

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
ЗАПОРІЗЬКА ДЕРЖАВНА ІНЖЕНЕРНА АКАДЕМІЯ

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ
ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 1 (07) 2017

Частина 1

ЗАПОРІЖЖЯ

2017

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ:

Головний редактор:

Коваленко О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

Відповідальний секретар:

Морщенок Т.С. – кандидат економічних наук, доцент кафедри економіки підприємства Запорізької державної інженерної академії.

Члени редакційної колегії:

Воронкова В.Г. – доктор філософських наук, професор, завідувач кафедри менеджменту організацій та управління проектами Запорізької державної інженерної академії, академік Української академії політичних наук.

Гринько Т.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та управління Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара.

Двігун А.О. – доктор економічних наук, професор, начальник відділу регіональної політики НІСД при Президентові України.

Колосов А.М. – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Старобільськ).

Макаренко А.П. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку, аналізу, оподаткування та аудиту Запорізької державної інженерної академії.

Меджибовська Н.С. – доктор економічних наук, професор кафедри економічної кібернетики Одеського національного економічного університету.

Метеленко Н.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів, банківської справи та страхування Запорізької державної інженерної академії.

Орловська Ю.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Придніпровська державна академія будівництва і архітектури».

Салига К.С. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри фінансів та моделювання економічних систем Класичного приватного університету, академік Академії економічних наук України.

Семенов А.Г. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства, проректор з науково-педагогічної роботи, директор Інституту економіки Класичного приватного університету, академік Академії економічних наук України.

Сталінська О.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки підприємства Донецького національного університету (м. Вінниця).

Абдугалієв А.М. – голова правління АТ «Енергоінформ», доктор, Казахський економічний університет імені Т. Рискулова (м. Астана, Республіка Казахстан).

Марчін Вінерські – Ph.D. in Economics, старший викладач кафедри загальної теорії економіки факультету права, адміністрації і економіки Інституту економічних наук Вроцлавського університету (м. Вроцлав, Республіка Польща).

Морозов Л.В. – доктор технічних наук, професор, директор відділу інновацій та інвестицій у вищій школі імені Тадеуша Котарбінського (м. Ольштин, Польща).

Саткалієва Т.С. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри Менеджменту Університету Нархоз, заслужений діяч Республіки Казахстан, почесний працівник освіти (м. Алмати, Республіка Казахстан).

Шапошников К.С. – доктор економічних наук, професор, директор Причорноморського науково-дослідного інституту економіки та інновацій.

Шелег М.С. – доктор економічних наук, професор, професор кафедри економіки торгівлі Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ, Республіка Білорусь).

**Рекомендовано до друку та поширення через мережу Internet
Вченою радою Запорізької державної інженерної академії
(протокол № 2 від 23.02.2017 р.)**

Науковий журнал
«Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії»
zareєстровано Міністерством юстиції України
(Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
серія КВ № 21933-11833ПР від 23.03.2016 року)

ЗМІСТ

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Васюк Є.А. ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТРАНСФЕРТНОЇ ПОЛІТИКИ ТНК.....	7
Власенко Л.В. КОНКУРЕНЦІЯ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ДВОСТОРОННІХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КНР.....	11
Шиманська К.В. РОЗВИТОК КЛАСИФІКАЦІЙНОГО ПІДХОДУ ДО МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПІДХІД.....	16
Щава Р.П. ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ РЕГУЛЮВАННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ.....	20

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ
НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Ляшенко Г.П., Ворвихвост О.Д. СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ.....	24
Капканець В.С. РОЗРОБЛЕННЯ КОМПЛЕКСНОГО АЛГОРИТМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ.....	29
Криницька О.О. ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ ЗЕМЕЛЬ У КОНТЕКСТІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ.....	35
Нищенко О.В., АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ.....	40
Сидорченко Т.Ф. ДОСЛІДЖЕННЯ ЗЕМЕЛЬНО-МАЙНОВИХ ВІДНОСИН: КОНЦЕПЦІЇ, ПРІОРИТЕТИ.....	46
Shvets A.I. WPŁYW INFORMATYZACJI NA ROZWÓJ E-ADMINISTRACJI JAKO NOWY SPOSÓB ZARZĄDZANIA PAŃSTWEM.....	52

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Бородін М.Ю. ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ.....	56
Ведерніков М.Д., Базалійська Н.П. НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЕКСПЕРТНОГО ОЦІНЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПРАЦІВНИКА НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ.....	60
Войнаренко М.П., Волянська-Савчук Л.В. РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ.....	66

Вольвач М.М. МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ПОТЕНЦІАЛУ АВІАРЕМОНТНИХ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ПЛАНУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЇХНЬОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ.....	72
Гончаренко А.І. ВІННИЦЬКА ОБЛАСТЬ: ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА.....	78
Гопкало Л.М. КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ СОЦІАЛЬНОГО ТУРИЗМУ.....	83
Доронін С.А. АНАЛІЗ ПРОФЕСІЙНОЇ МОБІЛЬНОСТІ ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ: ОСОБИСТІСНІ АСПЕКТИ.....	89
Єременко Д.В. ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ПРОДУКЦІЇ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ.....	95
Зянько В.В., Дзюбко М.Ю. МЕТОДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ.....	99
Малик І.П., Каракаш Ю.А. ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....	103
Кушлик О.Ю. СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	108
Лозинська І.В., Бессараб О.В. АДАПТАЦІЯ УКРАЇНСЬКИХ СТАНДАРТІВ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ СКОТАРСТВА ДО СВІТОВИХ ВИМОГ.....	113
Мандич О.В. СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....	116
Слепян Е.В., Сотченко Ю.К., Ніколаєв С.В. ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ.....	120

CONTENTS

WORLD ECONOMY AND INTERNATIONAL ECONOMIC RELATIONS

Vasiuk Y.A.	
THE ECONOMIC ESSENCE OF TNCS' TRANSFER POLICY.....	7
Vlasenko L.V.	
COMPETITION ON EXTERNAL MARKETS AS A FACTOR OF DEVELOPMENT OF UKRAINE-CHINA BILATERAL TRADE.....	12
Shymanska K.V.	
THE DEVELOPMENT OF INTERNATIONAL MIGRATION CLASSIFICATION: THE INSTITUTIONAL APPROACH.....	16
Schava R.	
INSTITUTIONAL FRAMEWORK OF FISCAL POLICY REGULATING IN TERMS OF TRANSFORMATION.....	20

ECONOMY AND NATIONAL ECONOMY MANAGEMENT

Lyashenko G.P., Vorvihvost O.D.	
THE ESSENCE AND PECULIARITIES OF INTELLECTUAL PROPERTY USE IN UKRAINE.....	24
Kapkanets V.S.	
DEVELOPMENT OF COMPLEX ALGORITHM OF FINANCIAL-ECONOMIC POTENTIAL MANAGEMENT OF IRON ORE INDUSTRY ENTERPRISES.....	29
Krinitckaya O.A.	
INFRASTRUCTURE OF LAND MARKET IN THE FOOD POLICY OF COUNTRY.....	35
Nyshenko O.V.	
ANALYTICAL ASPECTS OF PHARMACEUTICAL INDUSTRY DEVELOPMENT IN UKRAINE.....	40
Sidorchenko T.F.	
RESEARCH LAND AND PROPERTY RELATIONS: CONCEPT, PRIORITIES.....	46
Shvets A.I.	
THE IMPACT OF INFORMATION OF THE DEVELOPMENT OF E-GOVERNMENT AS A NEW WAY OF GOVERNANCE.....	52

ECONOMY AND MANAGEMENT OF ENTERPRISES

Borodin M.Y.	
ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC PRINCIPLES OF MODERNIZATION OF THE OIL AND GAS COMPLEX ENTITIES.....	56
Vedernikov M.D., Bazaliyska N.P.	
SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES ON EXPERT EVALUATION INDICATORS OF LABOR BEHAVIOR IN THE MECHANICAL ENGINEERING.....	60
Voyarenko M.P., Volanska-Savchuk L.V.	
RECOMMENDATIONS ON EVALUATION OF CORPORATE CULTURE AT THE MECHANICAL ENGINEERING ENTERPRISES.....	66
Volvach M.M.	
THE STRUCTURE MODELING OF OPTIMAL POTENTIAL OF THE AIRCRAFT REPAIR ENTERPRISES FOR PLANNING THEIR INNOVATIVE DEVELOPMENT.....	72
Honcharenko A.I.	
VINNYTSIA REGION: INVESTMENT AND INNOVATION COMPONENT.....	78

Нопкало Л.М. CONCEPTUAL MODEL DEVELOPMENT OF RESORT AND RECREATIONAL ENTERPRISES OF SOCIAL TOURISM.....	89
Eremenko D.V. THE EFFICIENCY OF PRODUCTION OF COMPETITIVE PRODUCTS IN THE FARMS.....	95
Zianko V.V., Dzyubko M.Yu. METHODS OF ANALYSIS OF FINANCIAL RISK OF ECONOMIC ENTITIES.....	99
Malyk I.P., Karakash Y.A. RESEARCH OF GOING NEAR DETERMINATION OF ECONOMIC ESSENCE OF CONCEPT «EFFICIENCY».....	103
Kushlyk O.Yu. STRATEGIC MANAGEMENT IN ENSURING THE EFFICIENT ACTIVITY OF ELECTRIC POWER SUPPLY COMPANIES.....	108
Lozynska I., Bessarab O. ADAPTATION OF UKRAINIAN CATTLE BREEDING STANDARDS OF PRODUCT QUALITY TO INTERNATIONAL REQUIREMENTS.....	113
Mandyh O. STRATEGY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES COMPETITIVE.....	116
Slepian E.V., Sotchenko Y.K., Nikolayev S.V. PRODUCTION CAPACITY AND EFFICIENCY OF ITS USE.....	120

СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

УДК 334.726:336.671.1

Васюк Є.А., аспірант
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ТРАНСФЕРТНОЇ ПОЛІТИКИ ТНК

Васюк Є.А. Економічна сутність трансфертної політики ТНК. У статті визначено поняття трансферу, фінансової та податкової політики ТНК. Обґрунтовано виділення трансфертних операцій як окремої складової фінансових зв'язків підрозділів корпоративних суб'єктів міжнародної економічної діяльності. Розглянуто внутрішньофірмові потоки ТНК, визначено серед них місце трансфертних операцій. Запропоновано авторське формулювання поняття трансфертної політики ТНК. Розглянуто її сутність та особливості формування. Систематизовано структуру фінансових інструментів, що формують трансфертну політику ТНК.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, трансферт, внутрішньофірмові потоки, фінансова політика, трансфертна політика ТНК.

Васюк Е.А. Экономическая сущность трансфертной политики ТНК. В статье определено понятие трансферта, финансовой и налоговой политики ТНК. Обосновано выделение трансфертных операций как отдельной составляющей финансовых связей подразделений корпоративных субъектов международной экономической деятельности. Рассмотрены внутрифирменные потоки ТНК, определено среди них место трансфертных операций. Предложена авторская формулировка понятия трансфертной политики ТНК. Рассмотрены ее сущность и особенности формирования. Систематизирована структура финансовых инструментов, которые формируют трансфертную политику ТНК.

Ключевые слова: транснациональная корпорация, трансферт, внутрифирменные потоки, финансовая политика, трансфертная политика ТНК.

Vasiuk Y.A. The economic essence of TNCs' transfer policy. The article defines the notion of transfer, TNCs' financial and tax policy. The author justified that transfer operations are the separate component of the financial relations between subsidiaries of international corporations. In the article considered intercompany flows and defined place of transfer operations among them. The author suggests the definition of TNCs' transfer policy. The essence and peculiarities of transfer policy formation are reviewed. The financial instruments shaping TNCs' transfer policy are structured.

Key words: transnational corporation, transfer, intra-flows, financial policy, TNC's transfer policy.

Постановка проблеми. Впровадження цифрової економіки дало змогу транснаціональним корпораціям ефективно розташувати структурні підрозділи задля максимізації податкової вигоди. Наприкінці минулого століття здійснення частини операцій вимагало фізичної близькості до ринку збуту, але поширення інформаційних технологій дало можливість запровадити нові моделі управління. Зараз міжнародні компанії за допомогою глобальних мереж відмовляються від стаціонарних підрозділів і переносять бізнес-функції на ті локації, де їх здійснення є продуктивнішим. Паралельно простежується тенденція до перевищення валових продажів великих корпорацій над розмірам ВВП приймаючих країн, тому для останніх постає питання оновлення правил та меж ділової активності корпоративних

суб'єктів господарювання. За детальним розглядом трансфертного ціноутворення, трансферу технологій, дивідендної політики, системи внутрішнього кредитування економісти залишають осторонь питання саме взаємодії перелічених аспектів діяльності ТНК, що породжує теми для роздумів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інвестиційної діяльності транснаціональних компаній є рейтинговим в списку найбільш популярних тем. Зокрема, О. Булкот систематизовано внутрішні та зовнішні фінансові потоки ТНК, та обґрунтовано доцільність виокремлення менеджменту як інтегральної складової у формуванні короткострокової політики ТНК [1]. Недоліком такого підходу є відсутність чіткого розмежування діяльності міжнародних компаній щодо мініміза-

ції операційних ризиків як застережних заходів та зменшення податкового навантаження як свідомого порушення чинного законодавства, а також відсутність врахування впливу політичних, соціальних та економічних факторів на формування загальної фінансової політики.

Т. Балок структуровані фінансові потоки всередині ТНК на кожному з рівнів її організаційно-економічної системи, виокремлено напрями фінансових зв'язків між підрозділами корпоративних суб'єктів міжнародної діяльності [2], а також розмежовано першочергові та другорядні внутрішньофірмові потоки. До недоліків підходу цього автору можна віднести відсутність аналізу групи фінансових потоків, які виявляються на кожному з рівнів системи ТНК й мають безпосереднє відношення саме до політики управління трансфертними операціями ТНК.

Ф. Сміт розглянуто ризики входження на нові ринки та інвестування міжнародних корпорацій в країни, що розвиваються [3]. Зосереджено увагу на цілком законних шляхах уникнення високих податків на прибутки та / або зменшення самої бази оподаткування. Визначено, що міжнародні організації запроваджують норми регулювання діяльності ТНК з огляду на потреби держав, але зовсім не аналізують природу та стимули самих компаній. Розглянуто сучасні ініціативи Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР) і піддані серйозній критиці. Однак простежується більше юридичний підхід до розгляду питання без вдавання в подробиці економічної сутності.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження економічної сутності трансфертної політики ТНК за рахунок термінологічної ідентифікації цього поняття. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі завдання: розкриття поняття трансферту, фінансової та податкової політики; визначення сутності трансфертних операцій та впливу на прийняття рішень корпорації; формулювання визначення трансфертної політики ТНК; систематизація структури фінансових інструментів здійснення трансфертних операцій.

Виклад основних результатів. З метою подальшої реалізації завдання цієї статті доцільним є використання трактування ТНК, що було розроблено Л. Руденко-Сударєвою, яка ідентифікує ТНК як групу компаній, що [4, с. 45] знаходяться і функціонують у різних країнах; контролюються штаб-квартирою, яка розташована переважно в одній конкретній країні; керуються загальною стратегією і скоординованою політикою; мають певні масштаби міжнародної діяльності й реалізують єдину бізнес-ідеологію із синтезом філософії волюнтаризму, прагматизму і лібералізму; втручаються у міжнародні політичні процеси, є їх новими суб'єктами; мають уніфіковану корпоративну систему бухгалтерського обліку і звітності, успішно функціонують на основі розвитку полісистемної динамічної бізнес-моделі.

Для визначення поняття трансфертної політики ТНК потрібно чітко окреслити такі дефініції, як «політика» та «трансферт». Відповідно до економічного енциклопедичного словника політика – це низка більш-менш послідовних дій та їх наслідків; інші характеризують її як ухвалення взаємопов'язаних рішень, що стосуються вибору цілей і засобів їх досягнення [5, с. 126]. Транснаціональна корпорація за рахунок широкого спектру видів діяльності провадить від товарної до дивідендної політики. Отже, поняття «політика ТНК» охоплює весь спектр питань, які вирішуються на кожному з рівнів організаційно-економічної системи ТНК, проте ключовими елементами є фінансова та податкова складові, оскільки вони пов'язані безпосередньо з формуванням фінансово-економічних результатів діяльності ТНК.

Фінансова політика підприємства передбачає формування заходів за такими основними напрямками, як формування активів та структури капіталу, політика управління активами та інвестиціями, політика залучення фінансових ресурсів, політика управління фінансовими ризиками і запобігання банкрутству [6, с. 687]. Еволюція економічних відносин привела до постійно зростаючої ролі нематеріальних активів в структурі капіталу, під час визначення вартості яких виникають значні труднощі через правову незахищеність чи відсутність їх обліку на балансових рахунках. Найбільш очевидним це є для глобальних високотехнологічних корпорацій, де основні засоби та джерела прибутку є інтелектуальною власністю, яку важко оцінити і легко переміщувати. Тому визначення фінансової політики ТНК слід уточнити як систему заходів щодо формування активів та управління ними, структури капіталу та пов'язаних з міжнародною інвестиційною діяльністю ризиків в умовах поступового розмежування між юрисдикціями, де зареєстровано прибутки та фактично згенеровано ці прибутки в результаті економічної діяльності.

А податкова політика полягає у виборі оптимального способу здійснення податкових платежів за наявності альтернативних варіантів господарської діяльності. Основними етапами податкової політики підприємства є виявлення напрямів господарської діяльності підприємства, які дають змогу мінімізувати податкові платежі внаслідок різних ставок оподаткування; оцінка можливостей щодо зменшення бази оподаткування підприємства за рахунок прямих податкових пільг; врахування непрямих податкових пільг та регіональних особливостей формування податкової політики; оцінка ефективності розробленої політики [6, с. 688]. Вибір податкової політики визначає не тільки шлях взаємодії корпорації з місцевими фіскальними органами, але й формує принцип розміщення філій та дочірніх компаній. Виникнення проблеми переміщення прибутків та розмиття податкової бази стало можливим завдяки створенню кожною країною власних правил щодо

захисту податкової бази [7]. Завдяки відсутності уніфікованих нормативних принципів регулювання та можливості здійснювати господарську діяльність в декількох країнах одночасно менеджери транснаціональних корпорацій просто використали вже сформовані шляхи мінімізації податкових платежів. Таким чином, податкова політика є комплексною прорахованою схемою щодо вигідного розташування функціональних підрозділів міжнародної корпорації задля використання наявних можливостей сплати податків на вигідних умовах.

Щодо поняття «трансферт», то воно є для світової економіки порівняно новим. Трансферт (франц. “Transfert”, лат. “transfere” – переносити, переводити) трактується як передавання товарів, послуг, грошових виплат, прав власності. Варто зауважити, що сьогодні є актуальним питання розмежування понять «трансфер» та «трансферт» [8, с. 48]. Термін вживається у різних транскрипціях: у франкомовній (трансферт, з літерою «т» на кінці) він використовується у професійній лексиці банківських працівників; в англomовній (трансфер, без літери «т» на кінці) – у науковій сфері та бізнесі (трансфер технологій, трансфер норм). Т. Савченко та М. Макаренко зазначають, що найчастіше поняття «трансферт» використовують для позначення безоплатного руху грошових коштів або матеріальних цінностей між суб'єктами економічних відносин [9, с. 163]. В журналі про бізнес в Росії та за кордоном “Business times” трансферт визначається як операція, що не передбачає одержання однієї інституційної стороною ніяких відшкодувань за надані іншій стороні товари або послуги [10]. Насправді немає різниці, в якій транскрипції використано поняття трансферту.

Запозичені слова несуть за собою мовні особливості країни походження, але сутність від цього не змінюється. Вважати за помилку неправильне написання завдяки таким обставинам просто абсурдно. З огляду на усталений в нашій країні переклад все ж справедливо говорити «трансфертні ціни», але «трансфер технологій».

