно или неприятно потребителю как покупателю, как человеку, как члену той или иной социальной группы и т. д. [6]. Базой оценки конкурентоспособности является исследование потребностей покупателя, требований рынка [1].

С позиции системного подхода при интегральной оценке конкурентных преимуществ объектов как систем следует отдельно оценивать факторы внешнего окружения и внутренней структуры систем.

С позиции комплексного подхода при оценке конкурентных преимуществ следует учитывать технические, правовые, рыночные, научные, экономические, организационные, психологические и другие аспекты обеспечения конкурентоспособности, а также их взаимовлияние.

Принципы и методы оценки конкурентоспособности могут быть использованы для обоснования принимаемых решений при:

- комплексном изучении рынка и выборе направлений коммерческой деятельности предприятия;
- разработке мероприятий по повышению конкурентоспособности продукции;
- оценке перспектив продажи конкретных изделий и формировании структуры продаж;
- разработке предложений по развитию производственного потенциала предприятия;
- контроле качества продукции;
- установлении цен на продукцию;
- отборе продукции при покупке через тендеры и торги;
- аттестации продукции;
- подготовке технических заданий по созданию новых образцов продукции;
- решении вопроса о включении в экспортную программу и снятии продукции с экспорта, либо ее модернизации;
- подготовке информации для рекламы продукции;
- решении вопроса о целесообразности патентования и поддержания патента в действии;
- разработке мероприятий по стимулированию разработчиков и поставщиков.

В заключение отметим, что конкурентоспособность – не показатель, уровень которого можно вычислить для себя и для конкурента, а потом победить. Прежде всего – это философия работы в условиях рынка, ориентирующая на: понимание нужд потребителя и тенденций их развития; знание поведения и возможностей конкурентов; знание состояния и тенденций развития рынка; знание окружающей среды и ее тенденций; умение создать такой товар и так довести его до потребителя, чтобы потребитель предпочел его товару конкурента. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Азоев Г. Л. Конкуренция: Анализ, стратегия, практика. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 270 с.
2. Волков Д. В. Оценка конкурентоспособности предприятия: теоретико-методологические подходы [Электронный ресурс] / Д. В. Волков. – Режим доступа: www.stu.lipetsk.ru/files/materials/3718/2010_1_020.pdf.
3. Гладышева И. В. Прогнозирование конкурентоспособности промышленного предприятия: автореф. дис...., кандидат экономических наук: 08.00.05 / И. В. Гладышева – СПб.: , 2006. – 20 с.
4. Завьялов П. С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах. – М.: ИД «ИНФРА-М», 2007. – 240 с.

5. Портер Майкл Е. Стратегія конкуренції. Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів: Пер. з англ. – К.: Основи, 1998. – 390 с.

6. Фатхутдинов Р. А. Управление конкурентоспособностью организации: учебник. – М.: Маркет ДС, 2008. – 432с. (Университетская серия).

ОРГАНІЗАЦІЯ МАРКЕТИНГОВИХ ДОСЛІДЖЕНЬ НА РИНКАХ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ

РІПКА Д. О.

кандидат економічних наук

Харків

Зростаючі потреби та попит на результати творчої діяльності привели до формування світового ринку інтелектуальної власності та сприяли залученню в сферу його діяльності суб'єктів господарювання з майже всіх країн світу. Сучасні умови господарювання характеризуються переходом світової економіки в якісно новий стан – світову економіку знань. Сфера обміну інтелектуальною власністю у світовій економіці в умовах зростання потреби в нових знаннях стає пріоритетною та органічно пов'язаною з проблемами маркетингу. Роль маркетингової діяльності є доволі важливою на різних стадіях життєвого циклу об'єктів інтелектуальної власності. Це стосується стадій маркетингових і патентних досліджень, експертизи та правового захисту в процесі розроблення та впровадження інтелектуальної власності, а також виведення товару на ринок та його наступних продажів.

Проблема маркетингових досліджень при використанні об'єктів інтелектуальної власності завжди постає перед їх власниками та користувачами. Прийняття рішення щодо використання цих об'єктів у власному виробництві або надання права на використання іншим господарюючим суб'єктам потребує оцінювання новизни, винахідницького рівня, техніко-економічних переваг нововведень, комерційної цінності угоди з їх використання. Крім того необхідно враховувати такі важливі фактори, як виробничі можливості підприємства, стійкість попиту та вимоги споживачів відносно продукції, що виробляється з використанням об'єктів інтелектуальної власності, позиції конкурентів на ринках даної продукції в різних країнах, ступінь захищеності інтелектуальної власності, наявність на ринку аналогів тощо. Реальна оцінка кон'юнктурних факторів дозволяє продавцю та покупцю об'єкта інтелектуальної власності отримати значний прибуток від промислового використання нововведення та закріпити свої позиції на ринку.

Проблеми маркетингових досліджень на ринках інтелектуальної власності широко обговорюються фахівцями [1 – 3]. Однак певні питання потребують подальшого розвитку. Так, необхідним є визначення переліку послідовних дій з реалізації маркетингу інтелектуальної власності з акцентуванням на забезпеченні прогностичної оцінки тенденцій розвитку ринків інтелектуальної власності на національному та міжнародному рівні, а також розробленні та реалізації на цій основі

відповідної ліцензійної стратегії, яка б дозволяла отримати найбільший комерційний ефект для власника певного результату творчої діяльності.

Метою даного дослідження є подальший розвиток методичних положень щодо реалізації маркетингових досліджень на ринках інтелектуальної власності з метою визначення пріоритетного напрямку використання об'єкта інтелектуальної власності.

З позиції підприємства поняття маркетингу інтелектуальної власності доцільно розглядати як систему організації та управління господарською діяльністю, яка на основі комплексного вивчення ринку та реальних запитів покупців максимально орієнтована на розроблення, правовий захист і використання власних або придбаних об'єктів інтелектуальної власності для задоволення потреб і запитів споживачів в умовах ринкової конкуренції. Задоволення таких потреб можливе не лише за рахунок використання інтелектуальної власності у власному виробництві, але й шляхом реалізації об'єктів інтелектуальної власності на світовому та національному ринках.

Термін «маркетинг» з'явився в економічній літературі США на рубежі XIX – XX ст. і означав вид діяльності в умовах товарно-грошових відносин, пов'язаних з процесами обміну, формами збуту та взаємодії виробника зі споживачами товарів і послуг. На сьогодні існує кілька змістовних особливостей маркетингової діяльності, що використовуються різними підприємствами. Так, відповідно до першої, маркетингова діяльність має бути спрямована в першу чергу на досягнення цілей та завдань підприємства через наві'язування споживачам тих товарів, потреба в яких для них не є очевидною. Інші підприємства спрямовують маркетингову діяльність на першочергове задоволення потреб споживачів. Разом з тим створення нових продуктів та технологій має місце не лише у зв'язку з потребами ринку, але й на основі фундаментальних і прикладних розробок, результатом яких може бути появлення невідомих до того товарів і процесів в різних сферах економіки. В зв'язку з цим необхідність продажу або придбання об'єктів інтелектуальної власності не є очевидною для їх власників і потенційних покупців. В початковому вигляді науково-технічні досягнення створюються підприємствами переважно не для продажу, а для використання у власному виробництві. Виключенням є лише ті об'єкти інтелектуальної власності, власники яких не мають можливості здійснити їх впровадження у виробництво або не мають зацікавленості у них через невідповідність профілю діяльності. Великі підприємства, що володіють науково-технічними досягненнями отримують прибуток перш за все від реалізації

виготовленої з їх використанням продукції. Доцільність продажу цих досягнень в формі ліцензій і патентів виникає пізніше, коли під дією певних кон'юнктурних факторів можуть з'явитись сприятливі умови. Несвоєчасний вихід на ринок з об'єктом інтелектуальної власності може позбавити власника нововведення значних прибутків і погіршити його позиції в конкурентній боротьбі. Отже, створення об'єкта інтелектуальної власності потребує від його власника вирішення важливого питання щодо вибору оптимального шляху використання об'єкта в умовах ринку, а саме ефективної ліцензійної стратегії.

Основними шляхами використання прав власності своїх виключних прав на об'єкти інтелектуальної власності є такі:

1. Використання об'єктів інтелектуальної власності у власному виробництві для випуску продукції або надання послуг та їх реалізації на внутрішньому та зовнішньому ринках.

2. Надання ліцензій зацікавленим національним або зарубіжним господарюючим суб'єктам на основі ліцензійних договорів.

3. Продаж патентів зарубіжним або національним суб'єктам господарювання.

На практиці найбільш доцільним є одночасне використання патентувальником двох шляхів, а саме: виробництво товарів на власних підприємствах та їх реалізація на перспективних ринках і продаж ліцензій в межах країни та в інші країни, де через певні причини поставки товарів, що виробляються, не можуть здійснюватись або є малоефективними.

Для вирішення питання щодо вибору оптимального варіанта комерційного використання об'єкта інтелектуальної власності необхідно проводити маркетингові дослідження, які включають:

1) вивчення та аналіз факторів конкурентоспроможності розроблених об'єктів інтелектуальної власності, виходячи з умов найбільш ефективного їх використання, а саме: юридичної допустимості, фізичної здійсненності, фінансової забезпеченості та максимальної продуктивності;

2) дослідження кон'юнктури ринку та перспектив його розвитку протягом життєвого циклу об'єкта інтелектуальної власності в напрямі визначення перспективності ідеї, її потенціалу та припустимості прийнятливості її ринком.

З урахуванням наведених обґрунтувань, послідовність маркетингових досліджень на ринку інтелектуальної власності доцільно здійснювати таким чином:

1. Визначення можливості промислового використання та інших видів використання об'єкта інтелектуальної власності відповідно до стадії його життєвого циклу.

2. Виявлення потенційних покупців та стратегічних партнерів з урахуванням відповідних переваг при використанні об'єкта інтелектуальної власності різними зацікавленими групами.

3. Визначення потенційного ринку на підставі виявлення переваг об'єкта інтелектуальної власності на цільових сегментах ринку як за умови використання у власному виробництві, так і у випадку надання ліцензій.

4. Визначення конкуруючих підприємств та їх ринкових позицій.

5. Визначення вхідних ринкових бар'єрів, оцінювання ймовірності їх виникнення та розроблення стратегій їх подолання.

6. Порівняння об'єкта інтелектуальної власності зі світовими дослідженнями та розробками.

7. Визначення відношення технічного рівня технології до фінансового рівня для ведення успішної конкуренції за умови власного використання та надання ліцензій.

8. Розрахунок економічного ефекту від продажу продукції з використанням об'єкта інтелектуальної власності на власному підприємстві та від продажу ліцензії, що виявляється в: економії витрат на виробництво та реалізацію продукції; збільшенні ціни одиниці продукції, що випускається, за рахунок розширення функціональних властивостей продукції з новими споживчими властивостями; збільшенні фізичного обсягу продажів продукції, що випускається; зниженні виплат податків та інших обов'язкових платежів; зниженні ризику недоотримання грошового потоку від використання об'єктів інтелектуальної власності.

9. Обґрунтування ліцензійної стратегії відповідно до визначеного економічного ефекту, а саме: продаж продукції, виробленої з використанням об'єкта інтелектуальної власності; передача об'єктів інтелектуальної власності між учасниками ліцензійних договорів; паралельне використання продажу товару з передачею об'єкта інтелектуальної власності на основі ліцензійних договорів.

В умовах внутрішнього ринку ліцензій, що формується, та розширення ліцензійних зв'язків з іноземними підприємствами використання в українському бізнесі різних стратегічних напрямів ліцензійної діяльності стає все більш актуальним. Широке коло питань, що вирішуються на основі ліцензійних стратегій, не може обмежуватись лише метою отримання максимальної винагороди за ліцензійним договором. Тому оволодіння мистецтвом стратегічного ліцензування та впровадження його у практику вітчизняних підприємств може стати ефективним інструментом розвитку технологічного обміну та економічного зростання в країні.

Подальші дослідження в даному напрямі потребують розвитку методичного забезпечення щодо розрахунку економічного ефекту від продажу продукції з використанням об'єкта інтелектуальної власності на власному підприємстві та від продажу ліцензії й розроблення відповідної ліцензійної стратегії. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Мухопад В. И. Маркетинг интеллектуальной собственности / Мухопад В. И., Устинова Л. Н., Суслин И. В. – М.: ИНИЦ Роспатента, 2001. – 158 с.

2. Цыбулев П. Н. Маркетинг интеллектуальной собственности: учебное пособие / П. Н. Цыбулев. – К.: ГИИС, 2008. – 184 с.

3. Цибульов П. М. Управління інтелектуальною власністю: монографія / Цибульов П. М., Чеботарьов В. П., Зінов В. Г., Суїні Ю. – К.: «К. І. С.», 2005. – 448 с.

КРЕАТИВНА ОРГАНІЗАЦІЯ: РОЗВИТОК КОНЦЕПЦІЇ ГНУЧКОСТІ

СИТНИК Н. І.

кандидат біологічних наук

Київ

Постановка проблеми. Креативні організації – це організації нового типу, які ставлять перед собою мету генерувати нові ідеї. Це дозволяє їм не просто оперативно реагувати на зміни у зовнішньому середовищі і зростаючі вимоги клієнтів, а самим активно формувати ринкову ситуацію, створювати продукти і послуги, що значно випереджають потреби потенційних клієнтів [2].

Креативні організації становлять основу креативної економіки, яка в країнах Заходу демонструє бурхливий ріст як за рівнем доходів, так і за числом працюючих [4]. Це привертає увагу широкого кола науковців і практиків до вивчення факторів, що впливають на ефективність діяльності креативних організацій. Один з таких факторів – це організаційна гнучкість, що забезпечує постійний творчий пошук, розвиток та вдосконалення організацій цього типу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичне осмислення сутності, характерних рис, умов і чинників ефективності креативних організацій почалося відносно недавно. Так, Іноземцев В. А. досліджує роль креативних організацій в контексті трансформації продуктивних відношень постіндустріального суспільства. Він виділяє їх суттєві риси, зокрема дотримання вузької спеціалізації, активне формування потреб клієнтів, високу вартість інтелектуального капіталу порівняно з вартістю матеріальних активів, відносно невеликий розмір, пост-економічну мотивацію, тощо [2].