Більш повне визначення трансферту надає І. Фамінський. За сферою використання поняття трансферту розглядають таким чином: 1) в національних рахунках операції розподілу коштів, що здійснюються з тією чи іншою соціальною чи економічною метою у формі платежу одного господарюючого суб'єкту без участі явного і безпосереднього контрагента; у сфері державних фінансів: сукупність операцій, пов'язаних з видачею субсидій або допомоги, що надаються державою, чи виплата відсотків, що були нараховані за її боргами; кредитний трансферт – зміна в розподілі бюджетних кредитів, що потребують зміни сутності самої операції, що фінансується, і, відповідно, природи нарахованих витрат; 2) документ, що підтверджує право фізичної чи юридичної особи на отримання власних цінних паперів (чи частки в капіталі), що належить іншому власнику [11, с. 403]. Сформульовані визначення поєднує той факт, що трансферт є односторонньою і безповоротною операцією.

Особливість процесу трансферту полягає у передачі будь-яких активів, операцій чи бізнес-процесів або навіть платежів, що відбувається в межах єдиної системи зв'язків між структурними елементами і не тягне за собою віддачі у вигляді товарів або послуг. Виплати фінансових відшкодувань за внутрішніми кредитами чи ліцензійними договорами про пере-

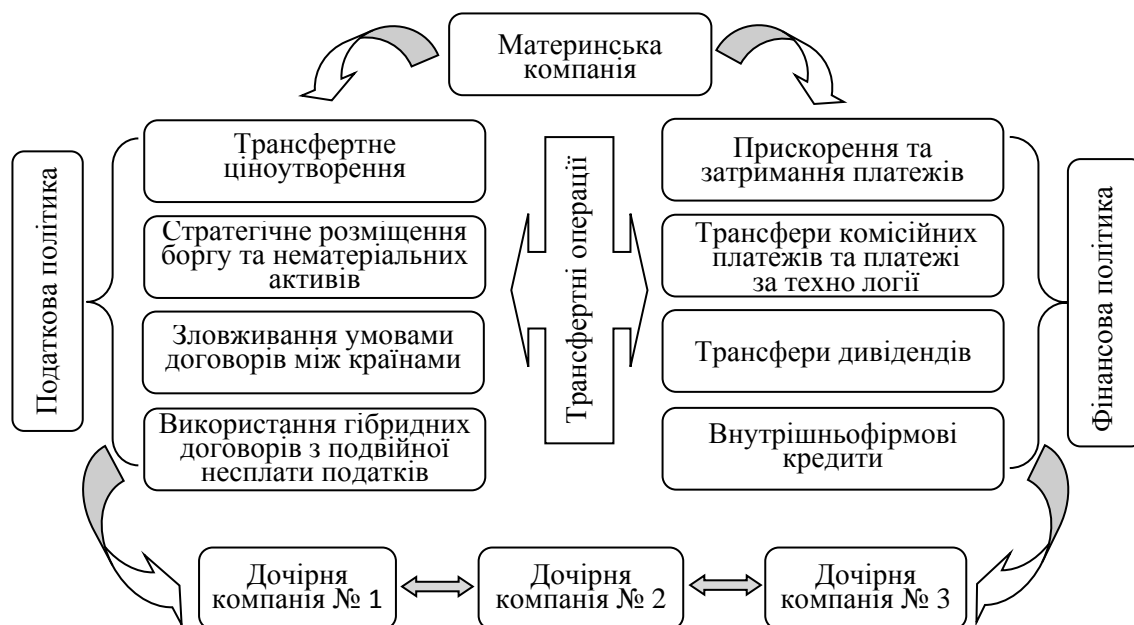


Рис. 1. Економічна сутність трансфертної політики ТНК

Джерело: складено автором на основі [11, с. 52–53; 12, с. 360–365]

дачу технологій також називаються трансфертами. Звідси виникає питання про те, чому платне переміщення активів називається трансфером, а не простим продажем. В цьому випадку повноцінна операція продажу має місце під час платної передачі товарів чи послуг непов'язаному контрагенту. ТНК має розширену мережу дочірніх компаній та відділень, тому всі внутрішні операції, які не передбачають користування послугами зовнішнього (непов'язаного) суб'єкта господарювання, виправдано називати трансфертними.

З метою подальшого емпіричного аналізу масштабів внутрішньофірмових трансфертів важливо якомога точніше обкреслити межі їх впливу та взаємодії з щоденною господарською діяльністю міжнародної корпорації. Трансфертні операції:

1) не пов'язані з підприємницькою чи іншою діяльністю, яка обмежена кордонами конкретної країни або території;

2) виникають в результаті роз'єднання місцевостей, де фактично відбулося створення вартості в результаті економічної діяльності та де ця вартість була визнана;

3) не підлягають регулюванню органами місцевої влади (наприклад, приймаючої країни), оскільки за своєю сутністю не можуть порушувати законодавчі норми тільки окремо взятої суверенної держави.

Трансфертні операції ТНК приводять до внутрішньофірмових фінансових потоків. По відношенню до материнської компанії останні набувають низхідного та висхідного характеру. Низхідні внутрішньофірмові потоки виникають, коли материнська компанія здійснює додаткові інвестиції у зарубіжні підрозділи, закуповує товари, послуги та інші реальні активи у цих підрозділів, а висхідні пов'язані із виплатою дивідендів та репатріацією прибутків, здійсненням різного роду платежів на користь материнської компанії. Першочерговими називають такі потоки, як, зокрема, інвестиції, внутрішньофірмове кредитування, плата за товари, послуги, а до другорядних можна віднести репатріацію прибутків, дивідендні виплати, комісійні платежі та роялті [12, с. 8]. Трансфертні операції мають безпосередній зв'язок з організаційним та виробничим рівнями, оскільки процеси всередині ТНК не пов'язані тільки з переміщенням фінансових активів. Трансфертні операції є своєрідним інструментом мінімізації витрат ТНК у всіх рівнях організаційно-економічної системи ТНК.

На основі викладеного матеріалу автором побудовано систему внутрішньокорпоративних потоків з визначенням інструментів здійснення трансфертних операцій (рис. 1). Деякі із зазначених трансфертних операцій потребують пояснення. Зловживання умовами договорів між країнами (англ. "treaty abuse") – здійснення правомірних дій, завдяки яким отримано результат, що суперечить умовам договору. Зловживання гібридних договорів з подвійної

несплати податків (англ. "the use of hybrid mismatch arrangements") – використання механізмів експлуатації різниці в податковому трактуванні інструментів, об'єктів та трансфертів між дома чи більше країнами.

Таким чином, ключові особливості трансфертних операцій ТНК такі: 1) є суто внутрішніми; 2) наявні у всіх рівнях ТНК; 3) мають безпосередній вплив на зменшення корпоративного податку; 4) є визначальними для залучення держав у міжнародну податкову конкуренцію; 5) є взаємодоповнюючими факторами під час ведення корпоративної політики; 6) залежать від політико-правових, соціально-культурних та економічних особливостей країни-розташування закордонних філій.

Враховуючи вищенаведене, можна сказати, що трансфертна політика ТНК – це комплекс взаємопов'язаних дій щодо управління трансфертними операціями, здійснюваними між підрозділами глобальної корпоративної структури за допомогою інструментів внутрішньофірмового руху фондів в умовах організаційної недосконалості корпорацій та політико-правової і соціально-економічної обмеженості країн з метою мінімізації транзакційних витрат та розміру податкових платежів щодо корпоративного прибутку.

Висновки. Політика – це комплекс цілеспрямованих дій стосовно вирішення питань, які охоплюють діяльність компанії на всіх рівнях її організаційно-економічної системи та забезпечують ефективне використання ресурсів задля максимізації прибутку. Оскільки транснаціональні корпорації постійно долучаються до процесів інвестиційної діяльності, управління активами та безпосередньої роботи з місцевими адміністративними та фіскальними службами, фінансова та податкова політика заслуговує особливої уваги. Розширення міжнародної діяльності ТНК, запровадження суто внутрішніх законодавчих норм регулювання системи оподаткування дочірніх компаній та філій, які присутні на території певної країни, а також відокремлення вартості від місяця її створення стали поштовхом до виникнення поняття трансфертних операцій. Останні сформували комплекс операцій, що здійснюються між підрозділами глобальної корпоративної структури за допомогою інструментів внутрішньофірмового руху фондів в умовах організаційної недосконалості корпорацій та політико-правової і соціально-економічної обмеженості країн з метою мінімізації транзакційних витрат та розміру податкових платежів з корпоративного прибутку, що і визначило поняття трансфертної політики ТНК.

Перспективним для подальших досліджень є класифікація інструментів трансфертної політики для зменшення транзакційних витрат ТНК, а також їх вплив на оптимізацію оподаткування цілісної структури ТНК, а не її окремих елементів.

Список літератури:

1. Булкот О. Особливості формування сучасного фінансового механізму транснаціональних корпорацій / О. Булкот // Вісник Київського національного економічного університету імені Тараса Шевченка. – 2014. – № 5. – С. 6–10.
2. Балюк Т. Внутрішньофірмові фінансові потоки в організаційно-економічній системі ТНК / Т. Балюк // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : зб. наук. пр. – Т. 3. – Маріуполь : ПДТУ, 2011. – С. 49–54.
3. Smith F. Asset protection in multinational enterprises – where to now? : Implications for asset protection planning in multinational enterprises from the OECD's work on BEPS / F. Smith // The Multinational Business Review. – 2014. – Vol. 22. – P. 351–371.
4. Руденко-Сударєва Л. Системна модифікація бізнес-моделей глобальних корпорацій: еволюція теоретичних підходів / Л. Руденко-Сударєва // Дослідження міжнародної економіки. – 2011. – Вип. 4. – С. 42–56. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/znpdme_2011_4_6.
5. Економічний енциклопедичний словник : у 2 т. / ред. С. Мочерний. – Львів : Світ, 2006. – Т. 2 : О–Я. – 2006. – 568 с.
6. Загородній А. Фінансово-економічний словник: близько 8 000 понять і термінів / А. Загородній, Г. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с.
7. A History of Attempts to Regulate the Activities of Transnational Corporations: What Lessons Can Be Learned? // Friends of the Earth-England, Wales and Northern Ireland [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.corporateaccountability.org.uk.
8. Антошенкова В. Актуальність функціонування трансфертних цін в умовах агропромислової інтеграції / В. Антошенкова // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2013. – № 2(3). – С. 47–52. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2\(3\)_6.pdf](http://nbuv.gov.ua/j-pdf/znptdau_2013_2(3)_6.pdf).
9. Макаренко М. Система трансфертного ціноутворення в комерційних банках : [монографія] / М. Макаренко, Т. Савченко. – Суми : ДВНЗ «УАБСНБУ», 2008. – 238 с.
10. Business times – журнал про бізнес в Росії та закордоном [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.bea.gov/international/di1fdiop.htm>.
11. Внешнеэкономический толковый словарь / И. Фаминский и др. ; ред. И. Фаминский. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 503 с.
12. Балюк Т. Внутрішньофірмовий рух фінансових ресурсів у транснаціональних компаніях : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.02 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Т. Балюк ; Київ. нац. ун-т ім. Т. Шевченка. – К., 2011. – 21 с.

УДК 339.56

Власенко Л.В., аспірант,
старший викладач кафедри міжнародних економічних відносин
Запорізький інститут економіки та інформаційних технологій

КОНКУРЕНЦІЯ НА ЗОВНІШНІХ РИНКАХ ЯК ФАКТОР РОЗВИТКУ ДВОСТОРОННІХ ТОРГОВЕЛЬНИХ ВІДНОСИН МІЖ УКРАЇНОЮ ТА КНР

Власенко Л.В. Конкуренція на зовнішніх ринках як фактор розвитку двосторонніх торговельних відносин між Україною та КНР. У статті розглянуті методи визначення конкурентоспроможності на товарних ринках та встановлення вірогідності конкуренції з конкретним торговельним партнером. За допомогою індексу виявленої порівняльної переваги та індексу подібності експорту встановлені якість та ефективність двосторонньої торгівлі України та КНР, визначені конкретні галузі, у яких торговельне протистояння може зростати, а також запропоновані шляхи уникнення жорсткої конкуренції. Визначені перспективні напрями двосторонньої торгівлі КНР тими товарами, в яких вітчизняні виробники мають виявлені відносні переваги.

Ключові слова: міжнародна торгівля, двостороння торгівля, українсько-китайська торгівля, індекс порівняльних переваг, індекс подібності експорту.

Власенко Л.В. Конкуренция на внешних рынках как фактор развития двусторонних торговых отношений между Украиной и КНР. В статье рассмотрены методы определения конкурентоспособности на товарных рынках и определения вероятности конкуренции с конкретным торговым партнером. С помощью индекса выявленного относительного преимущества и индекса подобности экспорта определены качество и эффективность двусторонней торговли Украины и КНР, установлены конкретные отрасли, в которых торговое противостояние может усиливаться, а также предложены пути предотвращения жесткой конкуренции. Определены перспективные направления двусторонней торговли с КНР теми товарами, в которых отечественные производители имеют выявленные относительные преимущества.

Ключевые слова: международная торговля, двусторонняя торговля, украинско-китайская торговля, индекс сравнительных преимуществ, индекс подобности экспорта.

Vlasenko L.V. Competition on external markets as a factor of development of Ukraine-China bilateral trade. In the article methods of evaluation of competitiveness and probability of competition with certain partner in commodities trade are considered. Using revealed comparative advantage index and export similarity index quality and effectiveness of Ukraine-China bilateral trade was evaluated and revealed. Certain branches of trade with growing level of possible competition were outlined. Possible actions to prevent and avoid severe competition were proposed. Promising avenues of bilateral trade between Ukraine and China was outlined along with perspective commodities that have revealed competitive advantage.

Key words: international trade, bilateral trade, Ukraine-China trade, revealed comparative advantage index, export similarity index.

Постановка проблеми. Китайська Народна Республіка є найбільшим у світі виробником товарів та експортером, вплив якого на світову торгівлю постійно збільшується. Протягом останніх років Китай завершив модернізацію виробництва та продовжує процес переорієнтації своїх експортних потоків з дешевих споживчих товарів та напівфабрикатів на готову продукцію з високою технологічною складовою, що спричиняє посилення конкуренції з боку китайських виробників на традиційних для України зовнішніх ринках. Стрімке збільшення частки КНР у світовій торгівлі, зростання конкуренції та негативні тенденції у розвитку українсько-китайської торгівлі зумовили тему дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Двосторонню торгівлю між Україною та Китайською Народною Республікою вивчали М. Висоцька, Л. Гальперіна, В. Левківський, А. Мокій, М. Матула, М. Флейчук, Т. Молодченко, А. Румянцев, О. Шайда, Ван Пен, Чен Хунцзе, Чжан Юань та Лі Чжоу. Виявлення порівняльних переваг та спеціалізації імпорту під час торгівлі товарами між Україною та КНР було здійснено у роботі З. Макогін. Проте сучасний стан порівняльних переваг окремих товарів та груп, подібності експортного портфеля та рівня конкуренції України та Китаю на зовнішніх ринках є недостатньо висвітленим та потребує додаткового вивчення.

Постановка завдання. Метою дослідження є обчислення аналітичних показників міжнародної торгівлі, визначення наявного стану та вірогідності зростання конкуренції між українськими та китайськими товарами на зовнішніх ринках, виявлення конкурентних переваг вітчизняних виробників у світовій та двосторонній торгівлі, розробка рекомендацій щодо уникнення запевне невідповідної конкуренції та оптимізації структури двосторонньої торгівлі.

Виклад основних результатів. Після вступу до Світової торгової організації у 2001 р. Китайська Народна Республіка (далі – КНР) постійно посилює свій вплив на світову торгівлю, частка КНР у глобальній торгівлі збільшилася з 4% у 2001 р. до 12% у 2015 р. та складає приблизно 4 трлн дол. США [1]. Зростання присутності виробників КНР на світових товарних ринках неодмінно приводить до посилення конкуренції та боротьби за обмежені ринки збуту, особливо це стосується товарів низької цінкової категорії, на виробництві яких спеціалізуються

китайські виробники. У цих умовах важливо визначити вплив конкуренції з боку КНР на сучасний стан зовнішньої торгівлі України та наявні перспективи уникнення конкуренції з метою оптимізації світової та двосторонньої торгівлі між Україною та КНР.

Для визначення конкурентоспроможності у глобальному середовищі та оцінки рівня спеціалізації на виробництві окремих видів продукції використовується метод порівняльних переваг (RCA-аналіз). Індекс виявленої порівняльної переваги (англ. “Revealed Comparative Advantage”), розраховується як співвідношення між часткою експорту зазначеного товару у загальному світовому експорті країни або окремого її регіону та часткою цього товару або галузі у загальному світовому експорті [2; 3, с. 72–73]:

$$RCA_{ij} = \frac{x_{ij}/X_j}{x_{iw}/X_w}, \quad (1)$$

де j – країна-експортер; w – всі країни або група країн, торгівля між якими аналізується; i – назва товару або галузі промисловості; x – обсяг експорту i -го товару або галузі; X – загальний обсяг експорту країни.

Індекс приймає значення від 0 до $+\infty$, значення індексу від 0 до 1 відображає недостатню спеціалізацію країни у виробництві i -го товару (товарної групи). Якщо значення індексу перевищує одиницю, це свідчить про виявлену порівняльну перевагу або спеціалізацію на виробництві i -го товару.

Компаративний аналіз торгівлі країни або окремого регіону з торговельним партнером дає змогу встановити подібність спеціалізації потенційних партнерів у міжнародній торгівлі.

Здійснений детальний аналіз індексу RCA для 97 товарних груп (за Гармонізованою системою) доводить, що і Україна, і КНР мають порівняльні переваги у зовнішній торгівлі, оскільки середнє значення індексу RCA у 2015 р. для обох країн перевищує одиницю. Україна має більший середній показник RCA за усіма товарними групами ($RCA = 1,7$), досягти цього вдалося за рахунок надмірної концентрації експорту, отже, й вищої порівняльної переваги по декількох товарних позиціях (зернові культури, рослинні матеріали, чорна металургія тощо). Українська продукція володіє значною виявленою перевагою в аграрному секторі: жири та олії ($RCA = 16,42$); продукти рослинного походження ($RCA = 7,59$) [4]. Товарна структура експорту з переважан-

ням цих товарів створює можливості максимальної реалізації природного потенціалу за умови всебічного розвитку агропромислового сектору на інноваційних засадах. Аналіз усієї товарної номенклатури дав змогу встановити, що індекс порівняльної переваги перевищує одиницю лише для 25 товарних груп вітчизняного експорту. Експортний портфель КНР більше диверсифікований, і, хоча середнє значення $RCA = 1,26$ нижче, ніж для України, виробники КНР володіють порівняльною перевагою у 43 товарних групах (рис. 1) [3; 4].

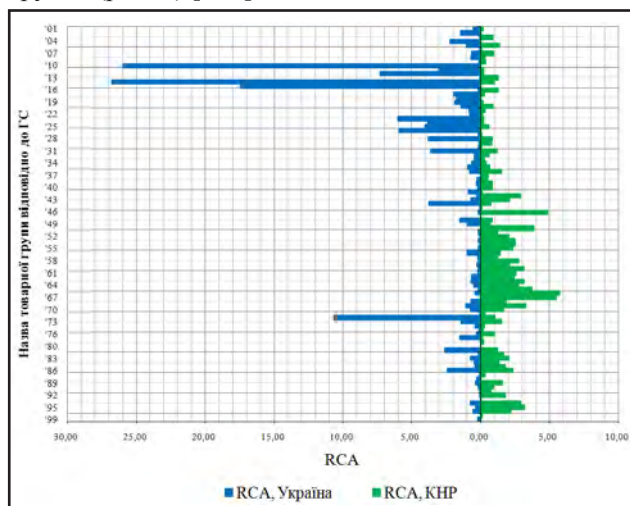


Рис. 1. Рейтинг торгових позицій України та КНР в товарній структурі експорту за показником RCA, 2015 р.*

* Розраховано за: [4; 5]

Позитивним є те, що для українського експорту зберігається відносна перевага у найважливіших товарних групах: чорні метали; зернові культури;

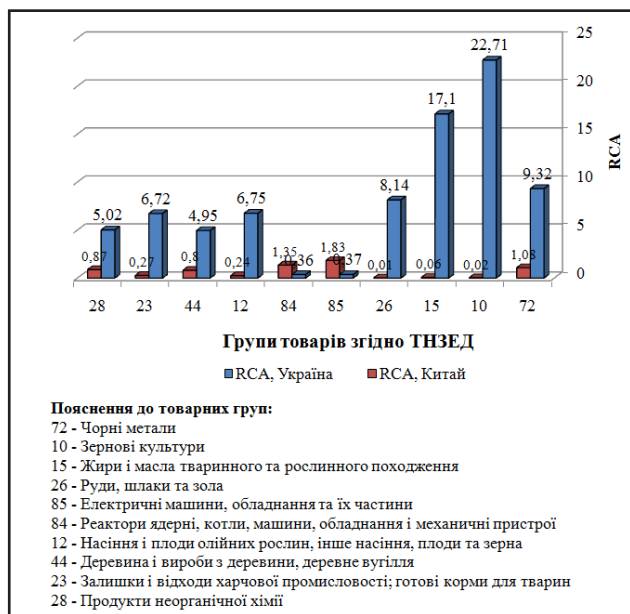


Рис. 2. Ранжування найважливіших товарних груп експорту за індексом RCA України та КНР, 2015 р.*

* Розраховано за: [4; 5]

жири та масла; руди, шлаки та зола. Наголосимо на тому, що до товарів з високим рівнем виявлених порівняльних переваг, крім сільськогосподарської сировини (групи 10, 12, 15, 23), мінеральних продуктів (група 26) та металургійних напівфабрикатів (група 72), відноситься високотехнологічна продукція, зокрема машинобудування (групи 85, 84, 28), що суперечить твердженню про домінування лише сировинного експорту (рис. 2).