Гнучкість організацій адаптивного типу була предметом вивчення численних наукових праць [наприклад 6, 7]. Однак, гнучкість креативних організацій раніше не досліджувалась, що і зумовило вибір теми даної статті.

Цілі статті. В роботі була поставлена мета виявити нові форми гнучкості, які розвивають креативні організації на відміну від адаптивних організацій.

Результати дослідження. Починаючи від традиційних корпорацій індустріальної доби історичний розвиток організацій пов'язаний із збільшенням їхньої гнучкості.

Гнучкість організацій адаптивного типу забезпечувала їх здатність до швидких змін в умовах високо конкурентного середовища і призвела до децентралізації, демасифікації і фрагментації виробництва товарів і послуг [2]. «Гнучка спеціалізація» організацій цього типу вимагала розвитку таких форм гнучкості [6, 7]:

Гнучкість обсягів виробництва – здатність виробляти все менші партії товару при зростаючому асортименті і скороченні життєвого циклу продуктів.

Гнучкість виробничих процесів забезпечувала швидку зміну обсягів і номенклатури продукції завдяки впровадженню автономних виробничих модулів, проєктних систем CAM/CAD тощо.

Гнучкість організаційних структур означає перехід від вертикальних, ієрархічних структур контролю, влади і комунікацій до мережових структур.

Функціональна гнучкість полягає в оволодінні працівниками більш широким спектром виробничих навичок і вмінь, ніж це вимагалось у традиційних організаціях.

Гнучкість зайнятості є здатністю швидко збільшувати чи скорочувати чисельність працівників в залежності від потреб виробництва і попиту.

Часова гнучкість означає варіативність робочого часу взагалі і часу виконання певних завдань зокрема.

Гнучкість винагороди дозволяє організації оптимізувати оплату праці персоналу у такий спосіб, що найкраще відповідає її стратегічним цілям.

Запорукою досягнення всіх форм гнучкості виступає безперервний професійний розвиток і навчання персоналу адаптивної організації, набуття нею рис, характерних для організації, що навчається.

Конкурентоспроможність креативних організацій забезпечується новими формами гнучкості, які адаптивні організації ХХ сторіччя не знали.

Креативні організації – це організації, в яких продукуються нові знання, що можуть бути використані як товар, реалізуються у вигляді інноваційних товарів і послуг, сприяють підвищенню ефективності їх діяльності, досягненню стратегічних цілей, конкурентних переваг і успішному розвитку.

В адаптивних організаціях гнучкість виступала як фактор адаптації до змінних умов довкілля і знаходила прояв головним чином у швидкій трансформації виробництва, збуту, технологічних процесів і організаційних структур. В креативних організаціях вона є фактором створення унікальних товарів та послуг, що формують ринкову ситуацію, і переноситься в площину механізмів пізнання, соціальних відносин, комунікацій та обробки інформаційних потоків.

Спрямованість креативних організацій на генерацію нових знань вимагає від них прояву нових форм гнучкості. Найважливіші серед них, за думкою автора, є перцептивна, когнітивна та інформаційно-комунікативна.

Перцептивна гнучкість може бути визначена як здатність долати стереотипи сприйняття, бачити нові аспекти у загальновідомих фактах, змінювати систему координат при їх оцінці і підтримувати «свіжість погляду» на проблему. Перцептивна гнучкість дозволяє помітити не проявлені, потенційні, унікальні, «бічні» (латеральні) властивості явищ чи процесів, що є необхідною умовою креативності.

Когнітивна гнучкість – здатність до гармонійного поєднання операцій конвергентного і дивергентного мислення. В традиційних і навіть адаптивних організаціях переважають процеси, засновані на використанні конвергентного мислення. Менеджери прагнуть до прийняття логічно обгрунтованих, аналітичних рішень. Інтуїтивні і

синтетичні рішення, що базуються на дивергентному мисленні, вважаються «необґрунтованими» і уникаються.

Щоб продукувати нові ідеї, тобто бути креативною, організація має заохочувати своїх працівників до застосування різних когнітивних механізмів обробки інформації. Провідні креативні організації досягають цього, надаючи своїм працівникам можливість витратити робочий час «непродуктивно» – на обмін думками з колегами, роздуми, самостійні пошукові проекти, тощо [1, 3].

Інформаційно-комунікативна гнучкість креативних організацій стосується головним чином таких аспектів.

Рольова гнучкість. Питання побудови взаємовідносин менеджера і підлеглих, якщо підлеглими є інтелектуальні працівники, залишається одним з найпроблематичніших в управлінні креативними організаціями. Зрозуміло, що досягнення взаємоузгодженості інтересів цих груп вимагає значно більшої рольової гнучкості від менеджерів, ніж це було властиве адаптивним організаціям.

Толерантність до різноманітності поглядів і суджень. Відомо, що чим більше варіантів вирішення проблеми виникає на початкових стадіях пошуку, тим більше шансів знаходження принципово нового рішення. Тому креативні організації прагнуть до подолання групового конформізму, який часто ґрунтується на авторитеті посади чи статусу, і утримуються від категоричних оцінок альтернативних точок зору. Конфлікти не уникаються, а переводяться у конструктивну площину. Проявом такої гнучкості є тенденція приймати на роботу осіб, що за своїми поглядами, освітою і досвідом роботи значно відрізняються від інших працівників [5].

Різнорічність каналів комунікації. Для вільного обміну думками заохочуються мережеві неієрархічні комунікації. Важливе значення надається неформальному особистому спілкуванню у формі діалога, а також груповим методам активізації творчого мислення [1, 3, 5].

Толерантність до невизначеності. Невизначеність через недостатню інформацію є нормою існування креативних організацій, оскільки вона стимулює уяву і дивергентне мислення [3, 5]. Толерантність до невизначеності проявляється в орієнтації на ресурсозатратний, часто тривалий пошук найкращого рішення, тоді як більшість організацій обмежуються прийнятним, хоча і не найкращим рішенням.

Гнучкість інформаційної бази. Більшість організацій, дотримуючись принципу раціональної обмеженості, орієнтуються на накопичення вузько професійних знань, які мають безпосереднє відношення до їхньої діяльності і поповнюють лише очевидний дефіцит знань. Креативні організації залучають знання, які далеко виходять за межі їхньої професійної спеціалізації і іншими організаціями вважаються зайвими, наприклад, знання зі сфери мистецтва чи природи. Це збільшує можливість креативних організацій продукувати нові знання за механізмами асоціацій і комбінування.

Висновки. Щоб бути креативною, організація повинна розвивати нові форми гнучкості, які не були типовими для адаптивних організацій другої половини ХХ сторіччя. Такими формами гнучкості виступають:

- перцептивна гнучкість як здатність долати стереотипи сприйняття, бачити нові аспекти у загальновідомих фактах, змінюючи систему координат при їх оцінці;
- когнітивна гнучкість як легкість переходу від конвергентного до дивергентного механізму обробки інформації;
- інформаційно-комунікативна гнучкість, що інтегрує у собі рольову гнучкість, толерантність до різноманітності поглядів, гнучкість у виборі комунікаційних каналів, толерантність до інформаційної невизначеності та гнучкість інформаційної бази, що залучається для пошуку рішення.

Виявлені форми гнучкості дозволяють креативним організаціям мобілізувати творчий потенціал своїх працівників і збільшують їх здатність до генерації нових знань. Оскільки для навчання креативної організації все більш важливими стають не залучені ззовні, а власні, створені в її межах знання, видається правомірним говорити про її перетворення в організацію, що самонавчається.

Перспективи досліджень за даним напрямом вбачаються в ідентифікації і подальшому теоретичному осмисленні факторів, які впливають на ефективність креативних організацій, що матиме результатом підвищення їх креативності. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Брегг Э., Брегг М.** Новые бизнес-идеи, которые разрушают шаблоны / Дудников В. М. (ред). – М.: Дело и Сервис, 2008. – 272 с.
2. **Иноземцев В. Л.** Современное постиндустриальное общество: природа, противоречия, перспективы: Учеб. пособие для студентов экон. направлений и специальностей / В. Л. Иноземцев. – М.: Логос, 2000. – 302 с.
3. **Кук П.** Креатив приносит деньги / П. Кук. – Минск: «Гревцов Паблицер», 2007. – 334 с.
4. **Флорида Р.** Креативный класс: люди, которые меняют будущее / Р. Флорида. – М.: Классика-XXI, 2005. – 430 с.
5. **Andriopoulos C., Gotsi M.** Lessons from a creative culture // Design Management Journal. – 2022. – Vol. 13, No. 2.
6. **Blyton P., Morris J. A.** Flexible future?: prospects for employment and organization / P. Blyton, J. Morris. – Berlin; N. Y.: W. de Gruyter, 1991. – 364 p.
7. **Rosen S.** Organizational flexibility.–www/umanitoba.ca/unevoc// conference/ papers / rosen. pdf.

ОРГАНІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МОДЕЛЮВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЙОГО КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ

ТОНЄВА К. В.

кандидат економічних наук

Харків

Практично будь-яка діяльність у сфері маркетингу пов'язана з пошуком і аналізом інформації про ринок, товари, споживачів і конкурентів. Професія маркетолога припускає бути в курсі тенденцій свого і суміжних ринків, а також процесів, що протікають в даній сфері діяльності. Для пошуку інформації сучасні маркетологи використовують безліч різноманітних джерел. Мабуть, найбільш оптимальним з них, з точки зору оперативності доступу та різноманітності поданої інформації, є мережа Інтернет.

Сучасними розробками методів та засобів організації інформаційного забезпечення маркетингу займаються такі вчені як, Бутенко Н. В., Лутай А. П., Серкутан Т. В., Біловодська О. В. Крім існуючих теоретичних розробок багато практично діючих маркетологів України та інших країн постійно впроваджують нові інформаційні технології у діяльність підприємства, а особливе місце займає розповсюдження інформації про товари та послуги підприємства [1, 2].

Завданнями, що можуть бути викришені за допомогою методів моделювання є [1, 2]:

- збір, опрацювання і зведення інформації;
- оцінка й аналіз кон'юнктури ринку (у цілому, якогось сегмента або ринкової ніші);
- оцінка, аналіз і прогнозування власних можливостей фірми: виробничого, кредитно-фінансового, торговельно-збутового і трудового потенціалу фірми, її конкурентоспроможності;
- оцінка й аналіз можливостей і активності конкурентів;
- постійні виміри основних параметрів ринку конкретного товару, визначення основних параметрів ринку конкретного товару, визначення його ємкості;
- прогнозування попиту, оцінка його еластичності;
- інформаційно-аналітичне обґрунтування матричного моделювання маркетингової стратегії і планів маркетингу;
- прогнози рівноважної ціни даного товару на кожному етапі його життєвого циклу, інформаційно-аналітичне забезпечення маркетингової стратегії ціноутворення;
- виявлення і моделювання думок і преваг споживачів, їхня поведінка в різноманітних ринкових ситуаціях;
- тестування і характеристика якості товару, оцінка його конкурентоспроможності;
- оцінка ефективності реклами й інших форм просування товарів;

– інформаційно-аналітичне забезпечення моделей торговельно-збутової логістики;

- оцінка рівня сервісу і його вплив на попит;
- постійний контроль за ходом виконання маркетингових рішень і оцінка їхньої ефективності, аналіз виконання бюджету, плану і програми маркетингу.

Інформаційні ресурси мережі Інтернет, які можуть стати в нагоді маркетологу, можна класифікувати за різними параметрами.

По-перше, Інтернет-ресурси розрізняються по доступності та вартості інформації: існують безкоштовні і платні джерела; іноді наводяться лише деякі загальні цифри, а інші дані пропонується купити.

Другий параметр для класифікації – це ступінь релевантності інформації. Всі ресурси Інтернету є вторинні дані, тобто зібрані та проаналізовані кимось іншим. Тому актуальність і достовірність відомостей, знайдених в глобальній мережі, перевірити практично неможливо. Для прийняття ключових маркетингових рішень необхідна максимально точна і первинна інформація, яку можна отримати тільки в результаті повноцінного маркетингового дослідження. Однак ресурси мережі – так звані «вторинні» – недооцінювати не можна: саме інформація, почерпнута в Інтернеті, часто і відіграє вирішальну роль при складанні робочої програми дослідження, розробці гіпотез.

Розглянемо маркетингові завдання, які можна вирішувати з допомогою грамотного використання мережі Інтернет.

1. Для фахівців у будь-якій сфері діяльності необхідно постійно бути в курсі профільних новин, досягнень і розробок. Завдання підвищення професійного рівня виконують профільні портали, зокрема, для маркетологів – www.4p.ru, www.sostav.ru, www.advertology.ru і багато інших. Фахівець може регулярно проводити моніторинг даних порталів, або підписатися на розсилку новин (наприклад, новин маркетингу). Таке завдання виконують також сайти ділових і профільних видань (www.expert.ru, www.rbc.ru, www.business-mag.ru, www.btl-magazine.ru).

2. Для успішної роботи на вузькоспеціалізованій ринку маркетологу постійно потрібна інформація про новини галузі, яку можуть надати галузеві портали (ринку косметики – www.intercharm.net, фармацевтичний ринок – www.pharmindex.ru, IT-ринку – www.itresearch.ru і т. д.). Однак при роботі з галузевими порталами необхідно мати на увазі, що деякі з них належать якомусь одному маркетинговому агентству, і відповідно всі доступні аналітичні матеріали складаються на основі власних даних. У цьому є свої плюси, але іноді це позначається на об'єктивності та повноті представленої інформації.

3. Якщо виникає необхідність регулярно відслідковувати появу будь-якої нової інформації про конкретному ринку, проводиться моніторинг всіх відкритих джерел, де потенційно може бути розміщена ця інформація. Пошук цих даних займає багато часу, сил і грошей, тому що доводиться досліджувати велику кількість різноманітних джерел. У відповідь на зростаючу з кожним днем потреба ринку в систематизованій інформації Інтернет запропонував нову послугу – моніторинг і систематизація даних, узятих з різних джерел – сайтів дослідницьких компаній, аналітичних статей журналів і газет, довідників та звітів Держкомстату.