На противагу вітчизняним експортерам у 2015 р. китайські володіли найвищими порівняльними перевагами насамперед за такими товарами: парасольки та прилади захисту від сонця (група 66: $RCA = 5,76$); оброблені пір'я та пух, а також вироби з них (група 67: $RCA = 5,5$); вироби із соломи, трави еспарто та інших матеріалів, які використовуються для плетіння (група 46: $RCA = 4,88$) [4].

Отже, якщо в кількісному вимірі значення індексу RCA відображає конкурентні переваги китайських товарів, то з огляду на вагомість товарів у двосторонній торгівлі та її технологічну структуру помітна значна перевага саме українських товарів. Проте через об'єктивні недоліки та обмеження оцінки конкурентоспроможності за індексом RCA (індекс не може відображати «фактичну» конкурентоспроможність товару, яка може спотворюватися державною політикою: субсидіями на виробництво, спеціальними режимами оподаткування тощо), подібні позитивні висновки не можна вважати безумовними.

Для визначення реального рівня торговельного протистояння (антагоністичності) необхідно провести зіставлення структури експортних портфелів двох країн, враховуючи, що їх подібність буде свідчити про більшу вірогідність конкурентності на обмежених ринках збуту товарів. Для цього використовується індекс подібності експорту (англ. "Export Similarity Index",) [3, с. 74–75]:

$$ESI_{js} = \left\{ \sum_i \min \left(\frac{x_{jw}^i}{X_{jw}}, \frac{x_{sw}^i}{X_{sw}} \right) \right\} \times 100 \quad (2)$$

де j та s – країни-партнери, експортні портфелі яких порівнюються; w – всі країни світу або група країн, торгівля між якими аналізується; i – назва товару або галузі промисловості; x_i – обсяг експорту i -го товару або галузі; X – загальний обсяг експорту.

Індекс може приймати значення від 0% до 100%, за рівності нулю між двома країнами немає спільних експортних груп, вони не розглядаються як конкуренти. Значення, що дорівнює 100%, свідчить про повну подібність експортних портфелів, а також про те, що за присутності на одному ринку країни неодмінно стануть конкурентами. Зазначимо, що індекс подібності експорту не враховує такі характеристики товару, як якість, ціна, позиціонування на ринку, не відображає фізичний обсяг експорту, а враховує лише його структуру.

Аналіз подібності експортного портфеля України та основних торговельних партнерів у Азійсько-

Тихоокеанському регіоні (далі – АТР) за даними 2015 р. дає змогу отримати такі результати (рис. 3): середній показник подібності експорту України та узагальненого експортного портфеля країн АТР – 35,02%; найвищого значення цей показник досягає за зіставлення товарної номенклатури експорту України та Індонезії (46,86%); Малайзії (35,23%); США (34,39%) та Таїланду (32,41%), КНР посідає четверте місце в такому рейтингу з показником 30,82%. Найменш подібним до вітчизняного є експортний портфель Російської Федерації (24,96%), що пояснюється переважанням у російському експорті енергоресурсів, частка яких у загальному експорті України складає лише 1,28%.

Динаміці зміни структури показника подібності експорту у 2001 р. та 2015 р. для експортного портфеля України та КНР властиве зниження з 38,32% у 2001 р. до 30,9% у 2013 р. внаслідок переорієнтації китайської промисловості на виробництво та експорт товарних груп, які не складають основу експортного портфеля України. Аналогічна тенденція простежується й з іншими торговельними партнерами регіону, крім Індонезії та Малайзії, що є загрозованим через аграрну орієнтацію економік цих країн. Тобто подібність товарної структури експорту з цими країнами може свідчити про деіндустріалізацію вітчизняного експортного виробництва.

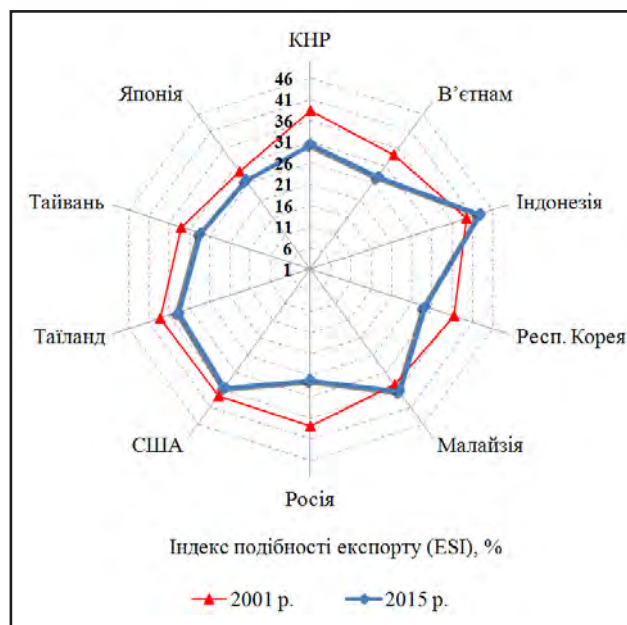


Рис. 3. Зміна географічної структури індексу подібності експорту України з найбільшими торговельними партнерами АТР, 2001 р., 2015 р., %*
* Розраховано за: [4; 5]

З іншого боку, відносно низький ступінь подібності експорту не гарантує, що Україна та КНР не будуть конкурувати на світових товарних ринках,

Таблиця 1

Динаміка зміни індексу подібності експорту України та КНР, 2001 р., 2015 р., %*

№	Розділ відповідно до УКТЗЕД	Коди товарів згідно з УКТНЗЕД	Значення ESI (%), 2001 р.	Значення ESI (%), 2015 р.	Різниця (%)
1.	I	(01-05)	13,36	2,14	-11,22
2.	II	(06-14)	12,1	4,32	-7,78
3.	III	(група 15)	0,3	0,08	-0,22
4.	IV	(16-24)	2,55	1,57	-0,98
5.	V	(25-27)	23,37	2,51	-20,86
6.	VI	(28-38)	1,14	1,05	-0,09
7.	VII	(39-40)	1,35	0,8	-0,55
8.	VIII	(41-43)	0,54	0,24	-0,3
9.	IX	(44-46)	1,5	1,5	0
10.	X	(47-49)	0,46	0,27	-0,19
11.	XI	(50-63)	1,41	0,98	-0,43
12.	XII	(64-67)	0,52	1,08	+0,56
13.	XIII	(68-70)	1,09	0,8	-0,29
14.	XIV	(група 71)	0,44	0,24	-0,2
15.	XV	(72-83)	1,21	2,05	+0,84
16.	XVI	(84-85)	8,2	36,43	28,23
17.	XVII	(86-89)	1,14	0,98	-0,16
18.	XVIII	(90-92)	0,42	1,08	+0,66
19.	XIX	(група 93)	0	0	0
20.	XX	(94-96)	2,56	4,36	+1,8
21.	XXI	(97; 99)	0,56	0,83	+0,27
22.	I-XXI	97 товарних груп	38,32	30,9	+7,42

* Розраховано за: [4; 5]

зокрема в Азійському регіоні. Поглиблений аналіз змін подібності експорту України та КНР у 2001 р. та 2015 р. за окремими товарними групами ТНЗЕД та ГСОКТ (табл. 1) доводить, що найбільшого зниження зазнала подібність таких розділів: «V. Мінеральні продукти» (на 20,86%); «I. Живі тварини, продукти тваринного походження» (на 11,22%); «III. Продукти рослинного походження» (на 7,78). При цьому подібність експорту у розділах «XVI. Механічне обладнання; машини та механізми» значно зросла (на 28,23%), що відображає переорієнтацію китайського експорту з аграрного сектору на продукцію машинобудування. Дещо зросла також подібність у експорті недорогочінних металів (на 0,84%).

Таким чином, можливість конкуренції між Україною та КНР на ринку сільськогосподарської сировини та продовольства протягом останніх 15 років істотно зменшилася. КНР переорієнтує своє виробництво та структуру зовнішньої торгівлі, збільшуючи експорт продукції чорної металургії та машинобудування, тобто товарів, що займають значну частину експортного портфеля України та є важливими для зовнішньоторговельної безпеки держави. Перш за все це стосується товарної групи «XV. Недорогочінні метали та вироби з них», до якої належить найбільша стаття вітчизняного експорту (група 72 «Чорні метали»; 8,1 млрд. дол. США, або 21,18% загального експорту у 2015 р.) [5].

Необхідно враховувати, що ще у 1996 р. Китай посідав першу позицію у світовому виробництві сталі, а в 1999 р. – перше місце за її використанням. Попит в КНР на сталь поступово зменшувався внаслідок завершення процесів індустріалізації. За цих обставин можна припустити, що китайські виробники сталі компенсуватимуть втрати за рахунок збільшення експорту і скорочення імпорту. КНР

зацікавлена в торгівлі з країнами близькосхідного регіону, до якого Україна станом на 2015 р. експортувала 40,88% загального обсягу вітчизняної сталі [5]. З 2007 р. китайські виробники нарощують свою присутність у цьому регіоні. Завдяки кон'юктурі світового ринку сталі ринки Близького Сходу і Північної Африки перетворюються на найперспективніші [6; 7]. Пріоритетність також зберігають ринки Індії, В'єтнаму, Таїланду і Республіки Корея, які з 2002 р. є найбільшими імпортерами китайської сталі [4]. Таким чином, Китай перетворюється з партнера України на її безпосереднього конкурента.

Висновки. Здійснений аналіз дає змогу стверджувати, що рівень конкуренції між Україною та КНР під час торгівлі товарами зростає. Китайські виробники концентруються на виробництві товарів тих груп, що складають основу вітчизняного експорту (чорні метали) та розширюють свою присутність на традиційних для України ринках Близького Сходу та Північної Африки. Зважаючи на розміри китайської економіки та темпи її зростання пряма конкуренція з КНР є неможливою, отже, для захисту економічної безпеки та збереження обсягів експорту Україна повинна оптимізувати ті галузі виробництва, в яких вітчизняні виробники зберігають відносну перевагу та які мають найменшу подібність експортного портфеля з КНР. До цих пріоритетних галузей відносяться сільськогосподарська сировина, харчова промисловість, олії рослинного походження та ті високотехнологічні товари машинобудування (космічна та військова сфери), у виробництві яких КНР ще має помітну технологічну відсталість. Для здійснення цієї мети доцільно якнайскоріше переглянути структуру експорту, вжити державних заходів щодо скорочення експорту сировини та дешевих матеріалів і стимулювання збільшення продажу готової і модернізованої продукції.

Список літератури:

1. Офіційний сайт “The World Bank Group” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org>.
2. Balassa B. Trade Liberalization and Revealed Comparative Advantage / B. Balassa. – Manchester School 33, 1965. – P. 99–123.
3. Mia Mikic & John Gilbert, 2007. “Trade Statistics In Policymaking – A Handbook Of Commonly Used Trade Indices And Indicators,” STUDIES IN TRADE AND INVESTMENT, United Nations Economic and Social Commission for Asia and the Pacific (ESCAP).
4. Офіційний сайт “International trade center” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.trademap.org>.
5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
6. Украинский рынок стали: куда качнется маятник? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.altus.ua/upload/wsp.pdf>.
7. Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО) : офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.fao.org/home/en>.

Шиманська К.В., к. е. н., доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Житомирський державний технологічний університет

РОЗВИТОК КЛАСИФІКАЦІЙНОГО ПІДХОДУ ДО МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПІДХІД

Шиманська К.В. Розвиток класифікаційного підходу до міжнародної міграції: інституційний підхід. У статті висвітлено та критично оцінено наявні підходи до класифікації міжнародної міграції. Обґрунтовано доцільність використання інституційного підходу до побудови класифікації даного явища міжнародної економіки. Запропоновано ввести новий об'єкт аналізу міграційних потоків – міграційну пару країн. У цьому контексті запропоновано доповнити наявну класифікацію міжнародної міграції ознаками, що визначені виходячи з можливих параметрів міграційних пар. Обґрунтовано види міжнародної міграції за кожною ознакою та описано практичне значення таких пропозицій.

Ключові слова: міжнародна міграція, міграційна пара, класифікація міграції, інституційний підхід, міграційні потоки.

Шиманская Е.В. Развитие классификационного подхода к международной миграции: институциональный подход. В статье освещены и критически оценены существующие подходы к классификации международной миграции. Обоснована целесообразность использования институционального подхода к построению классификации данного явления международной экономики. Предложено ввести новый объект анализа миграционных потоков – миграционную пару стран. В этом контексте предложено дополнить существующую классификацию международной миграции признаками, которые определены исходя из возможных параметров миграционных пар. Обоснованы виды международной миграции по каждому признаку и описано практическое значение таких предложений.

Ключевые слова: международная миграция, миграционная пара, классификация миграции, институциональный подход, миграционные потоки.

Shymanska K.V. The development of international migration classification: the institutional approach. The existing approaches to classification of international migration have been highlighted and critically evaluated in the article. The expediency of using of the institutional approach for constructing the classification of this international economy phenomenon has been grounded. We have suggested a new object of migration flows analysis – a migration pair. In this context, we have proposed the supplement of the existing international migration classification by features, defined basing on the available migration pairs parameters. The types of international migration for each feature have been identified and the practical value of author's proposals has been described.

Keywords: international migration, migration pair, migration classification, institutional approach, migratory flows.

Постановка проблеми. Складність та багатофакторність міграційних процесів, виявлена в ході дослідження численних статистичних матеріалів, фахових наукових публікацій вітчизняних та зарубіжних авторів, а також аналітичних оглядів уповноважених органів із питань міграції, потребує на рівні методології досліджень проблем міжнародної міграції (особливо в умовах посилення її міждисциплінарної проблематики) вироблення науково обґрунтованої класифікації.

На практиці відсутність виробленої класифікації та узгодженого між країнами (та у системах національного законодавства) понятійно-категоріального апарату її видів ускладнює фіксацію та статистичну обробку інформації про величину та інтенсивність міграційних потоків між країнами, величину міграційних осередків, а також величину окремих катего-

рій мігрантів за їх правовим статусом тощо. У цілому це спричиняє неможливість адекватної оцінки обсягів міжнародної міграції, неможливість здійснення контролю повноти фіскальних надходжень, пов'язаних із трудовою міграцією, а також обсягів бюджетних трансфертів на підтримку вразливих категорій мігрантів та забезпечення дотримання їх прав.

Виходячи з позиції обраного для дослідження інституційного підходу, вважаємо, що така класифікація повинна бути виважена з погляду її відповідності наявним інституційним умовам розвитку міграційних процесів (системам міжнародного та національного законодавства, прийнятим концептуальним засадам та методикам статистичних досліджень процесів міграції).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Для критичної оцінки наявних у науковій та практичній

літературі класифікацій міграцій проаналізовано праці вітчизняних та зарубіжних учених і дослідників, зокрема: І.П. Дорошиної [1], Г.Р. Заремби [2], А.Н. Каберті [3], К.Р. Кайтмазової [3], П.П. Мазурка [4], Б.М. Одягайла [4], А.В. Похлебаєвої [5], М.М. Пухової [1], О. Ровенчак [6], К.А. Тахтарової [7], І.Г. Ходжаєвої [1].

Постановка завдання. Метою дослідження є критична оцінка наявних класифікацій міжнародної міграції та визначення напрямів її вдосконалення виходячи з обраного інституційного підходу.

Виклад основних результатів. На основі проведеного бібліометричного аналізу наукових публікацій із проблем міжнародної міграції було виявлено, що пошук відповідей на соціальні, економічні та політичні питання та виклики міжнародних міграційних процесів слід базувати на міждисциплінарних підходах до вивчення міжнародної міграції як явища глобалізованого світу.

П.П. Мазурком та Б.М. Одягайлом поділено міграцію за просторовими параметрами на зовнішню, внутрішньоконтинентальну та міжконтинентальну [4, с. 110]. Разом із тим, виходячи з сформульованих їх характеристик, вважаємо, що в даному разі порушено правило класифікаційного поділу, зокрема зовнішня міграція як переміщення населення за межі своєї країни включає два інші види.

Слід піддати критиці й інтерпретацію вказаними авторами видів міграції і за другою ознакою класифікації – за часовими параметрами. Зауважимо, що тимчасова (поворотна) міграція буде включати і сезонну, і мятникову.

Класифікація, сформована Г.Р. Зарембою [2, с. 43], на нашу думку, є безсистемною, оскільки передбачає поєднання різних ознак класифікації. Наприклад, трудова міграція може передбачати і міграцію науковців, і професіоналів, адже наявні

програми науково-педагогічної мобільності, за якої викладачі можуть здійснювати викладацьку діяльність, яка для них може вважатися трудовою. Крім того, професіонали можуть мігрувати в межах діяльності транснаціональних корпорацій та спільної підприємницької діяльності, що для них також є трудовою. У цьому питанні більш системною вважаємо класифікацію, запропоновану О. Ровенчак [6, с. 136].

Не зупиняючись на змістовному наповненні відповідних видів міграції, додаткові ознаки класифікації виділяють у своєму дослідженні К.Р. Кайтмазова та А.Н. Каберті [3]. До таких ознак вони відносять стать, вік, етнічну приналежність, сімейний стан, походження, рівень освіти, кваліфікацію.

М.М. Пухова, І.П. Дорошина та І.Г. Ходжаєва [1] дають достатньо детальну характеристику видів міграції за її основними ознаками, сформульованими на базі узагальнення підходів М.Л. Тюркіна, Л.Л. Рибаківського, О.О. Назарової, В.О. Волоха. Зокрема, їх підхід вважаємо обґрунтованим з погляду логічності побудови класифікації та всебічного врахування ґрунтовних соціологічного, демографічного та політичного підходів, описаних у досліджених ними працях вказаних учених.

Для даного дослідження вважаємо за доцільне обрати за теоретико-методологічний базис вивчення проблем міжнародної міграції теорію соціального капіталу в інтерпретації Д.С. Мейсі [8], а тому вважаємо за потрібне під час побудови класифікаційних ознак даного явища міжнародної економіки використовувати поняття «міграційна пара», зміст якого визначено за результатами власних досліджень на основі застосування інституційного підходу.