4. Для вирішення певної маркетингової задачі, коли потрібно довідатися безліч різноманітних показників про ринок, які не можна знайти у відкритому доступі, може знадобитися маркетингове дослідження. Не кожна компанія володіє достатніми ресурсами для того, щоб провести дослідження власними силами, тому перед маркетологом постає завдання пошуку підрядника. У даному випадку маркетолог аналізує пропозицію в мережі Інтернет, ґрунтуючись на тому, як і яку інформацію про себе надають різні маркетингові агентства на своїх сайтах. Крім цього, слід звертати увагу на частоту згадок про компанію на профільних і галузевих порталах.

5. Купівля готового дослідження є більш дешевим і швидким способом отримання маркетингової інформації. Проте, набуваючи результати ініціативного дослідження, яке проанонсовано в мережі Інтернет, маркетолог купує інформацію, в нього немає впевненості в тому, наскільки якісно проведено опитування, які питання включені до анкети, яка аудиторія опитування. Багато агентства продають результати своїх досліджень на великих бізнес-порталах (www.reklamaster.com.ua).

6. Для вирішення деяких тактичних завдань може знадобитися оперативний пошук конкретних показників. Стандартна схема дій спеціаліста в таких випадках – набір ключових слів у пошуковій системі і перехід за наведеними посиланнями – зазвичай займає багато часу. Проте останнім часом стали з'являтися спеціалізовані пошукові системи, які в результаті запиту по певному ринку безкоштовно надають посилання з докладною анотацією на матеріали, опубліковані в Інтернеті. В анотаціях вказуються всі маркетингові показники, які містяться в кожній конкретній статті. Використання пошукових систем має низку переваг перед іншими способами пошуку: по-перше, дозволяє економити до 70 – 80% часу, який потрібен для самостійного пошуку; а по-друге, фільтрує інформацію, тобто надає саме ті дані, які потрібні маркетологу в даний момент.

Інтернет надає маркетологам широкі можливості для ефективного збору інформації. Однак перш ніж починати пошук, слід визначити ключові завдання і оцінити наявні ресурси. Раціональний підхід до збору інформації дозволить уникнути невиправданих витрат часу і, отже, підвищити ефективність роботи маркетолога. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. Современные технологии управления промышленным предприятием: монография / А. Э. Воронкова, А. В. Козаченко, С. К. Рамазанов, Л. Е. Хлапенков. – К.: Либра. – 2007. – 256 с.

2. Харилло Карлос Х. Стратегічна логіка: Логічна основа розв'язання стратегічних проблем бізнесу / Харилло Карлос Х.; пер. с англ.; за наук. ред. О. Б. Максимової. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2005. – 304 с.

УДК 658: 005.03

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ІМІДЖУ, ЙОГО ОБ'ЄКТИВНЕ ПІДГРУНТЯ ЩОДО ТУРИСТИЧНИХ ПІДПРИЄМСТВ

ЯСТРЕМСЬКА О. О.

кандидат економічних наук

Харків

Розвиток економіки забезпечується ефективним господарюванням суб'єктів підприємництва всіх галузей. Однією з перспективних галузей української економіки є туристична. Її розвиток багато в чому залежить від стійкого платоспроможного попиту клієнтів на туристичні продукти, чинником формування якого є відомість туристичних підприємств, досягнення якої здійснюється під впливом їх активної взаємодії з реальними і потенційними клієнтами. Значущість активізації інформаційної взаємодії зростає в умовах глобалізації економічного простору та збільшення значущості інформаційних ресурсів і інтелектуального капіталу для підвищення ефективності господарювання. Складовою інтелектуального капіталу, а саме

його клієнтської частини, є імідж. Дослідженню проблем формування, оцінювання іміджу підприємств, організації їх ефективної інформаційної взаємодії займалися такі відомі вчені як Б. Джи, . Г. Падафет, Г. Почепцов, Є. Ромат, Дж. Р. Росситер, С. Сміт, Н. Чухрай, Т. Хомуленко та ін. Їх роботи слугували основою для проведення теоретичних і практичних досліджень. Проте аналіз публікацій з проблем формування іміджу довів, що попередні дослідники недостатньо уваги приділяли його розгляду іміджу в контексті інформаційної взаємодії підприємств з клієнтами, ґрунтуючись на її комплексному представленні.

Метою статті є висвітлення результатів дослідження щодо теоретичного підґрунтя сутності іміджу та його економічного підґрунтя для туристичних підприємств.

Узагальнення існуючих теоретичних положень [1 – 5] дозволяє зробити висновок, що імідж необхідно розглядати з позиції його двоїстої сутності: об'єктивної та суб'єктивної. Доведеність здійснена застосуванням

методів аналізу, синтезу, структурно-логічного аналізу, посиланнями на праці провідних учених щодо сутності, призначення іміджу та результатів його впливу.

Об'єктивна складова іміджу характеризується і зумовлюється результатами використання економічних ресурсів підприємства та його здобутками в інноваційній діяльності як підґрунті розвитку підприємства.

Суб'єктивна складова характеризує уявлення про підприємство та його здобутки і можливості серед партнерів та інших суб'єктів ринку, що формуються під впливом інструментів інтегрованих комунікацій, стратегії управління іміджем та його результативності – з боку підприємства та очікувань, стереотипів поведінки, цілей – з боку партнера.

Спираючись на наведені твердження, уточнене визначення поняття іміджу доцільно представити таким чином. Імідж підприємства – це уявлення суб'єктів внутрішнього і зовнішнього середовища про його образ, створений за допомогою засобів інформаційних комунікацій про здобутки і можливості, що формуються під впливом об'єктивних і суб'єктивних чинників. З огляду на уточнене визначення, функціями іміджу, як віддзеркалення його сутності є захист від втрат, інформування про здобутки і можливості підприємства, стимулювання до взаємодії клієнтів, партнерів та інших суб'єктів як внутрішнього, так і зовнішнього середовища, акумулювання ресурсів і використання іміджу як окремого економічного ресурсу.

Важливим питання дослідження іміджу є визначення переважних тенденцій у використанні об'єктивної складової іміджу, що мають галузеву специфіку. Щодо туристичних підприємств, об'єктивне підґрунтя іміджу досліджено на прикладі 15 туристичних підприємств за період з 2007 по 2010 роки методом багатовимірного факторного аналізу. Цей метод дозволяє: визначити явні та приховані (латентні) тенденції господарювання, важливі показники, що мали найбільший вплив на діяльність підприємств, обґрунтовано скоротити кількість показників аналізу до мінімальної достатності. На основі літературних джерел та форм звітності сформовано систему з 38 показників за двома напрямками: ресурсним щодо використання економічних ресурсів: фінансових, матеріальних, людських, інформаційних та інноваційним.

Результати застосування багатовимірного факторного аналізу за ресурсним напрямом найбільший валив на формування і використання іміджу здійснювали фінансові ресурси підприємств, оновлення основних фондів та фондівдача, результати праці співробітників щодо величини чистого прибутку, який припадає на кожного працюючого на підприємствах, чиста рентабельність продажів туристичних продуктів, інвестиції у нематеріальні активи та в інформатизацію, витрати на маркетинг і рекламу.

За інноваційним напрямом важливими чинниками впливу на імідж туристичних підприємств виявилися інвестиції в інноваційні продукти у стратегічному та поточному періодах, що підкреслює вплив інвестицій в інновації для приваблення клієнтів, підвищення відомості підприємств, їх фінансової стабільності й ефективності господарювання.

Прогнозування значень показників використання економічних ресурсів туристичних підприємств за обома напрямками – ресурсним та інноваційним (за вагомими показниками, які були відібрані в результаті застосування багатовимірного факторного аналізу), що характеризують об'єктивну складову іміджу за допомогою нейронних мереж з використанням найкращої побудованої моделі багаторівневого персептрона доводять нелінійність їх взаємозв'язку та переважний вплив витрат на маркетинг і рекламу та інвестування у розроблення інноваційних туристичних продуктів.

Таким чином, об'єктивна складова іміджу характеризується використанням всіх видів економічних ресурсів та вкладанням капіталу у розроблення і розвиток нових туристичних продуктів.

Щодо результативності роботи з інформаційної взаємодії та формування іміджу, можна зробити висновки, що суб'єкти господарювання туристичної сфери не відрізнялись інформаційною активністю, в основному публікації стосувалися рекламних пропозицій з туристичних маршрутів у відповідності з напрямками мандрівки, забезпеченістю транспортними засобами, умовами мандрування, ціновими знижками їх бренд-сайти були невиразними, неінформативними, недостатньо актуалізовувалися.

Проте підприємства мають певні здобутки для поліпшення роботи з формування і розвитку іміджу, про що свідчать результати SWOT-аналізу, представлені у табл. 1.

Це дозволяє розробити пропозиції з удосконалення управління іміджем з урахуванням його об'єктивного підґрунтя:

- створення іміджу заздалегідь, тобто до пропозицій про співробітництво з конкретними партнерами та клієнтами;
- впровадження інновацій, особливо технологічних, підвищення ефективності використання ресурсів підприємства: фінансових, матеріальних, фінансових, інформаційних людських;
- оволодіння увагою суб'єктів ринку згідно з їх очікуваннями і цілями співробітництва та надання послуг на основі передачі інформації про показники використання економічних ресурсів та результатів інноваційної діяльності, які вміщують інформацію, що відповідає цілям партнерів;
- інформування згідно з графіком комунікацій щодо утримання уваги клієнтів; прийняття участі у професійних національних і міжнародних заходах, у перебігу яких може виникнути висока вірогідність отримання позитивних відгуків про результати господарювання і можливості підприємства;
- оригінальність (виражена компетентність) у формулюванні повідомлень про можливості та здобутки підприємства, тобто у поданні інформації, проведенні певної низки заходів соціально-економічного спрямування, наданні їм яскравого рекламного характеру;
- врахування регіональної, галузевої, міжнародної спрямованості функціонування підприємства.

Таблиця 1

Узагальнені результати SWOT-аналізу внутрішнього середовища підприємств щодо управління іміджем

Слабкі сторони	Сильні сторони
відсутність фахівця, в обов'язки якого входить моніторинг іміджу	наявність бюджету на використання інструментів інтегрованих комунікацій
відсутність планування діяльності з управління іміджем	наявність менеджерів-лідерів, що позитивно впливають на репутацію підприємства
обмеженість уявлень фахівців про завдання, функції іміджу, його явні переваги та латентні можливості, нерозповсюдження цієї інформації про підприємство	досвід керівництва в практичній роботі з управління
дистанціювання від преси	ефективні інновації одо адання туристичних послуг
недостатня контрольованість зовнішнього PR	наявність економічного потенціалу у використанні економічних ресурсів та здійсненні інноваційно-інвестиційної діяльності
низький рівень внутрішньої роботи щодо формування позитивного уявлення працівників про імідж підприємства	наявність креативного персоналу
слабка презентаційність бренд-сайтів, їх низька інформованість та динамічність, оперативність й актуалізованість	планування маркетингової діяльності
недостатня частка прибутку, що спрямовується на заходи з підвищення іміджу	

Основними характеристиками позитивного іміджу туристичних підприємств є:

- цілісність та узгодженість як з місією підприємства, так і з мережним іміджевим простором бізнес-партнерів; об'єктивність; відносна стабільність до впливу негативних релевантних факторів зовнішнього середовища; рефлексивність до чутливих подій; певна спроможність подання згідно з рівнем підготовленості аудиторії; персоніфікованість відповідно до можливостей і здобутків підприємства й очікувань партнерів.

З метою таких характеристик щодо позитивності іміджу туристичним підприємствам доцільно скористатися пропозиціями для активізації роботи в інформаційному просторі з використанням власних бренд-сайтів [6 – 8], що є такими:

- проста навігація сайту за допомогою його назви, яку доцільно узгодити з назвою підприємства, використати її повністю або застосувати ключові слова, тому що брендсайти, які важко знайти будуть сприйматися як недружні до зовнішнього оточення;

- внутрішня навігація у брендсайті повинна бути забезпечена достатньою швидкістю, корисною з об'єктивних (раціональних) та суб'єктивних (емоціональних) позицій і супроводжуватися трьохмірним мультимедійним зображенням;

- використання новітніх технологій та інноваційних методів проектування і реалізації; здійснення обміну повідомленнями з партнерами на ринках;

- застосування традиційних медіа засобів для стимулювання використання онлайн-ових та залучення нових користувачів сайту;

- поступова побудова індивідуальних відносин з представниками ринку за допомогою інтерактивних можливостей, що є однією з істотних переваг бренд-сайтів і відміною їх від традиційних мас-медіа завдяки якій можливо підвищити сприйняття цінності підприємства як партнера щодо користування його продуктами (послугами);

- використання впливаючих гіпертекстових сторінок з детальною інформацією про підприємство за умови проведення ним політики повної прозорості;

- регулярна модернізація та оновлення сайту з метою привернення уваги, формування мотивів до дій, досягнення задоволення раціональних та емоціональних потреб користувачів на його основі персоналізації та відкритості (соціалізації);

- використання звукових ефектів, тривимірного простору та необхідної швидкості для представлення повідомлень;

- максимальна персоніфікація за допомогою е-пошти; безпека е-транзакцій;

- застосування опосередкованого стимулювання у використанні сайту за допомогою продажу його рекламної площі; використання системи пошуку, що має настрійку;

- прагнення до включення в інформаційні повідомлення емоціональної складової, що може бути реалізована за допомогою звернення до вторинних потреб клієнтів, або, наприклад, розташуванням персональної інформації про кращих співробітників підприємства, яка допоможе створити ефект інформаційної відкритості, тобто прозорості;

- використання мережних посилань на брендсайти інших бізнесових проектів партнерів та навпаки;

- інтерактивна побудова повідомлень, що є головною ознакою брендсайтів і їх відміною від традиційних мас-медіа. Інтерактивність дозволить збільшити сприйняття цінності пропозицій підприємства у залежності від зусиль, що витратили користувачі на їх отримання. Проактивність інформаційних каналів повинна полягати у активному спілкуванні підприємства з потенційними клієнтами на ринку, з одного боку, і в активному пошуку сайтів останніми, з другого.