Зокрема, під міграційною парою ми розуміємо комбінацію країни походження та країни призначення мігрантів, між якими історично сформувався

Таблиця 1

Пропозиції щодо вдосконалення класифікації міграції та характеристики відповідних видів

Ознака	Види міграції за ознакою
За наявністю міграційних потоків ¹ між країнами міграційної пари	Наявна
	Потенційна
За взаємним просторовим розміщенням країн міграційної пари (з використанням загальноприйнятого географічного поділу країн ООН [10])	Континентальна
	Міжконтинентальна
За напрямками міграційних потоків у межах міграційної пари	Одностороння
	Двостороння
За ступенем інтеграції країн міграційної пари	Міграція за межами інтеграційних об'єднань або в межах тих, що не передбачають вільне переміщення осіб
	Міграція в межах інтеграційних об'єднань, які передбачають вільне переміщення осіб

Джерело: авторська розробка

¹ Для цілей даного дослідження «міграційний потік» розуміється нами у визначенні терміну «потік», наведеному в українсько-англійському тлумачному словнику «Міжнародна термінологія у сфері міграції» [9, с. 19], як кількість осіб певної категорії, які пересуваються для поселення або в країну, або в певний регіон у певний проміжок часу, зазвичай один рік.

міграційний коридор зі специфічними кількісними та структурними параметрами, яка характеризується особливим інституційним, соціодемографічним, фінансово-економічним, етнічно-культурним та іншим середовищем міграційних процесів. При цьому поняття «країна походження» і «країна призначення» трактуються нами у визначеннях Міжнародної організації міграції [9]. Виходячи із цього, для побудови системи управління міжнародними міграційними процесами, їх аналізу та контролю запропоновано доповнення наявних класифікацій міжнародних міграцій додатковими ознаками відповідно до потреби формування та аналізу даних в практиці управління міграційними процесами (табл. 1).

Розглянемо детальніше запропоновані нами доповнення до наявних класифікацій для доведення доцільності їх використання в сучасних умовах управління міграційними процесами.

За наявністю міграційних потоків між країнами міграційної пари слід виділити наявну міграцію (тобто міграцію, за якої між країнами міграційної пари існують фактично міграційні потоки, які склалися історично) або потенційну (міграцію, за якої між країнами міграційної пари не існують фактично міграційні потоки, проте у зв'язку з наявністю інституційних передумов міграційних потоків (інтеграційних угод, двосторонніх договорів, безвізовий режим) вона є можливою та ймовірною).

Виділення такого підходу до класифікації міграції дає змогу визначити напрями державного міграційного контролю, які будуть базуватися на врахуванні ризиків, різних за характером. Так, наприклад, наявна міграція та досвід контролю відповідних міграційних переміщень у конкретних міграційних парах дає змогу враховувати попередній досвід міграційного контролю (використовувані певний час у практиці дозвільні документи двох країн, особливості візового режиму), а також типологію переважаючих за окремими міграційними напрямками порушень міграційного законодавства. Разом із тим потенційна міграція означає, що фактичний досвід її врегулювання та контролю нині відсутній і є лише вимоги міграційного законодавства, процедури міграційного контролю над дотриманням якого на практиці не відпрацьовано.

За взаємним просторовим розміщенням країн міграційної пари можна виділити континентальну міграцію (міграцію населення між країнами міграційної пари, які знаходяться на одному континенті) та міжконтинентальну (міграцію населення між країнами міграційної пари, які знаходяться на різних континентах). Взаємне розміщення країн зумовлює інфраструктурні особливості переміщення мігрантів (зокрема, види наземного (автотранспортного чи залізничного), повітряного чи водного транспорту, який використовується для переїзду в іншу країну). У зв'язку із цим за кожним видом транспорту формується пасажиропотік мігрантів, а це означає і від-

повідний рівень навантаження на митні органи. Так, окреслення характеру транспортних переміщень у межах кожної міграційної пари, відповідно до просторового розташування країн, які до неї входять, дає змогу на практиці визначати необхідність кадрового, матеріально-технічного та інфраструктурного забезпечення роботи митних органів для контролю окремих пасажиропотоків за кожною міграційною парою.

За напрямками міграційних потоків у межах міграційної пари слід виділити односторонню та двосторонню міграцію. Зокрема, якщо дві країни утворюють лише одну міграційну пару, відіграючи закріплені ролі країни походження та країни призначення, то під час укладання двосторонніх угод про регулювання міграційного руху, буде спостерігатися асиметрія положень взаємних міграційних політик.

Це пояснюється тим, що, як правило, одна країна завжди буде донором людських ресурсів (із відповідними інтересами щодо зниження втрат від міграції її населення, делегуванням обов'язків соціального забезпечення мігрантів на країну призначення тощо), а інша країна буде їх реципієнтом (у цьому разі, скоріше за все, буде спостерігатися протекціоністський та стримувальний формат міграційної політики, що пов'язано з імовірним притоком нелегальних або ризикових категорій мігрантів, які можуть викликати конфлікти в суспільстві тощо). Прикладом такої ситуації є США та Мексика.

Якщо ж країни міграційної пари можуть утворювати і зворотну міграційну пару (наприклад, Україна та Російська Федерація), то міграційна політика буде будуватися за збалансованою моделлю, охоплюючи взаємні права та обов'язки сторін (країн) щодо контролю мігрантів, соціальних гарантій для них, можливість спрощення режимів оподаткування трудових доходів.

У цілому такий підхід слід використовувати для визначення моделей побудови окремих положень міграційної політики, орієнтованих на найбільш значимі міграційні потоки, встановлення формату умов двосторонніх домовленостей із питань уникнення подвійного оподаткування, соціального забезпечення мігрантів, захисту їхніх прав.

За ступенем інтеграції країн міграційної пари можемо виділити два види міграції:

1) міграція за межами інтеграційних об'єднань або в межах тих, що не передбачають вільне переміщення осіб (міграція в межах міграційної пари, між країнами якої не передбачено вільного переміщення осіб, відповідно до умов договорів про інтеграційні угруповання). Наприклад між країнами, які не входять в одне інтеграційне об'єднання або входять до зони вільної торгівлі, Митного союзу;

2) міграція в межах інтеграційних об'єднань, які передбачають вільне переміщення осіб (міграція в межах міграційної пари, між країнами якої відбувається вільне переміщення осіб, відповідно до умов

Структурування наявних видів міграції за запропонованими ознаками

Ознака	Види міграції за ознакою	Відповідність інституційному підходу
За рівнем урегульованості	Впорядкована міграція (orderly migration), законна міграція (regular migration) [9, с. 8]	Визначення ознаки відповідає інституційному підходу в частині позиціонування вимог чинного законодавства (елементу інституту права) як вихідного параметру порівняння видів міграції
	Неврегульована міграція (irregular migration), нелегальна міграція (illegal migration) [9, с. 16–17]	
За статусом суб'єкта координації міграції	Незаконний ввіз мігрантів (smuggling of migrants) [9, с. 17]	Визначення ознаки відповідає інституційному підходу в частині позиціонування статусу суб'єкта організації міграційного руху (формальні та неформальні (нелегальні) інститути) як вихідного параметру порівняння видів міграції
	Підтримана міграція (assisted migration) [9, с. 19]	

договорів про інтеграційні угруповання, наприклад спільного ринку або економічного, політичного союзу).

Крім того, у ході дослідження виявлено численні неузгодженості класифікацій, запропонованих даними авторами та визначених у міжнародній термінології у сфері міграції [9]. Так, з урахуванням змісту обраного інституційного підходу вважаємо за доцільне додати до класифікації міграції ще дві ознаки, виділення яких є закономірним виходячи з наявності даного поняття в офіційній термінології, використовуваній Міжнародною організацією міграції.

Застосування описаного вище підходу до доповнення наявної класифікації та введення її нових ознак дає змогу забезпечити побудову комплексної науково обґрунтованої класифікації міжнародної міграції з урахуванням наявного інституційного середовища формування міграційної політики та управління міграційними потоками.

Висновки. Таким чином, критичний аналіз наявних класифікацій міжнародної міграції дав змогу виявити їх неоднозначність щодо структурування досліджуваного явища за різними ознаками (при цьому спостерігається дублювання видів міграції, їх некоректна інтерпретація окремими авторами). Це ускладнює формування належного теоретико-мето-

дологічного забезпечення дослідження явища міжнародної міграції як такого і в перспективі не дає змоги сформуванню науково обґрунтованих рекомендацій для вирішення численних теоретичних та практичних проблем формування міграційної політики та управління міграційними потоками.

За результатами дослідження визначено доцільність доповнення наявних класифікацій міжнародної міграції виходячи з нового контексту аналізу міграційних процесів – міграційних пар. Зокрема, запропоновано такі ознаки класифікації досліджуваного явища, як наявність міграційних потоків між країнами міграційної пари (наявна, потенційна), взаємне просторове розміщення країн міграційної пари (континентальна, міжконтинентальна), напрями міграційних потоків у межах міграційної пари (одностороння, двостороння), ступінь інтеграції країн міграційної пари (міграція за межами інтеграційних об'єднань або в межах тих, що не передбачають вільне переміщення осіб, та міграція в межах інтеграційних об'єднань, які передбачають вільне переміщення осіб).

Використання такого підходу дасть змогу більш обґрунтовано ідентифікувати міграційні потоки між країнами, у контексті наявного інституційного середовища формувати міграційну політику та здійснювати управління міграційними процесами.

Список літератури:

1. Теоретические основы миграции / М.М. Пухова, И.П. Дорошина, И.Г. Ходжаева // ТДР. – 2013. – № 6–2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/teoreticheskie-osnovy-migratsii>.
2. Заремба Г.Р. Зовнішня міграція українців. Стан дослідження / Г.Р. Заремба // Соціальні технології: актуальні проблеми теорії та практики. – 2014. – Вип. 62. – С. 39–45 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/starttp_2014_62_7.
3. Kaitmazova K.R., Caberti A.N. Types of modern migration // Научный альманах стран Причерноморья. – 2016. – № 1(5) [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://cyberleninka.ru/article/n/types-of-modern-migration>.
4. Мазурок П.П., Одягайло Б.М. Глобальна економіка / П.П. Мазурок, Б.М. Одягайло, В.В. Кулішов, О.М. Сазонець. – Львів : Магнолія 2006, 2009. – 208 с.
5. Похлебаева А.В. Понятие миграции и ее классификация / А.В. Похлебаева // Журнал международного права и международных отношений. – 2005. – № 3 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://elib.bsu.by/bitstream/123456789/27601/1/2005_3_JILIR_pokhlebayeva_r.pdf.
6. Ровенчак О. Визначення та класифікації міграцій: наближення до операційних понять / О. Ровенчак // Політичний менеджмент. – 2006. – № 2. – С. 127–139.

7. Тахтарова К.А. Развитие трудовой миграции в системе международных трудовых коммуникаций: методологический аспект / К.А. Тахтарова // Вісник Приазовського державного технічного університету. Серія «Економічні науки». – 2015. – Вип. 29. – С. 37–45 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/VPDTU_ek_2015_29_8.

8. Massey D.S. A Missing Element in Migration Theories / D.S. Massey // Migration Letters. – 2015. – Т. 12. – № 3. – С. 279–299 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.tplondon.com/journal/index.php/ml/article/viewFile/568/411>.

9. Українсько-англійський тлумачний словник «Міжнародна термінологія у сфері міграції» / Міжнародна організація міграції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iom.org.ua/sites/default/files/iom_migration_glossary_color.pdf.

10. Composition of macro geographical (continental) regions, geographical sub-regions, and selected economic and other groupings [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://unstats.un.org/unsd/methods/m49/m49regin.htm>.

УДК 336.22.02:330.341.2

Щава Р.П., к. н. держ. упр.,
докторант кафедри міжнародного обліку і аудиту
*Київський національний економічний університет
імені Вадима Гетьмана*

ІНСТИТУЦІЙНІ ОСНОВИ РЕГУЛЮВАННЯ ФІСКАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В ТРАНСФОРМАЦІЙНИХ УМОВАХ

Щава Р.П. Институційні основи регулювання фіскальної політики в трансформаційних умовах.

У статті розглянуто інституційні основи ефективної фіскальної політики, пов'язаної зі стимулюванням економічного зростання світового господарства у цілому та національного господарства зокрема, беручи до уваги глобалізацію світової економіки. В умовах прогресуючих змін, що відбуваються в глобалізованому світі, на перший план неминуче висувається проблема формування та реалізації ефективної фіскальної політики, що дає змогу, з одного боку, оптимізувати державні доходи шляхом вибору належних джерел їх отримання, а з іншого – передбачити раціональне та обгрунтоване витрачання державних коштів. Послідовне проведення курсу на подальшу лібералізацію і поглиблення економічних реформ в усіх галузях і секторах економіки України вимагає теоретичного осмислення процесів інтеграційної адаптації національної економіки.

Ключові слова: фіскальна політика, інституційні основи, економічне зростання, бюджетна політика, трансформаційні моделі.

Щава Р.П. Институциональные основы регулирования фискальной политики в трансформационных условиях. В статье рассмотрены институциональные основы эффективной фискальной политики, связанной со стимулированием экономического роста мирового хозяйства в целом и национального хозяйства в частности, принимая во внимание глобализацию мировой экономики. В условиях прогрессирующих изменений, происходящих в глобальном мире, на первый план неизбежно выдвигается проблема формирования и реализации эффективной фискальной политики, позволяющей, с одной стороны, оптимизировать государственные доходы путем выбора соответствующих источников их получения, а с другой – предусмотреть рациональное и обоснованное расходование государственных средств. Последовательное проведение курса на дальнейшую либерализацию и углубление экономических реформ во всех отраслях и секторах экономики Украины требует теоретического осмысления процессов интеграционной адаптации национальной экономики.

Ключевые слова: фискальная политика, институциональные основы, экономический рост, бюджетная политика, трансформационные модели.

Schava R. Institutional framework of fiscal policy regulating in terms of transformation. This article deals with the examines of effective fiscal policy institutional foundations, associated with the stimulation of the world economic growth in general and the national economy in particular taking into account the globalization of the world economy. In terms of progressive changes that occur in a globalized world, the fore inevitably pushes the problem formulation and implementation of effective fiscal policy that allows, on the one hand, optimize government revenue by choosing appropriate sources of their production and, on the other hand, provide a rational and reasonable expenditure state funds. Consistent implementation rate at further liberalization and deepening of economic reforms in all spheres and sectors of Ukraine requires theoretical understanding of the processes of integration of adaptation of the national economy.

Keywords: fiscal policy, institutional framework, economic growth, transformational model.

Постановка проблеми. Послідовне проведення курсу на подальшу лібералізацію і поглиблення економічних реформ у всіх галузях і секторах економіки України вимагає теоретичного осмислення процесів інтеграційної адаптації національної економіки. Трансформаційні моделі, що спираються на загальноприйняті положення неокласичної теорії, недооцінюють роль інституційної інфраструктури, необхідної для ефективного функціонування національної економіки. Вони не враховують також важливість процесу формування конкурентного середовища та пов'язаних із ним об'єктивних і суб'єктивних труднощів. Залежність стану економіки країни від ходу її трансформації підводить до розуміння, що реформування господарства має відбуватися з обов'язковим урахуванням регіональних факторів. Механічний імпорт інститутів ринкової економіки без урахування місцевої специфіки може призвести лише до негативних наслідків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інституційні умови фіскальної політики на теренах пострадянського простору вивчали В.Л. Андрущенко, Т.І. Єфименко, І.О. Луніна, С.В. Львовчкін, В.М. Опарін, А.М. Соколовська, В.М. Суторміна, а також В.С. Бард, І.В. Горський, В.Г. Князев, Л.П. Павлова, В.Г. Пансков, Т.О. Юткіна. Зокрема, вчені наголошували на передчасності застосування ліберальних фіскальних інструментів в умовах транзитивної економіки (ринкової економіки, що утверджується), розглядали вплив політичних і психологічних чинників на прийняття фіскальних рішень.

Дослідження, що проводилися в рамках інституційних основ регулювання фіскальної політики, попри методологічну правильність й академічну скрупульозність не акцентують увагу (у контексті системного підходу) на врахуванні інституційного середовища у фіскальних стратегіях соціально-ринкового державотворення.

Постановка завдання. Головною метою статті є дослідження та висвітлення інституційних умов економічного розвитку держави у розрізі фіскальної політики.

Виклад основних результатів. Включення інституційних аспектів у дослідження проблем соціального та економічного розвитку України дає змогу значно наблизити картину до реальності з погляду не тільки пояснення минулого і розуміння реального процесу, а й прогнозу напрямів розвитку на перспективу. Не тільки теоретичні дослідження, а й численні емпіричні дані показують, що поява нових інститутів, а отже, нових форм взаємодії господарських одиниць і нових форм організації вельми тісно пов'язані один з одним. Так, за зміною принципів і правил взаємодії суб'єктів господарювання впливає і трансформація форм їх організації (включаючи зміни в організаційній структурі економіки у цілому і в окремих її секторах зокрема).

Існує досить велика різноманітність у визначенні основного поняття «інститут». Більшість дослідників дотримується тієї точки зору, що «інститути – це способи або правила суспільного життя» [1, с. 22] або ж «створені людиною обмежувальні рамки, які організують взаємини між людьми» [2, с. 43]. Відповідно, економічні інститути – це правила або обмежувальні рамки, які забезпечують взаємовідносини між господарюючими суб'єктами. Основна роль цих організаційних структур полягає в тому, що вони «зменшують невизначеність, структурують повсякденне життя» і «діють на економічні процеси тим, що впливають на витрати обміну і виробництва» [2, с. 44].

Серед усієї безлічі економічних структур особливе положення займає інститут власності – сукупність норм і правил, пов'язаних із володінням, користуванням і розпорядженням певними результатами господарської діяльності. Його особливе становище характеризується тим, що він задає систему критеріїв ефективності. Дуже важливим висновком теорії права власності є висновок про необхідність наявності поряд із системою норм і правил, що визначають інститут власності, також і організацій, що забезпечують його виконання. До числа таких організацій належить держава з притаманною їй системою органів державного управління. Відмінність держави від інших контрольних структур полягає в тому, що вона забезпечує реалізацію прав власності з найменшими витратами.

Сукупність господарюючих структур формує інституціональне середовище тієї чи іншої економічної системи. Від того, які створені економічні інститути, правила і рамки структурування їх господарської діяльності, залежить у кінцевому підсумку характер зв'язків і відносин між суб'єктами. Різноманіття форм їх взаємодії становить інституційний устрій певної економічної системи, яке, своєю чергою, характеризує зв'язки і відносини між господарськими суб'єктами, створює форму економічної організації. Тобто правила і рамки структурування господарської діяльності між господарськими одиницями визначають організаційну структуру – як, на яких умовах і в якій формі може здійснюватися взаємодія.

«Інститути поряд зі стандартними обмеженнями, описаними економічною теорією, формують можливість, якими володіють члени суспільства. Організації створюються для того, щоб використовувати ці можливості» [3, с. 14]. Відмінну рису інституційного устрою сучасного ринкового господарства, як це показано О. Вільямсоном, становить контрактний характер відносин і зв'язків між господарськими одиницями.

У рамках теорії контрактів О. Вільямсоном (за заданого інституційного устрою) проаналізовано фактори й умови, що визначають різні організаційні форми. У числі найважливіших факторів

відзначено характер активів тих чи інших господарських одиниць (з погляду їх універсальності – можливості використання для різних видів діяльності), а також частота ринкових трансакцій між розглянутими одиницями [4, с. 62]. Наприклад, було показано, що в разі унікального характеру активів господарських одиниць і за високої частоти ринкових витрат між ними доцільне їх об'єднання в рамках єдиної власності. Саме ця обставина (поряд із можливістю економії масштабу і посилення становища на ринку) є однією з провідних рушійних умов процесу вертикальної інтеграції – створення організаційних форм, що охоплюють у рамках єдиної власності всі ланки технологічно пов'язаного процесу. Дана обставина задовольняє та пояснює сучасні особливості даного процесу в кластерному розрізі: зменшення частоти ринкових трансакцій безпосередньо в рамках транснаціональних вертикально-інтегрованих компаній веде до переорієнтації внутрішніх зв'язків на контрактних засадах і багато в чому пов'язано з ослабленням внутрішніх чисто виробничих зв'язків [5, с. 35]. Таким чином, інституціональна структура економіки у цілому або окремої її галузі в будь-який момент часу описується такою тріадою: «інституційне середовище (сукупність економічних інститутів) – інституційний устрій (форми взаємодії) – організаційна структура (сукупність форм організації)». При цьому причинно-наслідкові зв'язки в рамках цієї тріади мають не тільки прямий характер, але й зворотний – від організацій до інститутів.