Таким чином, імідж підприємства являє собою уявлення суб'єктів внутрішнього і зовнішнього середовища про його образ, створений за допомогою засобів інформаційних комунікацій про здобутки і можливості, що формуються під впливом об'єктивних і суб'єктивних чинників. Об'єктивним підґрунтям іміджу є його економічні ресурси, які доцільно використовувати комплексно з приділенням уваги

впровадженню інноваційних продуктів та активним інвестиціям у маркетингову діяльність та рекламування інноваційних туристичних продуктів. ■

ЛІТЕРАТУРА

1. **Падафет Ю. Г.** Складові елементи процесу формування іміджу державної установи // Актуальні проблеми державного управління: Збірник наукових праць. – Х.: Вид-во ХарPI НАДУ «Магістр», 2003. – № 3 (18). – С. 98 – 105.
2. **Пашенко О. В.** Концепцій розвитку вітчизняної моделі брендингу на регіональних ринках продовольчих товарів // Вісник КНУ ім. Т. Шевченко. Серія: економіка. – 2003. – №64 – 65. – С. 99 – 101.
3. **Перелыгина О. Б.** Имиджеология. – М.: Дело, 2005. – 315 с.
4. **Примак Т. О.** Маркетингові комунікації. – К: Ніка-Центр, 2003. – 264 с.
5. **Шо Роберт Б.** Ключи к доверию в организации: Результативность, порядочность, проявление заботы. – М.: Дело, 2000. – 272 с.
6. **Эллвуд Я.** 100 приемов эффективного брендинга / Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 2002. – 368с.
7. **Chuck Pettis.** TechnoBrands. How to Create & Use Brand Identity to Market, Advertise & Sell Technology Products (<http://www.brend.com/frame1.htm>).
8. **Cutlip S. M., Center A. H., Broom G. M.** Effective Public Relations: 7th Edition. – N. J.: Englewood Cliffs, 1994. – P. 6.

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ КОКСОХИМИЧЕСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КАК СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИХ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ

КРАСНОНОСОВА Е. Н.

кандидат экономических наук

КОТЕЛЬНИКОВА Ю. Н.

Харьков

В современных условиях развития рынка предприятиям коксохимической промышленности приходится решать разнообразные проблемы управления для достижения преимущества по отношению к другим предприятиям, т. е. быть конкурентоспособными. Одной из существенных составляющих конкурентоспособности предприятия является кадровое обеспечение в необходимом качественном и количественном составе.

В данный момент предприятия коксохимической промышленности испытывают значительный дефицит компетентных работников, а значит не могут в полной мере реализовать конкурентные преимущества по отношению к другим предприятиям. Все это обуславливает более четкого определения места кадрового обеспечения на предприятии.

Исследованием проблем формирования и использования кадров на предприятии занимались такие известные отечественные и зарубежные ученые, как Г. В. Осовская, О. В. Крушельницкая, В. Н. Гринёва, М. С. Доронина, Г. В. Шокин, А. Я. Кибанов, В. В. Травин, В. А. Дятлов, Е. В. Маслов и другие. В свою очередь вопросам конкурентоспособности предприятия посвятили свои труды такие ученые, как И. Ансофф, К. Боумен, М. Портер, А. Томпсон, А. Стрикленд, Г. Л. Азоева, А. Г. Раменский, Р. А. Фатхутдинов, А. Ю. Юданов, Ю. Б. Иванов, Н. А. Кизим, А. Н. Тридед, А. Н. Тищенко и другие.

Целью данной статьи является исследование категорий «конкурентоспособность предприятия» и «кадровое обеспечение предприятия», выявление внешних и внутренних факторов, влияющих на конкурентоспособность предприятий коксохимической промышленности, а также определение влияния кадрового обеспе-

чения на конкурентоспособность предприятий коксохимической промышленности.

В экономической литературе отсутствует единый терминологический подход к определению экономической сущности конкурентоспособности предприятия. Многообразие существующих подходов к трактовке этого понятия определяется не достаточно четким определением предмета, объекта исследования проблем конкурентоспособности, а также масштаба конкурентоспособности предприятия (региональный, национальный, мировой уровень).

Исследуя работы, посвященные конкурентоспособности предприятия условно можно выделить три основных направления по определению данной категории (табл. 1).

Авторы считают, что определение конкурентоспособности предприятия в рамках конкурентоспособности его продукции является существенным, но недостаточным подходом, т. к. конкурентоспособность предприятия является более емким понятием и включает в себя множество аспектов деятельности помимо производимой продукции: кадровая, маркетинговая, финансовая, инновационная составляющая и другие.

Под кадровым обеспечением предприятия будем понимать процесс реализации управленческих решений относительно обеспечения потребностей в кадрах путем проведения ряда мероприятий с целью достижения в определенных условиях намеченных результатов.

Своевременное реагирование предприятия на потребности потребителей, действия конкурентов и всю окружающую среду во многом зависит от компетенции кадров, методов и стиля их работы. Правильный подбор, расстановка, постоянное повышение компетентностного уровня и развитие кадров усиливает способность предприятия к внедрению инноваций и позволяет эффективно выживать в условиях жесткой конкуренции.

Определение категории «конкурентоспособность предприятия»

Автор	Определение
1. Определения, которые базируются на внутренней и внешней деятельности предприятия	
Иванов Ю. Б.	Конкурентоспособность предприятия – это способность предприятия к реализации конкурентных преимуществ, которые позволяют ему эффективно развиваться сравнительно с другими предприятиями на внутреннем и внешнем рынках [4].
Тридед А. Н.	Конкурентоспособность предприятия – оценка внутреннего потенциала предприятия относительно конкурентов [2].
Старовойтов М. К.	Конкурентоспособность – «уровень предприятия», является общей мерой интереса и доверия к услугам предприятия на фондовом, финансовом рынках и рынке труда. В качестве основных определяющих факторов этой меры выступают стоимость предприятия, техническая вооруженность рабочих мест, реализуемая концепция управления, управленческие технологии, организационная система, человеческий капитал, стратегический маркетинг, техническая, инвестиционная и инновационная политики [5].
2. Определения, которые базируются на товарной составляющей конкурентоспособности	
Васильева З. А.	Конкурентоспособность предприятий (для потребителей) – возможность удовлетворять потребности (решать проблемы) потребителей на основе производства товаров и услуг, которые преобладают над конкурентами по соответствующему набору параметров [1].
Фатхутдинов Р. А.	Конкурентоспособность предприятия – это возможность производить конкурентоспособный товар [6].
Зулькарнаев И. У. Ильясова Л. Р.	Интегральная конкурентоспособность предприятия по отношению к другим предприятиям – это его возможность занимать определенную долю рынка продукции и возможность увеличивать/уменьшать данную часть [3].
3. Определения, которые совмещают товарную составляющую конкурентоспособности и производственную деятельность субъекта ведения хозяйства	
Тищенко А. Н., Иванов Ю. Б., Кизим Н. А.	Реальная и потенциальная возможность предприятия, а также возможности предприятия по изготовлению, проектированию и сбыту товаров, которые по ценовым и неценовым характеристикам в комплексе более благоприятны для потребителей, чем товары конкурентов [7].
Фасхиев Х. А.	Под конкурентоспособностью предприятия понимается как реальная, так и потенциальная возможность компании разрабатывать, изготавливать, сбывать и обслуживать в конкретных сегментах рынка конкурентоспособные изделия, то есть товары, которые превосходят по качеству и ценовым параметрам аналоги и имеют более приоритетный спрос у потребителей.

С одной стороны кадровое обеспечение предприятия, а следовательно, его конкурентоспособность, испытывает постоянное воздействие внешней среды, с другой стороны, внутренняя среда предприятия оказывает обратное влияние на внешнюю среду. Схематически взаимосвязь кадрового обеспечения с внешними и внутренними факторами конкурентоспособности предприятия показана на рис. 1.