У розрізі теорії інститутів протягом ХХ ст. економічна наука пройшла шлях від виокремлення правил і норм як об'єкта дослідження до пояснення їх динаміки, інституційного устрою та організаційної структури економіки, включаючи окремі її сектори. Цим проблемам в економічній літературі присвячено чимало робіт. Вивченню динамічних аспектів зміни інституційної структури присвячено роботи Р. Коуза, Д. Норта і О. Вільямсона.

Основні положення теорії інститутів Д. Норта (у контексті розглянутої проблематики) полягають у такому:

- поштовхом до створення нових, більш ефективних інститутів є зміна цінних пропорцій або переваг;
- основний напрям інституційних змін полягає в зростанні віддачі для суспільства від використання певної системи інститутів за рахунок мінімізації трансакційних витрат;
- процес зміни організаційних структур має безперервний характер і об'єднує всі основні компоненти: власне інститути, форми взаємодії господарських одиниць та форми їх організації [2, с. 47].

Прагнення до мінімізації трансакційних витрат є однією з основних причин (за загального прагнення до підвищення віддачі активів) зміни економічних інститутів і динаміки організаційної структури економіки.

Короткий аналіз основних положень інституціональної теорії дав змогу зробити низку висновків, що мають велике наукове значення з погляду розглянутої проблеми, а саме:

- існують досить тісні взаємозв'язки і взаємозалежність між економічними інститутами, формами взаємодії господарських одиниць та їх організацією;
- у рамках даної теорії вдається пояснити причини і фактори, що визначають межі окремих економічних організацій за рахунок доповнення характеристик активів і пов'язаних із ними виробничих витрат;
- роль і місце держави в економічних процесах полягає не тільки і не стільки в усуненні невирішених проблем ринку, але також і в забезпеченні виконання норм і правил з найменшими для суспільства трансакційними витратами [6, с. 17].

У рамках процесу постійних змін організаційних форм управління, як правило, прогнозується насамперед трансформація окремих елементів інституційного середовища. Вона носить багато в чому об'єктивний характер і зумовлена або зміною в системі переваг із боку суспільства (в особі держави), або коливанням відносних цін, тому, як правило, в умовах об'єктивної динаміки інститутів і, відповідно, інституційного середовища рамки цілеспрямованого планування дуже вузькі й охоплюють підготовку окремих норм і правил, що здійснюються в ході стандартних процедур підготовки та прийняття державних нормативно-правових актів.

Суттєвими особливостями у цьому разі є такі обставини, як:

- прагнення держави обмежити вплив окремих організацій на зміну інституційного середовища в напрямі, який би вів до зниження суспільного добробуту і створення умов для посилення так званої «рентоорієнтованої» поведінки;
- облік і оцінка трансакційних витрат, пов'язаних із дією того або іншого нормативно-правового акта, і прагнення до мінімізації їх загальної величини, що включає як витрати з боку окремих організацій, так і з боку держави.

Ситуація кардинально змінюється у разі переходу від об'єктивної загальноекономічної динаміки до дискретної, пов'язаної з проведенням масштабних соціально-економічних перетворень. Останні пов'язані зі зміною основних економічних інститутів, передусім інституту власності. У цих умовах відбуваються зміни не тільки в інституційному середовищі, а й у рамках усієї організаційної структури економіки. Складність проблеми дискретних перетворень, її багатоаспектний характер зумовлюють необхідність прогнозування її реалізації. Власне, економічні реформи здебільшого пов'язані з реалізацією нових можливостей, зумовлених змінами в інституціональному середовищі. На думку Я. Корнаї, у рамках економічних реформ необхідно забезпечити посилення бюджетних обмежень і передусім створення умов для становлення та функціонування

нових господарюючих суб'єктів. «Для усунення дефіциту в економіці однаково необхідні правильна урядова програма на макрорівні, а також перетворення на мікрорівні, що призводять до появи нових суб'єктів, чия поведінка узгоджується з ринковою економікою» [7, с. 117–143]. Жорсткість бюджетних обмежень означає переорієнтацію поведінки підприємств із ресурсних обмежень на обмеження, зумовлені попитом на їхню продукцію.

Найважливішим складником економічної політики держави є фінансова політика. Термін «фінансова політика» має латинське походження, де слово «фіскус» (лат. *Fiscus* – кошик, корзина) визначається як приватна скарбниця або каса імператора в Стародавньому Римі [8, с. 254]. Пізніше і нині – державна скарбниця, що встановлює і збирає податки.

Автори Тлумачного економічного і фінансового словника Ів Бернар і Жан-Клод Коллі пояснюють, що слово *fiscalite* означає оподаткування: сукупність законів, правил і практичних прийомів, що відносяться до збору податків [9, с. 173]. Уперше в економічній науці термін «фінансова політика» (*fiscal politic*) вживається Дж. М. Кейнсом для позначення сфери економіки, безпосередньо пов'язаної із взаємодією державних органів і всіх інших суб'єктів господарської діяльності [10, с. 86].

На початку ХХІ ст. сформована нова теорія сталого розвитку, в якій із позиції сучасних умов інтерпретуються глобальні фінансово-економічні процеси, пропонуються рекомендації щодо стабільного еволюційного розвитку складних господарських систем [11, с. 82]. У результаті діє єдиний взаємопов'язаний та взаємодоповнюючий ланцюг самостійних організацій зі своїми економічними інтересами. Це стосується передусім функцій, що виконувалися раніше державними органами:

- виробничо-комерційна діяльність, матеріально-технічне постачання і збут, інженерне, інформаційне та юридичне обслуговування, маркетинг та ін.;

- фінансово-орієнтована податкова політика в галузях комплексу, які не націлені на досягнення максимального інвестиційного ефекту під час розроблення інноваційних технологій у країні, які ведуть до зменшення термінів розроблення, величини рентабельно видобутих запасів, накопичених податкових надходжень та інших прямих і непрямих ефектів;

- надмірно великий фінансовий тиск на суб'єкти економіки з боку держави і різке зменшення можливостей не тільки розширеного, але й простого відтворення, звідси – необхідність жорсткого регулювання всіх матеріальних і фінансових потоків.

Висновки. Виходячи із вищевказаних аргументів, на думку автора, доцільним є приведення номінального (нарахованого) податкового навантаження і механізму його стягнення у відповідність із реальними можливостями платників. Це передбачає необхідність зниження податкових ставок, переходу від жорстких фінансових до гнучких фінансово-економічних механізмів оподаткування, що враховують динамічно змінені умови господарської діяльності в галузі. На підставі цього можна сформулювати таке визначення: бюджетна політика – це сукупність заходів, які встановлюються державою і спрямовані на зміцнення економіки, досягнення фінансової стабілізації за допомогою доходної бази бюджету, оптимізації витрат, стимулювання інвестиційної діяльності, організації системи контролю над цільовим і ефективним використанням бюджетних коштів і величиною державного боргу. Бюджетна політика є складовою та невід'ємною частиною фінансової політики держави [12, с. 103].

Список літератури:

1. Веблен Т. Теория праздного класса / Т. Веблен. – М. : Прогресс, 1984. – С. 22.
2. Норт Д. Институты, институциональные изменения и функционирование Экономике / Д. Норт. – М. : Начала-Пресс, 2007. – С. 43.
3. Ходжсон Дж. Экономическая теория и институты / Дж. Ходжсон ; пер. с англ. М.Я. Каждана. – М. : Дело, 2013. – С. 14.
4. Уильямсон О. Экономические институты капитализма. Фирмы, рынки и «отношенческая» контракция / О. Уильямсон. – СПб. : Лениздат, 2015. – С. 62.
5. Сухарев О. Институциональные реформы в ХХ веке. Эволюционный взгляд на экономическую политику / О. Сухарев // Инвестиции в России. – 2002. – № 5. – С. 35.
6. Friedman M. Capitalism and the Economics. – Chicago. 1988. – P. 17.
7. Корнай Я. Как избавиться от экономики дефицита / Я. Корнай ; пер. с англ. // ЭКО. – 2016. – № 6. – С. 117–144.
8. Большая энциклопедия / Под ред. С.Н. Южанова (словарь общедоступных сведений по всем отраслям знания). – СПб. : Просвещение, 1986. – С. 254.
9. Толковый экономический и финансовый словарь / Под ред. И. Бернара и Ж.-К. Колли. – М. : Международные отношения, 1994. – С. 173.
10. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М. : Иностранная литература, 1948. – С. 86.
11. Шаталов С.Д. Налоговая реформа – важный фактор экономического роста / С.Д. Шаталов // Финансы. – 2015. – № 2. – С. 83.
12. Калинина И.Л. Формирование и реализация эффективной фискальной политики, стимулирующей экономический рост / И.Л. Калинина. – М. : Дело, 2015. – С. 103.

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 347.77

Ляшенко Г.П., к. е. н., професор,
професор кафедри економіки підприємства
Університет державної фіскальної служби України
Ворвихвост О.Д., магістр
Університет державної фіскальної служби України

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ ВЛАСНОСТІ В УКРАЇНІ

Ляшенко Г.П., Ворвихвост О.Д. Сутність та особливості використання інтелектуальної власності в Україні. У статті розглянуто сутність інтелектуальної власності. Ідентифіковано основні об'єкти інтелектуальної власності, підходи до їх оцінки та використання. Визначено природу виникнення інтелектуальної власності. Наведено класифікаційні ознаки об'єктів інтелектуальної власності. Охарактеризовано економічну ефективність, що визначається можливістю результату інтелектуальної діяльності до комерціалізації. Розкрито питання комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності.

Ключові слова: інтелектуальна власність, комерціалізація, вартісна оцінка, дохідний підхід, витратний підхід, порівняльний підхід.

Ляшенко Г.П., Ворвихвост А.Д. Сущность и особенности использования интеллектуальной собственности в Украине. В статье рассмотрена сущность интеллектуальной собственности. Идентифицированы основные объекты интеллектуальной собственности, подходы к их оценке и использованию. Определена природа возникновения интеллектуальной собственности. Приведены классификационные признаки объектов интеллектуальной собственности. Охарактеризована экономическая эффективность, которая определяется возможностью результата интеллектуальной деятельности в коммерциализации. Раскрыты вопросы коммерциализации объектов интеллектуальной собственности.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, коммерциализация, стоимостная оценка, доходный подход, затратный подход, сравнительный подход.

Lyashenko G.P., Vorvihvost O.D. The essence and peculiarities of intellectual property use in Ukraine. In the article the essence of intellectual property. Identified the main intellectual property rights, approaches to their evaluation and use. Determine the nature of occurrence of intellectual property. Results classification features of intellectual property. It characterized by cost-effectiveness, which is determined by the possibility of the result of intellectual activity in the commercialization. Disclosed commercialization of intellectual property.

Key words: intellectual property, commercialization, valuation, income approach, cost approach, comparative approach.

Постановка проблеми. Протягом багатьох століть багатство країни ґрунтувалося на володінні матеріальними об'єктами. Однак в умовах формування нової економіки головним джерелом економічного зростання стають не природні і матеріальні ресурси, а ідеї та інновації, що втілені у форму, яка охороняється законами у сфері інтелектуальної власності.

У цьому контексті для України надзвичайно актуальним є застосування інноваційного способу розвитку як на загальнодержавному, так і на регіональному рівнях на основі використання інтелектуальної власності. Однак це неможливо без розвитку

і вдосконалення відносин у галузі управління, правової охорони та комерціалізації інтелектуальної власності.

Володіння інтелектом дає потенційну можливість особі та організації стати власником нових знань й отримувати економічну вигоду від їх використання, але для цього потрібно організувати і стимулювати інтелектуальну діяльність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження інтелектуальної власності присвячено наукові праці таких вчених-економістів, як Г.О. Андрощук, О.Б. Бутнік-Сіверський, К.А. Весельська, К.І. Дмитрів, Н.О. Крикун,

О.П. Орлюк, С.М. Махнуша, В.Б. Струтинський, А.Ю. Рикуніч, Н.О. Шпак.

Постановка завдання. Метою наукової статті є визначення головних об'єктів інтелектуальної власності та методичних підходів до оцінки об'єктів інтелектуальної власності для їх подальшого практичного використання. Для досягнення поставленої мети було вирішено такі основні завдання: розглянуто сутність категорій «інтелектуальна власність», визначено класифікаційні ознаки, наведено наявні можливості результатів інтелектуальної діяльності до комерціалізації.

Виклад основних результатів. Поняття «інтелектуальна власність» використовується у різних значеннях. Його, зокрема, застосовують для позначення сукупності виключних прав як особистого (морального), так і майнового характеру на результати інтелектуальної, творчої діяльності. Останнім часом підвищується увага до інтелектуальної власності та шляхів її комерціалізації з боку як творців, так і власників інтелектуального продукту. Можливі шляхи комерціалізації відкривають великі можливості для становлення ринку інтелектуальної власності та його інфраструктури в Україні. Творчою працею людини створюються всі багатства суспільства. Людство у своєму розвитку ніколи не досягне такого стану, коли б його задовольняли наявні засоби забезпечення життєдіяльності.

Правовідносини у сфері інтелектуальної власності в Україні регулюються статтями 41 та 54 Конституції України [1], нормами Цивільного кодексу України (Книга IV «Право інтелектуальної власності») [2], Кримінального, Митного кодексів України, Кодексу України про адміністративні правопорушення.

В Україні діють 10 спеціальних законів щодо сфери інтелектуальної власності. Це Закони України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», «Про охорону прав на сорти рослин», «Про охорону прав на зазначення походження товарів», «Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем», «Про авторське право і суміжні права», «Про захист економічної конкуренції», «Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів та фонограм», «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання, пов'язаних з виробництвом, експортом, імпортом дисків для лазерних систем зчитування» [3].

Інтелектуальна власність у широкому розумінні означає закріплені законом права на результати інтелектуальної діяльності у виробничій, науковій, літературній і художній сферах. Отже, інтелектуальна діяльність – це творча діяльність, а творчість – це цілеспрямована розумова робота людини, результатом якої є щось якісно нове, що відрізняється неповторністю, оригінальністю, унікальністю. Чим

вищий інтелектуальний потенціал індивідуума, тим цінніші результати його творчої діяльності – інтелектуальна власність.

Інтелектуальна власність має подвійну природу. З одного боку, творець (автор) об'єкта інтелектуальної власності має виняткову можливість розпорядитися цим результатом на свій розсуд, а також передавати це право іншим особам, тобто воно подібне з правом власності на матеріальні об'єкти (майновим правом). З іншого боку, поряд з майновим правом існує деяке духовне право творця на результат своєї творчої праці, так зване право автора. Тобто автор має одночасно сукупність особистих немайнових (моральних) прав, що не можуть відчужуватися від їхнього власника через їхню природу та майнові права. Іншими словами, якщо майнове (економічне) право на результат творчої праці може бути віддільним від творця (переданим іншій особі в обмежене чи необмежене користування), то моральне (немайнове) право автора невіддільне від автора і ніколи не може бути передане іншій особі. Майнові і особисті (немайнові) права на результат творчої діяльності взаємозалежні і найтіснішим чином переплетені, утворюючи нерозривну єдність. Двоакість права – найважливіша особливість інтелектуальної власності [3].

Іншою особливістю об'єктів інтелектуальної власності є те, що права на них обмежені в часі. Наприклад, типовий термін охорони винаходу становить 20 років. Охорона майнових прав на об'єкти авторського права в Україні діє протягом всього життя автора і додатково 70 років після його смерті. Але особисті немайнові права автора охороняються безстроково.

Об'єкт інтелектуальної власності (ОІВ), тобто об'єкт права інтелектуальної власності, – це законодавчо визначений таким результатом інтелектуальної діяльності в промисловій, науковій, літературній і художній сферах, що надає його автору особливі немайнові права, а також пов'язану з ним сукупність виключних прав майнового характеру.

Усі об'єкти інтелектуальної власності можна поділити на три види, які й становлять її структуру (рис. 1).

Аналізуючи наведений нижче перелік об'єктів інтелектуальної власності, визнаємо, що одна група об'єктів інтелектуальної власності є результатом науково-технічної творчості, друга – художньої творчості.

Перша група «Об'єкти промислової власності» використовується переважно у сфері виробництва та надання послуг і сприяє підвищенню технічного рівня суспільного виробництва, його ефективності, забезпечує конкурентоздатність вироблених товарів і послуг [3].

Друга група «Об'єкти авторського права і суміжних прав» використовується в гуманітарній сфері для збагачення внутрішнього світу людини, форму-

вання її світогляду. Ця група об'єктів інтелектуальної власності поділяється на дві частини – власне об'єкти авторського права та твори науки, літератури і мистецтва, а також об'єкти суміжних з авторськими прав, до яких відносяться права виконавців творів, виробників фонограм і аудіограм, організацій мовлення [3].

Підсумувавши викладене вище, можна сформулювати визначення об'єкта інтелектуальної власності, яке багато в чому пояснює поняття інтелектуальної власності. Об'єкт інтелектуальної власності – це нематеріально виражений результат інтелектуальної діяльності, зафіксований на матеріальному носії, що надає його автору або особі, визначеній чинним законодавством, виключне право власності на цей результат, яке набувається, здійснюється та захищається відповідно до законодавчо встановлених норм і правил.

Суб'єктами права інтелектуальної власності є творець (творці) об'єкта права інтелектуальної власності (автор, виконавець, винахідник тощо) та інші особи, яким належать особисті немайнові та (або) майнові права інтелектуальної власності відповідно до чинного законодавства чи договору. Відповідно до Закону України «Про власність» [4] суб'єктами права інтелектуальної власності визнаються громадяни (фізичні особи), юридичні особи та держава.

Якщо об'єкт інтелектуальної власності втратив юридичну силу (закінчився визначений охоронним документом термін дії, праволоділець вчасно

не вніс плату за підтримання чинності охоронного документа тощо), то цим об'єктом може скористуватися будь-яка фізична чи юридична особа, тобто він стає суспільним надбанням.

Інтелектуальна діяльність людини спрямована на отримання конкретного результату, яким може виступати отримання нового способу, технології, засобу маркетингового просування, індивідуалізації товару. Економічна ефективність визначається можливістю результату інтелектуальної діяльності до комерціалізації. У зв'язку з цим інтелектуальна власність виступає специфічним товаром з особливими властивостями, врахування яких дасть змогу отримувати власникам прав додаткові прибутки шляхом комерціалізації.

На сучасному етапі розвитку економічних відносин власники інноваційних підприємств, бізнес-структур та науково-дослідних комплексів, університетів все більш значну увагу приділяють інтелектуальній власності. В можливості створення додаткових вигод для творців та власників інтелектуальної власності полягає основна мета комерціалізації.

Комерціалізація інтелектуальної власності – це процес використання інтелектуальної власності з метою отримання прибутку або іншої вигоди [4, с. 53].

Процес комерціалізації результату інтелектуальної діяльності може відбуватися такими шляхами:

1) за умов використання інтелектуальної власності у власному виробництві;



Рис. 1. Класифікація об'єктів інтелектуальної власності

2) за умов передачі інтелектуальної власності за ліцензійним договором;

3) за умов внесення прав на об'єкти інтелектуальної власності до статутного капіталу підприємства.

Використанням інтелектуальної власності в господарській діяльності з економіко-фінансових позицій є її комерціалізація, яка виникає на умовах договірних відносин. Саме комерціалізація інтелектуальної власності в умовах ринкових відносин вимагає розглядати її як товар і як капітал. Як товар інтелектуальна власність розглядається як нематеріальний актив, що використовується в будь-яких господарських операціях. Як капітал інтелектуальна власність розглядається з погляду витрати капіталу на освіту або придбання підприємцем нематеріальних активів з метою його приросту. Інтелектуальна власність може розглядатися і як інвестиція, яка поділяється на капітальну (придбання нематеріального активу, який підлягає амортизації) та фінансову (пряму), якою передбачають внесення нематеріального активу до статутного капіталу юридичної особи в обмін на корпоративні права, емітовані такою юридичною особою. В основу методології формування інтелектуального капіталу покладено його участь в господарській діяльності, тобто він створюється і використовується самим підприємством чи реалізується іншими підприємствами (суб'єктами господарювання). Одночасно означена методологія розкриває механізм інноваційного оновлення підприємств, його економічну природу.

Одним з процесів використання інтелектуального капіталу в господарській діяльності є комерціалізація ОІВ, результатом якої є створення інноваційної продукції. В сучасних ринкових умовах комерціалізація об'єктів інтелектуальної власності є одним із важливих завдань розвитку економіки. На сучасних промислових підприємствах у наукових установах та провідних університетах України накопичено великий обсяг результатів виробничої і наукової діяльності, які ідентифікуються як об'єкти

інтелектуальної власності і є комерційною цінністю не лише для споживачів інтелектуального продукту України, але й для широкого кола закордонних фахівців [5, с. 114].

Комерціалізація інтелектуальних активів можлива тільки в тому випадку, якщо вони набувають економічної цінності або виступають як засіб створення нової вартості (інтелектуальний капітал) чи як джерело споживчого блага (споживчий продукт). Вибір форми комерціалізації об'єктів права інтелектуальної власності залежить від висновків маркетингових досліджень. Для цього проводять ретельне вивчення ринку інтелектуальної власності, визначають попит та індивідуальні потреби споживачів, досліджують пропозиції аналогічних об'єктів, що існують на ринку. Ключовим елементом комерціалізації інтелектуальних активів є їх оцінка. Оцінка об'єктів інтелектуальної власності дає змогу не тільки визначити цінність (вартість) цього ресурсу для власника, але й виявити його ринкову цінність, рівень попиту на об'єкти інтелектуальної власності на ринку, а отже, і подальшу стратегію діяльності власника щодо реалізації та впровадження об'єктів інтелектуальної власності.

Особливості інтелектуальної власності як товару в сучасних умовах полягають у використанні її властивостей з метою найвигіднішої комерціалізації, тобто отримання додаткових вигод в результаті застосування інтелектуальної власності в господарському обороті. До таких властивостей необхідно віднести такі.

Нині існує кілька підходів до оцінки інтелектуальної власності (табл. 1). Переваги під час вибору того чи іншого підходу до оцінки залежать від наявності необхідної інформації, вимог покупців або власників об'єктів інтелектуальної власності, економічної ситуації на момент оцінки.

Під час порівняльного (ринкового) підходу використовується метод порівняння продажів, коли розглянутий актив порівнюється з аналогічними

Таблиця 1

Методи економічної оцінки об'єктів інтелектуальної власності

Підхід	Методи оцінки
Порівняльний підхід	Метод порівняння продажів об'єктів інтелектуальної власності
Затратний підхід	Метод вартості заміщення
	Метод вихідних витрат
	Метод відновлюваної вартості
Дохідний підхід	Метод розрахунку роялті
	Метод виключення ставки роялті
	Метод дисконтування грошового потоку (DCF)
	Метод прямої капіталізації
	Експрес-оцінки
	Метод надлишкового прибутку
	Метод «25%»
Експертні методи	

об'єктами інтелектуальної власності з урахування коригувальних показників. Елементи, за якими відбувається порівняння об'єктів інтелектуальної власності, такі: структура й обсяг юридичних прав власності на майно, існування яких-небудь спеціальних умов й угод про фінансування; економічні умови, які існували на відповідному вторинному ринку під час угоди із продажу; галузь або бізнес, де використався (або буде використовуватися) нематеріальний актив; фізичні характеристики об'єкта інтелектуальної власності; функціональні характеристики об'єкта інтелектуальної власності; технологічні характеристики об'єкта інтелектуальної власності; включення інших нематеріальних активів в угоду [6].

Витратний підхід використовується під час оцінки вартості об'єктів інтелектуальної власності, якщо неможливо знайти об'єкт-аналог, відсутній який-небудь досвід реалізації подібних об'єктів або прогноз майбутніх доходів нестабільний. Витратний підхід припускає визначення вартості об'єктів інтелектуальної власності на основі калькуляції витрат, необхідних для створення або придбання, охорони, виробництва й реалізації об'єкта інтелектуальної власності на момент оцінки.

За доходного підходу вартість об'єктів інтелектуальної власності визначається шляхом розрахунку приведеної вартості прогнозованих майбутніх вигод.

Таким чином, оцінювання вартості конкретного об'єкта інтелектуальної власності залежить від мети

оцінювання та врахування переваг, обмежень підходів, що застосовуються.

Висновки. На основі проведеного аналізу підходів до визначення сутності інтелектуальної власності встановлено, що сутність інтелектуальної власності виявляється тільки в контексті прав власності і має подвійну природу: економічний аспект полягає в тому, що право на результат інтелектуальної праці забезпечує його власнику виключне право на розпорядження цим результатом, а моральний – втілюється у праві авторства.

Найчисельнішою групою нематеріальних активів є об'єкти інтелектуальної власності. В обліку під інтелектуальною власністю слід розуміти нематеріальні необоротні активи, які уособлюють документально підтверджені майнові права на об'єкти авторського права, промислової власності, раціоналізаторських пропозицій, знаки для товарів і послуг, результати науково-дослідних робіт та інші об'єкти відповідно до законодавства.

Об'єкт інтелектуальної власності і право користування таким об'єктом визнаються нематеріальним активом лише за наявності певних умов (визнання, ідентифікації, оцінки).

Перелік об'єктів інтелектуальної власності не носить вичерпного характеру, в Законі України «Про власність» чітко зазначено, що поряд з переліченими об'єктами до інтелектуальної власності можуть бути віднесені й «інші результати інтелектуальної праці».

Список літератури:

1. Конституція України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/254%D0%BA/96-%D0%B2%D1%80>.
2. Цивільний кодекс України від 16 січня 2003 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15>.
3. Закони України «Про охорону прав на винаходи і корисні моделі», «Про охорону прав на промислові зразки», «Про охорону прав на знаки для товарів і послуг», «Про охорону прав на сорти рослин», «Про охорону прав на зазначення походження товарів», «Про охорону прав на топографії інтегральних мікросхем», «Про авторське право і суміжні права», «Про захист економічної конкуренції», «Про розповсюдження примірників аудіовізуальних творів та фонограм», «Про особливості державного регулювання діяльності суб'єктів господарювання, пов'язаних з виробництвом, експортом, імпортом дисків для лазерних систем зчитування».
4. Про власність : Закон України.
5. Семків В.О. Інтелектуальна власність : [підручник для студентів неюридичних факультетів] / В.О. Семків, Р.С. Шандра. – Львів : Галицький друкар, 2015. – 280 с.
6. Економічні аспекти комерціалізації інтелектуальної власності / [М.М. Солощук, М.М. Капінос, Е.Т. Лерантович] // Інтелектуальна власність. – 2008. – № 12. – С. 50–60.
7. Інтелектуальна власність : [навчальний посібник] / [П.Т. Бубенко, В.В. Величко, С.М. Глухарев]. – Х. : ХНАМГ, 2011. – 215 с.
8. Хворост О.О. Особливості оцінки об'єктів інтелектуальної власності в Україні / О.О. Хворост // Ефективна економіка. – 2010. – № 9.

Капканець В.С., аспірант кафедри економіки, організації та управління підприємствами
Криворізький національний університет

РОЗРОБЛЕННЯ КОМПЛЕКСНОГО АЛГОРИТМУ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВО-ЕКОНОМІЧНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ЗАЛІЗОРУДНОЇ ГАЛУЗІ

Капканець В.С. Розроблення комплексного алгоритму управління фінансово-економічним потенціалом підприємств залізорудної галузі. В основу статті покладено ідею розроблення комплексного алгоритму управління фінансово-економічним потенціалом підприємств залізорудної галузі. Розглянуто основні специфічні властивості системи фінансово-економічного потенціалу. Досліджено потенційні джерела фінансування господарської діяльності залізорудних підприємств. Проаналізовано функціональні елементи фінансово-економічного потенціалу та компоненти його базових управлінських процесів. На основі проведених досліджень сформовано комплексний алгоритм управління фінансово-економічним потенціалом залізорудних підприємств на галузевому рівні.

Ключові слова: фінансово-економічний потенціал, залізорудна галузь, залізорудне підприємство, ресурсний потенціал, виробничий потенціал, потенціал збуту, фінансові потенціали розвитку, забезпечення і стійкості.

Капканець В.С. Разработка комплексного алгоритма управления финансово-экономическим потенциалом предприятий железорудной отрасли. В основу статьи положена идея разработки комплексного алгоритма управления финансово-экономическим потенциалом предприятий железорудной отрасли. Рассмотрены основные специфические свойства системы финансово-экономического потенциала. Исследованы потенциальные источники финансирования хозяйственной деятельности железорудных предприятий. Проанализированы функциональные элементы финансово-экономического потенциала и компоненты его базовых управленческих процессов. На основе проведенных исследований сформирован комплексный алгоритм управления финансово-экономическим потенциалом железорудных предприятий на отраслевом уровне.

Ключевые слова: финансово-экономический потенциал, железорудная отрасль, железорудное предприятие, ресурсный потенциал, производственный потенциал, потенциал сбыта, финансовые потенциалы развития, обеспечения и устойчивости.

Kapkanets V.S. Development of complex algorithm of financial-economic potential management of iron ore industry enterprises. This article is based on the idea of developing complex algorithm of financial-economic potential management of iron ore industry enterprises. In the paper the main specific properties of financial-economic potential system were considered. Also potential sources of economic activity financing of iron ore enterprises were researched. Moreover, functional elements of financial-economic potential and components of its basic management processes were analyzed. On the basis of conducted research complex algorithm of financial-economic potential management of iron ore enterprises at the industry level was formed.

Keywords: financial-economic potential, iron ore industry, iron ore enterprise, resource potential, production potential, sales potential, financial potential of development, providing and stability.

Постановка проблеми. У сучасних умовах господарювання відбувається суттєве зміщення наголосів щодо вирішення поточних організаційно-економічних завдань, спрямованих на формування та досягнення довгострокових цілей розвитку промислових підприємств. Нині значна частина суб'єктів господарської діяльності зазнає фінансових труднощів, що ускладнюються відсутністю своєчасної фінансово-кредитної підтримки, скороченням обсягів виробничої діяльності, недостатнім рівнем державного регулювання, посиленням конкурентної боротьби тощо. При цьому на галузевому рівні успішність функціонування підприємств та резуль-

тативність їх діяльності значною мірою залежать від рівня їх фінансово-економічного потенціалу, ефективності його використання та його відповідності стратегіям розвитку галузі і подальшим перспективам функціонування, тому розроблення ефективного комплексного алгоритму управління фінансово-економічним потенціалом підприємств на галузевому рівні не лише дасть їм змогу оптимально розпоряджатися внутрішніми і зовнішніми фінансовими ресурсами, а й скоригувати стратегічні плани розвитку відповідно до виявлених пріоритетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування, оцінки, аналізу та викорис-

тання фінансово-економічного потенціалу на всіх рівнях управління присвячено чимало наукових праць таких вітчизняних і зарубіжних дослідників, як: В. Авдєєнко, І. Ансофф, С. Афанасьєв, І. Балабанов, В. Бикова, І. Бланк, О. Веретенникова, А. Воронкова, В. Геєць, Н. Гнип, Л. Кирилова, В. Ковальов, В. Кунцевич, І. Маслак, О. Масліган, М. Мескон, А. Поддєрьогін, В. Савчук, О. Терещенко, Р. Тоффлер, О. Федонін, О. Щекович [1–6]. Однак, незважаючи на велику кількість наукових досліджень щодо означеної проблеми, ще недостатньо приділено уваги теоретичному обґрунтуванню та вдосконаленню концептуального алгоритму управління фінансово-економічним потенціалом підприємств експортоорієнтованих галузей, які найбільшою мірою залежать від глобалізаційних процесів.

Ураховуючи достатню кількість наукових праць, присвячених вивченню різних аспектів управління фінансово-економічним потенціалом підприємств, проблема формування його концептуального алгоритму на галузевому рівні потребує нагального вирішення, тому є актуальною. Крім того, дане питання набуває більш важливого практичного значення з огляду на специфіку діяльності підприємств залізничної галузі, що є пріоритетною експортоорієнтованою галуззю національного господарства.

Постановка завдання. Метою статті є розроблення комплексного алгоритму управління фінансово-економічним потенціалом підприємств залізничної галузі на основі теоретико-методичних досліджень фінансового менеджменту та особливостей функціонування залізничних підприємств.

Виклад основних результатів. Проблема управління потенційними можливостями суб'єктів господарювання актуалізована сучасними динамічними процесами розвитку економіки. Підприємства промислових галузей стратегічно важливі для економіки України, оскільки вони є найбільшими експортерами продукції на світові ринки, відповідно, такими, що забезпечують основну масу грошових надходжень до державного бюджету. Сьогодні провідне місце серед експортно-орієнтованих галузей економіки країни займають гірничо-металургійний комплекс та його залізничний кластер. Це означає, що формування ефективної системи управління фінансово-економічним потенціалом підприємств залізничної галузі дасть змогу точніше досліджувати наявність фінансових ресурсів, засобів і можливостей, визначити оптимальний рівень їх розподілу та використання, прогнозувати майбутній фінансовий стан на перспективу та здійснювати ефективне бюджетне планування саме в межах досліджуваної галузі.

Узагальнення теорій економічного аналізу дає підстави стверджувати, що на галузевому рівні фінансово-економічний потенціал являє собою комплексну економічну систему, сформовану на основі сукупностей взаємозв'язків між елементами прояву фактичного і потенційного стану розвитку

галузі, які спрямовують її здатність мобілізувати в певний момент часу ресурсні, виробничі та фінансові можливості, враховуючи специфіку та особливості галузі як функціональної сукупності фінансового та економічного потенціалу, що забезпечує досягнення максимальних результатів діяльності та ефективну реалізацію напрямів розвитку на галузевому рівні.

Фінансово-економічний потенціал формує так званий фундамент для виробництва та реалізації певного обсягу й асортименту продукції, коригування стратегічних планів розвитку, формування моделей максимізації прибутку, визначення оптимального співвідношення між виробничою, фінансовою та організаційною структурами управління та іншими економічними механізмами. Саме вміння суб'єктів господарювання раціонально використовувати власний фінансово-економічний потенціал на галузевому рівні значною мірою зумовлює як їх життєздатність, так і галузі в цілому.

Управління фінансово-економічним потенціалом на галузевому рівні є досить складним та комплексним процесом і в загальному розумінні передбачає поетапний цілеспрямований вплив на складові елементи фінансово-економічного потенціалу задля збереження його стійкості або переходу із одного стану в інший відповідно до стратегічних цілей розвитку. Звісно, формування фінансово-економічного потенціалу являє собою процес ідентифікації та створення комплексу управлінських можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм для досягнення стабільного розвитку та ефективного відтворення на будь-якому рівні [2, с. 39].

Ураховуючи той факт, що фінансово-економічний потенціал є складною комплексною економічною системою зі специфічними властивостями, під час процесу управління ним варто враховувати такі особливості:

- фінансово-економічний потенціал є складною сукупністю різних характеристик його складових елементів, які функціонують паралельно і можуть у певний момент частково заміщати один одного;
- фінансово-економічному потенціалу притаманні синергетичний ефект реалізації та динамічність, тому він не може бути результатом простого сумування його елементів;
- фінансово-економічний потенціал у специфічних формах виявлення має здатність до зміни структури з огляду на появу нових елементів;
- завжди існує необхідність забезпечення збалансованого оптимального співвідношення між елементами фінансово-економічного потенціалу, котрі мають функціонувати в комплексі й одночасно, адже закономірності розвитку фінансових можливостей суб'єктів господарської діяльності можуть бути виявлені лише в їх поєднанні;
- у процесі формування фінансово-економічного потенціалу основна увага має бути зосереджена на

джерелах фінансових ресурсів, які проходять через усі трансформаційні процеси в межах елементів потенціалу;

– вибір та узгодженість елементів фінансово-економічного потенціалу повинні відповідати не лише особливостям суб'єктів господарювання, а й характеристикам товарної продукції, що виготовляється ними;

– складові елементи фінансово-економічного потенціалу досить чутливі до досягнень науково-технічного прогресу, а також підлягають фізичному, моральному та техніко-економічному старінню, таким чином, вони тісно пов'язані з життєвими циклами і тенденціями розвитку підприємств та галузей економіки в цілому [3, с. 272].

З огляду на вищесказане, формування комплексного алгоритму управління фінансово-економічним потенціалом підприємств залізорудної галузі має виходити зі специфіки досліджуваної галузі та її промислової орієнтованості, вибору відповідних функціональних елементів потенціалу та складників управлінських процесів, а також пошуку, накопичення та розподілу можливих фінансових ресурсів. Слід сказати, що після ухвалення рішення керівниками підприємств про доцільність реалізації поставлених фінансових цілей, завдань та напрямів розвитку щодо нарощування фінансово-економічного потенціалу виникає проблема раціоналізації

поєднання джерел фінансових ресурсів. Структура потенційних джерел фінансування діяльності підприємств залізорудної галузі представлена на рис. 1.

У процесі управління фінансово-економічним потенціалом суб'єктів господарювання на галузевому рівні одним із важливих і досить складних завдань є вибір оптимального варіанту поєднання внутрішніх і зовнішніх джерел фінансових ресурсів. Слід сказати, що для цього недостатньо лише визначити обсяг фінансування, необхідний для реалізації стратегічних цілей.

Керівники підприємств мають обґрунтувати доцільність та оцінити вигідність поєднання якомога різних джерел фінансування. Досить часто інвестиційно-інноваційний проект модернізації виробничих процесів неможливо завершити через брак фінансових ресурсів, які варто спрямувати на погашення кредиторської заборгованості перед інвесторами. У результаті цього проект або відкладається (консервується), або продовжує фінансуватися з додаткових зовнішніх джерел, або ж переходить в іншу власність. Зазвичай останній варіант свідчить про банкрутство проекту, що є неабияким тривожним сигналом для господарської діяльності підприємств та галузі в цілому. Таким чином, помилка у виборі джерел фінансування хоча б одного проекту вже може стати причиною поступового банкрутства всієї господарської одиниці.



Рис. 1. Можливі джерела фінансування господарської діяльності підприємств залізорудної галузі

Фінансові ресурси, отримані з різних джерел, завжди проходять трансформаційні процеси з огляду на характер функціональних елементів фінансово-економічного потенціалу. Що стосується підприємств залізорудної галузі, можна виділити чотири основні складники потенціалу, котрі беруть безпосередню участь у процесі фінансового відтворення:

1) ресурсний потенціал – урахує комплексну вартість усіх наявних та потенційних ресурсів, необхідних для виробництва залізорудної продукції (вартість основних засобів, оборотних активів, нематеріальних ресурсів, власного капіталу, позикових коштів, залізної руди як основної сировини та предмету праці, людської праці, усіх видів інформації та інших ресурсів внутрішнього й зовнішнього фінансування);

2) виробничий потенціал – включає фактичні та потенційно можливі обсяги виробництва залізорудної продукції у вартісному вираженні (обсяги товарної залізної руди, агломерату, товарного концентрату та обкотишів). По суті, виробничий потенціал відображає результативну вартість трансформації ресурсного потенціалу в товарну продукцію та її можливу зміну;

3) фінансовий потенціал – урахує вартість залучення усіх необхідних фінансових інструментів під час трансформаційного виробничого процесу. Власне, фінансовий потенціал у складі фінансово-економічного є, так би мовити, підтримкою виробництва на стійкому рівні та гарантом недопущення певних кризових моментів;

4) потенціал збуту – характеризує потенційну можливість залізорудних підприємств до реалізації своєї продукції та проявляється здебільшого у вартісному вираженні обсягів продажу товарної продукції на внутрішній та зовнішній ринки. Враховуючи це, даний компонент доцільно розмежувати на потенціал збуту продукції на внутрішній ринок та експортний потенціал.

Окрім функціональних елементів фінансово-економічного потенціалу, варто виокремити складники, котрі відповідають його управлінським процесам. Дані елементи мають проявлятися в кількісному та якісному вимірах, а також давати змогу комплексно формувати подальшу фінансову стратегію з урахуванням усіх можливих ризиків. Таким чином, комплексний алгоритм управління фінансово-економічним потенціалом підприємств залізорудної галузі передусім повинен відповідати основним компонентам загальногалузевого потенціалу: потенціалам розвитку, забезпечення і стійкості [4, с. 117].