Внешние факторы представлены факторами макросреды и факторами микросреды. Факторы макросреды находятся вне сферы непосредственного контроля со стороны предприятия и могут влиять на его конкурентоспособность. Например, социально-экономическая политика государства аккумулирует обстановку в стране и ситуацию в обществе, способствует созданию оптимальных условий для жизни людей, совершенствует экономические и социальные связи. Неотъемлемой частью социально-экономической политики государства является кадровая политика, которая определяет основные научные принципы подбора, расстановки и развития кадров, совершенствует формы и методы работы с кадрами. Так в настоящее время на предприятиях коксохимической промышленности острый дефицит компетентных работников связан прежде всего с отсутствием необходимой количественной и качественной подготовки кадров рабочих специальностей, что напрямую влияет на снижение конкурентоспособности коксохимических предприятий.

Правовая и нормативная база (политико-правовые факторы) регулируют деятельность предприятия. Особое значение в области кадровой политики имеют такие нормативные акты как Кодекс законов о труде, Законы «О занятости населения», «Об охране труда», «Об образовании», «О коллективных договорах и соглашениях» и Конвенция МОТ.

Не менее важными являются и другие факторы макросреды – международные, географические (положение предприятия, климатические условия), культурные (приверженность к культурным традициям, определенным товарам), экологические (доступность для производства природных ресурсов, экологические препятствия для бизнеса, экологические требования к продукции предприятия) и технологические (ускорение НТП, рост ассигнований на НИОКР).

Факторы микросреды находятся под непосредственным влиянием предприятия и представлены конкурентами, поставщиками, потребителями, товарами-субститутами и стейкхолдерами.

Внешняя среда формирует такие особенности кадрового обеспечения предприятия как демографические особенности; экономические, социальные, психологические качества; определенные знания, умения и навыки потенциального работника.

Внутренние факторы конкурентоспособности предприятие создает, использует и совершенствует самостоятельно. Именно во внутренней среде предприя-

тия при реализации процесса кадрового обеспечения, а именно грамотном определении потребностей в кадрах, их привлечении, использовании, развитии, сохранении, создании кадрового резерва создаются конкурентные преимущества предприятия. Только при полном и адекватном соотношении количественного и качественного кадрового состава возможна полноценная реализация информационной, технико-технологической, социально-экономической, маркетинговой, организационной и производственной составляющих предприятия, а значит его конкурентоспособности.

Итак, решающую роль для успешной деятельности предприятия коксохимической промышленности играет их конкурентоспособность. Проблема конкурентного преимущества занимает центральную роль в теории и практике конкурентоспособности, так как для выживания и эффективного функционирования предприятие должно обладать определенными конкурентными преимуществами. Одной из основных составляющих конкурентных преимуществ предприятий коксохимической промышленности является их грамотное кадровое обеспечение. Эффективная реализация процесса кадрового обеспечения позволяет сформировать такую важную характеристику кадров, как их конкурентоспособность, т. е. работников со сложным комплексом физиологических, социально-бытовых, экономических, психологических, профессиональных, квалификационных и других характеристик, делающих их предпочтительнее в сравнении с другими работниками. ■

ЛИТЕРАТУРА

1. Васильева З. А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2. – С. 83–90.
2. Захаров А. Н. Конкурентоспособность предприятия: сущность, методы оценки и механизмы увеличения / А. Н. Захаров, А. А. Зокин // Бизнес и банки. – 2004. – № 1–2. – С. 1–5.
3. Зулькарнаев И. У. Метод расчета интегральной конкурентоспособности промышленных, торговых и финансовых предприятий // Маркетинг в России и за рубежом. – 2001. – № 4 (24). – С. 17–27.
4. Иванов Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток: Монографія / Ю. Б. Иванов, П. А. Орлов, О. Ю. Иванова; Нац. акад. наук Укр., Н.-д. центр індустр. проблем розвитку. – Х.: ІНЖЕК, 2008. – 351 с.
5. Старовойтов М. К. Практический инструментарий организации управления промышленным предприятием: монография / М. К. Старовойтов, Б. Ф. Фомин. – М.: Высшая школа, 2002. – 294 с.
6. Фатхутдінов Р. А. Управління конкурентоздатністю організації: Підручник/ Фатхутдінов Р. А., Осовська Г. В. – К.: Кондор, 2009. – 468 с.
7. Формирование конкурентной позиции предприятия в условиях кризиса: Монография/ [А. Н. Тищенко, Ю. Б. Иванов, Н. А. Кизим и др.]; Н.-и. центр индустр. пробл. развития НАН Украины. – Х.: ИНЖЭК, 2007. – 375 с.

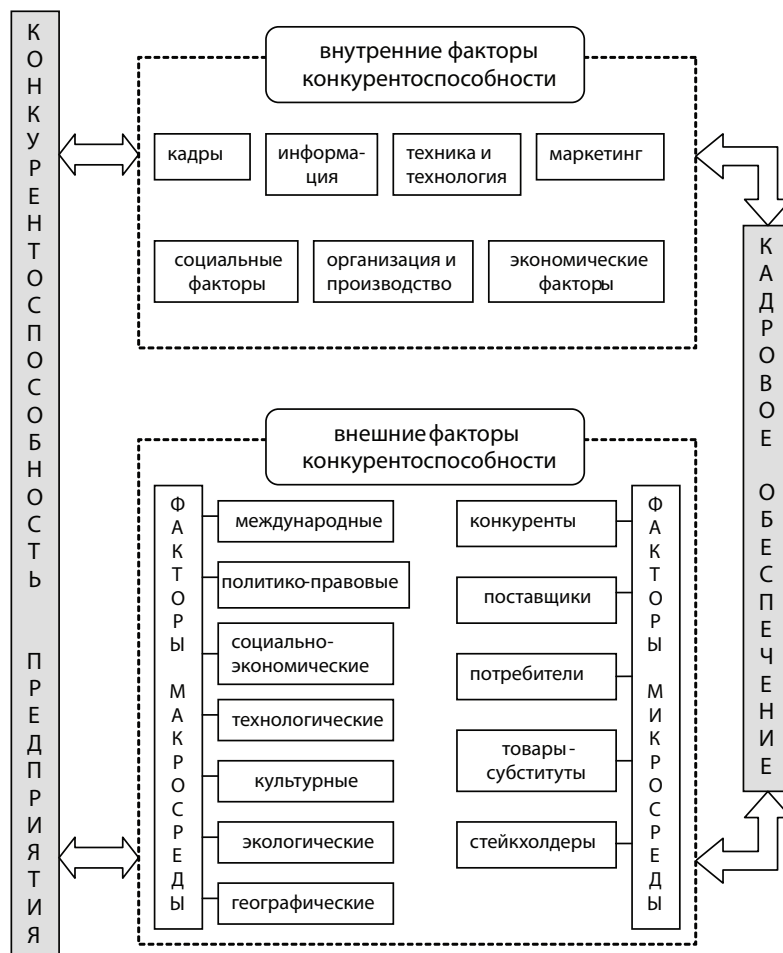


Рис. 1. Взаимосвязь кадрового обеспечения с внешними и внутренними факторами конкурентоспособности