Категорія «потенціал розвитку» в сучасній економічній літературі зустрічається досить рідко, а єдиної думки щодо її чіткого трактування й досі немає. Як стверджує В. Кунцевич, потенціал розвитку представляє собою оптимальне використання сукупності наявних ресурсів та управлінських здібностей, яке, з огляду на умови зовнішнього середовища та специфіку об'єкта застосування, протягом певного періоду призводить до максимізації результатів господарської діяльності як окремої економічної одиниці (підприємства), так і економічної системи у цілому



Рис. 2. Схема взаємозв'язку складових елементів фінансово-економічного потенціалу залізорудних підприємств на галузевому рівні

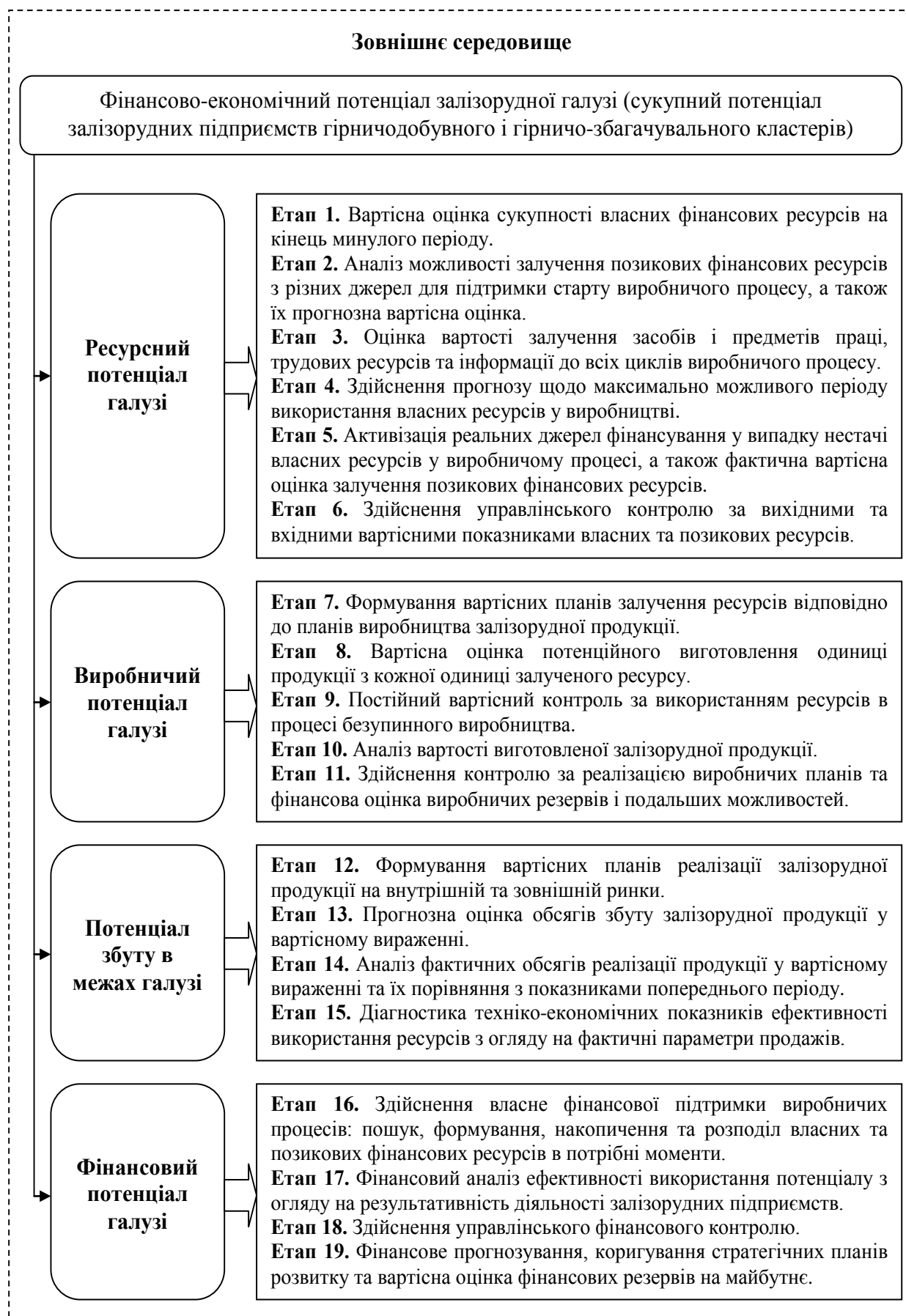


Рис. 3. Комплексний алгоритм управління фінансово-економічним потенціалом підприємств залізорудної галузі

(галузі, держави) [5, с. 124]. При цьому на фінансовий потенціал розвитку можуть впливати такі фактори: політико-економічні ризики, податкова політика, динаміка ринку позикового капіталу, настрої вітчизняних та зарубіжних інвесторів, ефективність внутрішньої управлінської системи, наявність власних фінансових ресурсів, накопичений позитивний імідж та динаміка розвитку тощо.

Фінансове забезпечення у складі фінансово-економічного потенціалу являє собою вже практичний процес формування й накопичення фінансових ресурсів для ведення якомога ефективної господарської діяльності. Основними чинниками фінансового забезпечення різних економічних систем є не лише їх внутрішній потенціал, спрямований на досягнення стратегічних цілей розвитку, а й зовнішнє середовище, яке суттєво впливає на продуктивність потенціалу.

Поняття фінансового потенціалу стійкості суб'єктів господарювання досить складне й неоднозначне. У загальному вираженні фінансова стійкість є сукупністю економічних ресурсів, що забезпечується рентабельністю їх реалізації. Показники фінансової стійкості, що характеризують тенденції економічного, фінансового та інвестиційного розвитку підприємств, є досить важливим інформаційним полем для вітчизняних та зарубіжних інвесторів і кредиторів. Окрім того, забезпечення фінансової рівноваги і підтримання платоспроможності на належному рівні в сучасних глобалізаційних умовах демонструють здатність підприємств на галузевому рівні адаптуватися до мінливих умов зовнішнього середовища, а також є передумовами нарощування їх фінансово-економічного потенціалу [6, с. 300].

Таким чином, дослідивши функціональні елементи та компоненти управлінських процесів у складі фінансово-економічного потенціалу суб'єктів господарювання, представимо їх взаємозв'язок у вигляді графічної схеми на прикладі підприємств залізничної галузі (рис. 2).

Ураховуючи досліджені особливості управління фінансово-економічним потенціалом підприємств залізничної галузі, сформуємо комплексний

алгоритм його здійснення в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Слід сказати, що етапи управління, згідно з даним алгоритмом, розмежовані відповідно до функціональних складників фінансово-економічного потенціалу та повністю охоплюють трансформаційний процес із моменту пошуку й залучення ресурсів до фінансової віддачі реалізованої продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Що стосується фінансового потенціалу розвитку, забезпечення та стійкості, їх відображення знаходить своє місце в етапах алгоритму управління, котрі характеризують оцінку формування, накопичення й розподілу наявних та потенційних фінансових ресурсів. Отже, розроблений алгоритм управління фінансово-економічним потенціалом підприємств залізничної галузі представимо графічно на рис. 3.

Представлений комплексний алгоритм являє собою спеціальний управлінський інструмент, який повністю висвітлює специфіку управління фінансово-економічним потенціалом промислових підприємств на прикладі залізничної галузі. Наведені етапи алгоритму сформовані у розрізі основних функціональних компонентів фінансово-економічного потенціалу і кожний управлінський крок можуть змінюватися залежно від тих чи інших мінливих умов зовнішнього середовища та відповідних ризиків.

Висновки. У сучасних економічних умовах відбувається суттєве зміщення пріоритетів щодо вирішення багатьох завдань національного господарства. Це стосується і питання ефективного управління фінансово-економічним потенціалом підприємств на галузевому рівні. У роботі розроблено комплексний алгоритм управління фінансово-економічним потенціалом підприємств на прикладі залізничної галузі гірничо-металургійного комплексу України. Практичне застосування сформованого алгоритму дасть можливість керівникам залізничних підприємств оптимально розподіляти вартість наявних та потенційних ресурсів, ефективно здійснювати фінансову політику, а також своєчасно коригувати стратегічні плани розвитку.

Список літератури:

1. Бикова В.Г. Оцінка та управління фінансово-економічним потенціалом підприємств загальнодержавного значення: [монографія] / В.Г. Бикова. – Д.: Наука і освіта, 2008. – 180 с.
2. Федонін О.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К.: КНЕУ, 2006. – 316 с.
3. Масліган О.О. Сутність фінансового потенціалу виробничого підприємства як економічної категорії / О.О. Масліган // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 271–277.
4. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2001. – 268 с.
5. Кунцевич В.О. Поняття фінансового потенціалу розвитку підприємства та його оцінка / В.О. Кунцевич // Актуальні проблеми економіки. – 2004. – № 7. – С. 123–130.
6. Кирилова Л.І. Фінансовий потенціал підприємства та його складові / Л.І. Кирилова, Д.Д. Тодорова // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 11. – С. 298–302.

Криницька О.О., к. е. н., старший викладач
кафедри економічної теорії та фінансово-економічної безпеки
Одеська національна академія харчових технологій

ІНФРАСТРУКТУРА РИНКУ ЗЕМЕЛЬ У КОНТЕКСТІ ПРОДОВОЛЬЧОЇ ПОЛІТИКИ ДЕРЖАВИ

Криницька О.О. Інфраструктура ринку земель у контексті продовольчої політики держави. У статті розглянуто тенденції продовольчої політики держави на основі становлення ринку земель. Обґрунтовано, що його формування можливе за наявності інфраструктурного забезпечення. Необхідність інфраструктури сприятиме адаптації земельних відносин до сучасних ринкових умов. Охарактеризовано ключові поняття та складові елементи інфраструктури ринку земель для вирішення проблем розвитку національної економіки.

Ключові слова: земельні відносини, ринок земель, інфраструктура, продовольча політика, національна економіка.

Криницкая О.А. Инфраструктура рынка земель в контексте продовольственной политики государства. В статье рассмотрены тенденции продовольственной политики государства на основе становления рынка земель. Обосновано, что его формирование возможно при инфраструктурном обеспечении. Необходимость инфраструктуры будет способствовать адаптации земельных отношений к современным рыночным условиям. Охарактеризованы ключевые понятия и составляющие элементы инфраструктуры рынка земель для решения проблем развития национальной экономики.

Ключевые слова: земельные отношения, рынок земель, инфраструктура, продовольственная политика, национальная экономика.

Krinitzskaya O.A. Infrastructure of land market in the food policy of country. In the article the trends of food policy on the basis of land market are researched. It is proved that its formation is possible in the presence of infrastructure software. The need for infrastructure will facilitate transformation of land relations to current market conditions. Key concepts and components of land market infrastructure are characterized to address the problems of the national economy.

Keywords: land relations, land market, infrastructure, food policy, national economy.

Постановка проблеми. Земельні ресурси є основою матеріального і духовного виробництва. Від характеру і рівня ефективності використання землі залежать розвиток продуктивних сил, масштаби виробництва і матеріальний добробут народу.

Земельні відносини є визначальними у системі аграрних відносин, оскільки мають вагомий вплив на формування продовольчої безпеки і навіть є чи не найголовнішим складником для визначення концепції продовольчої політики держави взагалі.

В умовах формування ринку землі в Україні значний інтерес для дослідження представляє проблема трансформації суспільних відносин, що складаються з приводу володіння, користування та розпорядження земельними ресурсами на основі ринкових методів господарювання та відповідно до концепції сталого розвитку, узгодження приватних і суспільних інтересів під час прийняття управлінських рішень та визначення подальших напрямів реформування. Зважаючи на недосконалість екологічного і земельного нормативно-правового регулювання та нестабільність політичної ситуації в державі, особливо актуальною стає проблема збереження, раціонального використання та охорони

земель різного цільового призначення в Україні. Особливо важливим цей фактор є для соціально-економічних систем, які знаходяться на етапі інституціоналізації ринку на основі інфраструктурного забезпечення. Реальним прикладом такого стану можна вважати саме аграрну сферу економіки України, яка потребує трансформації усталених базисних норм і правил регулювання раціонального використання природного потенціалу для подолання застійних кризових явищ в агропромисловому комплексі. Негативні тенденції, що спостерігаються там у процесі використання земель, вимагають нових організаційно-правових підходів до регулювання і створення економічних стимулів для землекористування з позицій вимог активізації продовольчої політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження щодо формування і функціонування ринкових земельних відносин знайшли відображення в роботах видатних учених: Бистрякова І.К., Даниленка А.С., Д.С., Дорош О.С., Мартина А.Г., Саблука П.Т., Сохнич А.Я., Третьяка А.М., Хвесика М.А. та ін. Незважаючи на наявність вагомих їх наукових розробок щодо подальших напрямів становлення ринку землі в Україні, нині

залишається низка невирішених питань стосовно суперечливості земельного законодавства, зокрема відсутності закону прямої дії та інфраструктурного забезпечення розвитку дієвого ринку земель у контексті реалізації продовольчої політики держави.

Постановка завдання. Метою дослідження є поглиблення теоретичних та прикладних основ розроблення ефективної продовольчої політики України, спрямованої на формування інфраструктури ринку земель відповідно до сучасних викликів та стратегій розвитку національної економіки. Досягнення зазначеного зумовило вирішення таких завдань:

- виявити наявні прогалини та можливості розвитку ринкової інфраструктури у сфері земельних відносин;
- обґрунтувати необхідність інфраструктурного забезпечення земельних відносин в Україні в напрямі їх ринкової переорієнтації;
- систематизувати складники інфраструктури для забезпечення розвитку ринку земель.

Виклад основних результатів. Досліджуючи специфіку розвитку земельних відносин в Україні як підґрунтя для формування національної економіки та продовольчої політики зокрема, слід визнати недостатню ефективність інституційних передумов активізації ринку земель. За оцінками фахівців [1], це означає, що центральна ланка трансформації аграрних відносин, якою є системно-інфраструктурні перетворення в Україні, ще не дозріла до впровадження ринкового обігу земельних ресурсів, адже наскрізним проявом зрілості земельних відносин у напрямі їх ринкової орієнтації є ринок земель, який нині в Україні ще не є дієвим в економічному сенсі.

Відповідно до законопроекту «Про ринок земель», під ринком земель розуміється система правовідносин між відчужувачами земельних ділянок (прав на них) та особами, які набувають право на земельні ділянки, органами державної влади, державними органами приватизації та органами місцевого самоврядування, пов'язаних з укладенням, виконанням, зміною та припиненням цивільно-правових договорів, які передбачають відчуження земельних ділянок або прав на них [2]. Таким чином, ринок земель – це система організаційно-правових та економічних відносин, що виникають у процесі перерозподілу земель та прав на них між суб'єктами цього ринку на основі конкурентного попиту і пропозиції. Це поняття суттєво відрізняється від категорії «обіг землі» – сукупності земельних угод та операцій із землею [3]. До обігу земель належать обмін, дарування та спадкування, оскільки їм не притаманні такі риси ринку, як попит, пропозиція та конкуренція.

У Земельному кодексі України вказано, що елементами права власності на землю є володіння, користування і розпорядження земельними ділянками. Ці елементи становлять сутність земельних

відносин. Отже, результат існування механізму, що визначає порядок переходу прав на землю від одного суб'єкта до іншого, є важливим критерієм ефективності земельних відносин. Своєю чергою, ці відносини в системі аграрного виробництва будуть ефективними, якщо чинний механізм їх реалізації сприятиме переходу відповідних прав до суб'єктів, здатних забезпечити виробництво в суспільно необхідному обсязі конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції [4].

Нині ситуація щодо володіння, користування і розпорядження землею залишається складною і такою, що вимагає невідкладного поліпшення. Найгострішими проблемами є [5]: незавершеність процесів реформування економічних та правових відносин власності; недосконалість системи державного управління у сфері використання й охорони земель, земельного законодавства та інфраструктури ринку земель; необхідність створення електронного Державного земельного кадастру та відповідної інформаційної бази даних, наповнення та актуалізації даних Державного земельного кадастру; відсутність механізму економічного стимулювання використання і охорони земель [6]. Роботи із запровадження раціонального землекористування проводяться досить повільно.

Проблемами державної земельної політики є: стрімкий розвиток тіньового ринку земель через відсутність системних обмежень землекористування; загострення ризику капіталовкладень у землю через нестабільність державної земельної політики; розпорошеність сільськогосподарських угідь унаслідок паювання; парцеляція сільськогосподарських угідь, що зростає; припинення державного фінансування землеохоронних заходів; низька ефективність системи сплати за землю; невикористання економічних стимулів і санкцій як економічних важелів управління землекористуванням; занедбаність державного обороту земель; політизація державного управління земельними ресурсами; занедбаність діяльності з ліцензування; недосконалість земельного законодавства та ін.

Можна стверджувати, що в Україні не створено прозорого ринку земель, відсутнє перспективне прогнозування розвитку земельних відносин, не визначено оптимальну модель сільськогосподарського землекористування. Водночас доступ на ринок земель несільськогосподарського призначення в Україні робить цей сегмент ринку одним із найскладніших. Важливим елементом ринку земель, відсутність якого унеможливує його повноцінний розвиток та функціонування, є ринкова інфраструктура.

У класичному вигляді цей термін уживався і багато десяти років тому і в буквальному сенсі означав «фундамент», «основа». Фахівцями розуміється [7], що інфраструктура ринку земельних ресурсів – це сукупність організаційно-правових та економічних інституцій, які забезпечують нормаль-

ний, безперервний режим функціонування ринку, виступають посередниками під час здійснення операцій купівлі-продажу, оренди, обміну та іпотеки земель. Авторське бачення стосовно сутнісного визначення цього поняття пропонує вважати, що інфраструктура ринку земель – це сукупність суспільних інтересів, елементів, дій та інституцій, спрямованих на розбудову земельних відносин, які забезпечують гармонійне функціонування господарських взаємозв'язків на всіх ієрархічних рівнях розвитку економіки країни.

У складі інфраструктури ринку земель можна виділити чотири підсистеми, кожна з яких містить відповідні елементи щодо його забезпечення (рис. 1).

З огляду на те, що переважна більшість елементів ринкової інфраструктури в Україні формується вперше, зупинимося детальніше на характеристиці основних із них. Світова практика свідчить, що найважливішими складниками ринку земель є орендні й іпотечні відносини, тому в Україні слід очікувати швидкого розвитку орендних відносин і застави земель на початкових стадіях ринкових земельних відносин, а не її масової купівлі-продажу. Функціонування ринку земель, активізація інвестиційної діяльності дуже тісно пов'язані з іпотекою. Іпотека – це застава нерухомого майна (земельні ділянки і все, що розташоване на них і тісно пов'язане з ними), що становить предмет іпотеки, для задоволення забезпеченого іпотекою зобов'язання заставодержателем

[8]. Заставодержателем земельної ділянки можуть бути лише фінансово-кредитні установи, що відповідають вимогам, установленим Кабінетом Міністрів України і Національним банком України.

Роль іпотеки є дуже важливою, оскільки на цивілізованому ринку земель потенційні покупці майже ніколи повністю не оплачують готівкою вартості землі внаслідок:

- того, що покупець може не мати потрібної суми грошей для купівлі землі;
- небажання покупця вкладати всі наявні кошти на придбання землі;
- бажання розділити інвестиційний ризик та ін.

[9]. Нині в Україні іпотека повинна стати дієздатним механізмом реалізації земельної реформи в широкому розумінні слова. Наприклад, застава частини земельної ділянки для отримання коштів у третьої особи дасть змогу майновому поручителю, тобто особі, яка передає в заставу належне їй на праві власності майно, задовольнити свої потреби у господарській діяльності, які принесуть йому доходи в сумі, достатній для розрахунку за заставлене майно і на розширене відтворення свого виробництва.

Однак існування ефективного іпотечного ринку неможливе без спеціалізованих земельних (іпотечних) банків. Вони могли б надавати позику, виступати посередником між покупцем і продавцем, забезпечувати умови для ефективного землекорис-

I. Організаційно-технічна	– земельні аукціони – торгові дома – підприємства, які проводять земельні торги
II. Фінансово-кредитна	– спеціалізовані земельні (іпотечні) банки – страхові компанії
III. Державно-регулятивна	– нормативно-правове регулювання земельних відносин – податкова система – спеціалізовані державні фонди для стимулювання ділової активності на ринку земель
IV. Науково-дослідне та інформаційне забезпечення учасників ринку	– кадастрові бюро – інформаційні служби – спеціальні навчальні заклади – консалтингові підприємства – юридичні контори та ін.

Рис. 1. Інфраструктурне забезпечення ринку земель

тування, ініціювати, обслуговувати та утримувати застави, а також надавати інші послуги: аналізу фінансового стану позичальника, надання інформаційних, консультативних послуг, допомога в плануванні господарської діяльності заставодавця. Усе це дасть змогу виробникам товарної сільськогосподарської продукції визначити потребу у кредитах, можливість їх сплати, акумулювати у своєму розпорядженні додаткові фінансові ресурси, вкрай необхідні для розширення обсягу виробництва, придбання нової техніки, спорудження виробничих та складських приміщень, проведення заходів, пов'язаних із покращенням якості земель. Ринок земель створює можливості для великих інвестицій, а тому розроблення адекватних механізмів кредитування повинне стати джерелом формування здорової економіки України. Хоча нині в Україні земельні банки та біржі ще не створені, однак їх необхідно розглядати як фінансові організації, які проводитимуть кредитування, здійснюватимуть операції, пов'язані з обігом земельних ділянок тощо, та відіграватимуть важливу роль в організації державного контролю над використанням й охороною земель [10].

Одним із найважливіших елементів інфраструктури ринку земельних ресурсів повинні стати торгові доми та спеціалізовані підприємства, які проведуть земельні торги. Проведення земельних торгів на базі спеціалізованих організацій, що відповідають поставленим до них вимогам і пройшли відповідні тендери, гарантує високу ефективність цих торгів. Фахівцями [11] доведено, що запровадження конкурентних засад продажу земельних ділянок має низку позитивних моментів, оскільки це запорука відкритості і прозорості операцій на ринку земель, економія часу, тому що ділянки виставляються на аукціон з уже готовою землепорядною документацією та можливістю за умови адекватного маркетингу визначити ринкову ціну землі.

Як відомо, визначальною особливістю праці в аграрному секторі є високий ступінь ризику, оскільки на кінцевий результат впливає не лише продуктивність праці чи родючість землі, а й природно-кліматичні умови, які є мінливими, тому чільне місце в інфраструктурі ринку земельних ресурсів займають страхові компанії. Головною їх функцією є страхування сільськогосподарських товаровиробників від втрати врожаю за непередбачуваних погодних умов. Розвиток таких компаній гарантуватиме зростання ділової активності на ринку земель.

Невід'ємним складником повноцінного ринку земель є його науково-дослідна та інформаційна підсистема, до складу яких входять спеціалізовані науково-дослідні установи і навчальні заклади, консалтингові компанії, інформаційні центри та агентства. Основним завданням інформаційної інфраструктури є інформування продавців і покупців земельних ділянок про діючі ціни, наявний попит та пропозицію землі, що дасть їм змогу приймати найбільш

правильні рішення та максимально задовольнити свої інтереси [12]. Головною умовою ефективного функціонування інформаційної інфраструктури у сфері земельних ресурсів є наявність єдиної системи державної реєстрації речових прав на нерухоме майно та їх обмеження, яка містить у собі відомості про всіх суб'єктів та об'єктів нерухомого майна, а також дані про зареєстровані права на нерухоме майно та їх обмеження. Говорячи про ринок земель взагалі, фахівці виходять із того, що земля як така не має вартості. Її вартість виявляється лише в тому разі, коли її використання відповідає певним функціям господарської діяльності. Щоб вигідно продати земельну ділянку, потрібно володіти інформацією про сегментацію ринку, в основу якої покладено певні ознаки: тип і функції ділянки, місце розташування тощо [13].

Чільне місце в інфраструктурі ринку земельних ресурсів займають спеціальні науково-дослідні установи. Основними їх функціями є проведення наукових досліджень у сфері земельних відносин, вирішення питання покращення ефективності землекористування та розроблення наукових рекомендацій щодо підвищення результативності функціонування ринку земель загалом.

Не менш важливу роль у розв'язанні пріоритетних завдань земельної реформи відіграють спеціальні навчальні заклади. Основними їх функціями є підготовка та перепідготовка (підвищення кваліфікації) кадрів, а також проведення наукових досліджень і розроблення на їх основі науково обґрунтованих рекомендацій стосовно підвищення ефективності земельних відносин. У період, коли ринок земель починає формуватися, значна роль належить консалтинговим підприємствам. До їх функцій входить надання кваліфікованих рекомендацій виробникам сільськогосподарської продукції щодо підвищення ефективності землекористування, можливості та необхідності залучення додаткових кредитних ресурсів, розроблення маркетингових стратегій їх розвитку, інформування про наявну ситуацію на ринку тощо.

Разом із тим велике значення безпосередньо має державно-регуляторний складник ринкової інфраструктури, що включає законодавче регулювання та оподаткування ринкових операцій із землею, формування земельної та продовольчої політики, які є основою зростання доходності національної економіки. Проте саме ці питання й досі лишаються не вирішеними.

Висновки. Отже, стратегічною метою продовольчої політики України, яка все ще перебуває на етапі становлення, є покращення рівня життя населення, піднесення на новий якісний рівень усього комплексу соціально-економічних чинників, що забезпечують процес життєдіяльності суспільства. Із огляду на це, виникає необхідність інфраструктурного забезпечення ринку земель, який є одним із вагомих сегментів національної економіки, зва-

жаючи на його соціальну роль і важливе місце в життєзабезпеченні населення, адже очікувана світова тенденція до підвищення цін на продовольчих ринках зумовлює значне посилення уваги до українських земельних активів із боку як виробничих, так і спекулятивних інвесторів. Отже, мають бути створені умови для запобігання ймовірним ризи-

кам і використання потенціалу землі на загальноприйнятих у суспільстві засадах зняття соціальної напруги із земельних відносин та їх розвитку у тісному взаємозв'язку з комплексом супутніх факторів – соціально-економічних, юридичних, демографічних, фінансово-кредитних, фіскальних – для вирішення проблем продовольчої безпеки країни.

Список літератури:

1. Антонов А.В. Формування державної політики сталого соціально-економічного розвитку сільських територій як умова зростання якості життя сільського населення : дис. ... доктора екон. наук : спец. 25.00.02 / А.В. Антонов. – К., 2013. – 432 с.
2. Про ринок земель : Проект Закону від 07 грудня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc4_1?pf3511=41981.
3. Радомський С.С. Вдосконалення використання земель сільськогосподарського призначення в аграрному секторі Закарпатської області : автореф. дис. ... канд. екон. наук / С.С. Радомський. – Львів, 2010. – 169 с.
4. Земельний кодекс України : Закон України від 25 жовтня 2001 року № 2768-III // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 3. – 27 с.
5. Статівка Н.В. Державне регулювання продуктивності аграрного сектора економіки України : дис. ... доктора екон. наук : спец. 25.00.02 / Н.В. Статівка ; Нац. акад. держ. упр. при Президентові України, Харк. регіон. ін-т держ. упр. – Х., 2011. – 514 с.
6. Іщенко С.В. Моделювання ринку землі сільськогосподарського призначення та його впливу на економічну динаміку : дис. ... доктора екон. наук : спец. 08.00.11 / С.В. Іщенко. – Х., 2014. – 250 с.
7. Газуда М.В. Регіональні особливості розвитку агропромислового комплексу в умовах ринкових трансформацій : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.05 / М.В. Газуда. – Ужгород, 2007. – 211 с.
8. Про іпотеку : Закон України від 5 червня 2003 р. № 898-IV // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 38. – Ст. 313 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/898-15/conv/page3>.
9. Косович Б.І. Державне регулювання земельних відносин : дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.02.03 / Б.І. Косович ; Львівський національний ун-т ім. Івана Франка. – Л., 2004. – 236 с.
10. Бабич М.М. Формування ефективних ринкових земельних відносин в аграрних підприємствах : дис. ... канд. техн. наук : спец. 08.00.04 / М.М. Бабич. – М., 2008. – 249 с.
11. Соловцова О.П. Розвиток первинного ринку землі в містах України : дис. ... доктора екон. наук : спец. 08.00.03 / О.П. Соловцова. – Д., 2011. – 266 с.
12. Павлов О.І. Управління соціально-економічним розвитком сільських територій України : дис. ... доктора екон. наук : спец. 08.00.03 / О.І. Павлов. – Київ, 2010. – 378 с.
13. Свистун Л.А. Сучасний стан та проблеми розвитку ринку земель Полтавського регіону / Л.А. Свистун // Землевпорядний вісник. – 2006. – № 4. – С. 45–49.

Нищенко О.В.,
аспірант кафедри підприємництва та бізнесу
Київський національний університет технологій та дизайну

АНАЛІТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ФАРМАЦЕВТИЧНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ УКРАЇНИ

Нищенко О.В. Аналітичні аспекти розвитку фармацевтичної промисловості України. У статті охарактеризовано сучасний стан та динаміку ділової активності підприємств фармацевтичної промисловості України. Проаналізовано динаміку кількості фармацевтичних підприємств, територіальну структуру та їх фінансові результати, загальні обсяги реалізації, структуру експорту-імпорту фармацевтичної продукції, рентабельність діяльності підприємств фармацевтичної промисловості.

Ключові слова: фармацевтична промисловість, виробництво фармпрепаратів, підприємства фармацевтичної промисловості, імпорт-експорт фармпрепаратів, аналіз економічних результатів.

Нищенко Е.В. Аналитические аспекты развития фармацевтической промышленности Украины. В статье охарактеризованы современное состояние и динамика деловой активности предприятий фармацевтической промышленности Украины. Проанализированы динамика количества фармацевтических предприятий, территориальная структура и их финансовые результаты, общие объемы реализации, структуру экспорта-импорта фармацевтической продукции, рентабельность деятельности предприятий фармацевтической промышленности.

Ключевые слова: фармацевтическая промышленность, производство фармпрепаратов, предприятия фармацевтической промышленности, импорт-экспорт фармпрепаратов, анализ экономических результатов.

Nyshenko O.V. Analytical aspects of pharmaceutical industry development in Ukraine. The article provides a characterization of modern status and business activity dynamics of pharmaceutical industrial enterprises in Ukraine. Besides, it provides an analysis of the pharmaceutical enterprises quantity dynamics, territorial structure and their financial results, general sale volume, export-import structure, profitability of pharmaceutical industrial enterprises' activity.

Keywords: pharmaceutical industry, pharmaceutical products manufacture, pharmaceutical industrial enterprises, import-export of pharmaceutical products, analysis of economical results.

Постановка проблеми. Фармацевтична промисловість – важливий сектор економіки країни, який є показником її економічного і соціального розвитку. Нині фармацевтична промисловість є найрозвинутішим сектором хімічного комплексу України, яка привертає увагу інвесторів. Інноваційний розвиток вітчизняної фармацевтичної промисловості є одним із ключових напрямів модернізації економіки України, оскільки здоров'я нації – важливий складник національної безпеки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням даної проблематики займалися такі вітчизняні науковці, як: Г.І. Фролова і В.Ю. Фролова [1], О.В. Доровський і А.Ю. Олійник [2], В.О. Кушер [3], Г.В. Костюк і А.В. Коваленко [4], Н.В. Демченко [5] та ін. У працях вищезазначених авторів значну увагу приділено дослідженню фармацевтичного ринку, сучасний стан підприємств фармацевтичної промисловості оцінено за обсягом продажів, що зумовлює необхідність усебічного аналізу за широким спектром показників.

Постановка завдання. Метою дослідження є оцінка стану та визначення перспектив розвитку фар-

мацевтичної промисловості України шляхом аналізу основних економічних показників діяльності підприємств вітчизняної фармацевтичної промисловості.

Виклад основних результатів. Вітчизняна фармацевтична промисловість відстає від економічно розвинутих країн за номенклатурою продукції, що виготовляється, про що свідчить щорічне зростання у структурі споживання імпортованої фармацевтичної продукції. Так, українські підприємства, за різними джерелами, нині задовольняють 65–75% потреб українців у продукції фармацевтичної промисловості.

Вітчизняна фармацевтична промисловість характеризується високим рівнем науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт (НДДКР); значними капітальними витратами; високими темпами зростання виробництва і прибутку; багатоміністерською сировинної бази, яка включає в себе мінеральні ресурси, сільськогосподарську, рослинну і тваринну сировину та синтетичні субстанції; дублюванням асортименту лікарських препаратів вітчизняними підприємствами; попит на продукцію практично не залежить від економічної ситуації.

Для з'ясування нинішнього стану та перспектив розвитку фармацевтичної промисловості здійснено дослідження фінансово-господарської діяльності підприємств фармацевтичної промисловості України. Інформаційною базою для аналізу послужили річні звітності підприємств, отримані в Державній службі статистики України. Предметом аналізу взято виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів.

За даними Державної служби статистики України [6], у 2015 р. функціонувало 229 підприємств фармацевтичної галузі, які становлять 0,54% у структурі всіх вітчизняних підприємств промисловості (рис. 1). Із 229 підприємств, які здійснювали господарську діяльність, 164 (71,62%) – суб'єкти малого підприємництва, 60 (26,20%) – середнього і 5 (2,18%) – великого [8].

Динаміка кількості підприємств фармацевтичної промисловості починаючи з 2012 р. має тенденцію до зменшення, але у розрізі груп, згідно з КВЕД-2010, є неоднозначною. Найбільше зниження кількості підприємств відбулося в Донецькій і Луганській областях, що пов'язано з проведенням антитерористичної операції, загалом протягом 2014–2015 рр. на цій території було втрачено 13 підприємств порівняно з 2013 р.

Найбільшими українськими виробниками фармацевтичної продукції, відомими як на території держави так і у світі, є: ПАТ «Фармак», ПАТ «НВЦ «Борщагівський ХФЗ», корпорація

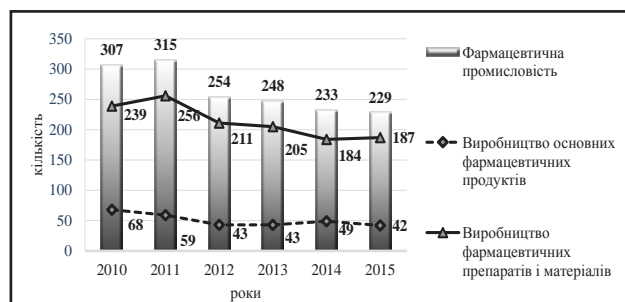


Рис. 1. Динаміка кількості підприємств фармацевтичної промисловості [7]

«Артеріум» (ПАТ «Київмедпрепарат», ПАТ «Галичфарм»), ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця», ПАТ «Київський вітамінний завод», ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я» та ін.

Щодо регіональної структури діяльності підприємств фармацевтичної промисловості, необхідно зазначити, що в структурі найбільшу частку займають столичні підприємства – 33,48%, а також Харківської області – 14,93% та Київської області – 11,31%. Інші регіони за кількістю суб'єктів господарювання розподілилися в структурі частками до 5% (рис. 2).

Аналізуючи питому вагу фармацевтичної промисловості у загальному обсязі реалізованої промислової продукції за 2010–2015 рр., можна спостерігати стабільну тенденцію до зростання починаючи з 2011 р. (рис. 3). Так, питома вага фармацевтичної

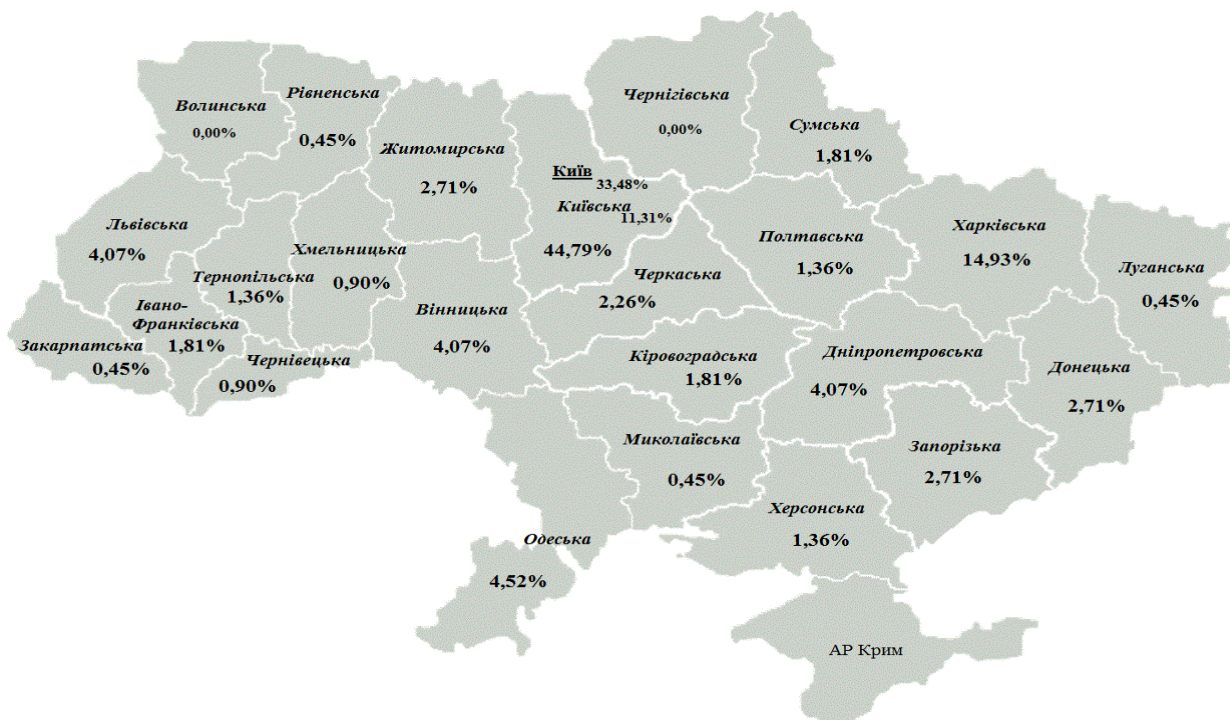


Рис. 2. Територіальна структура підприємств фармацевтичної промисловості в 2015 р. без урахування підприємств на анексованій території АР Крим [6]

промисловості в 2015 р. збільшилася на 0,45% порівняно з 2010 р., що свідчить про поступове збільшення ролі фармацевтичної галузі у промисловому комплексі України.

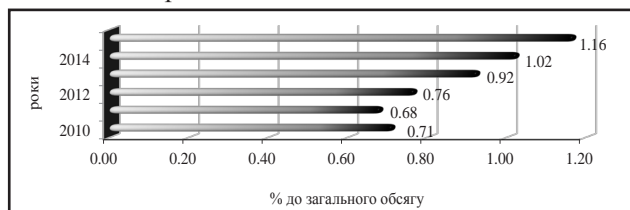


Рис. 3. Питома вага фармацевтичної промисловості в загальному обсязі реалізованої продукції промислових підприємств у 2010–2015 рр. [6]

Розглянемо більш детально обсяги реалізованої фармацевтичної продукції протягом 2010–2015 рр. (рис. 4). Обсяг реалізації продукції фармацевтичної промисловості збільшується з кожним роком. У 2015 р. обсяг реалізації становив 20 295,8 млн. грн. і порівняно з 2010 р. збільшився на 12 899,1 млн. грн. (у 2,7 рази). Щорічний приріст у середньому становить 22,8%.

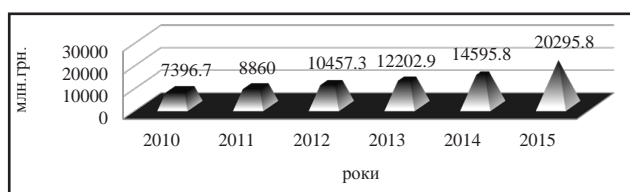


Рис. 4. Обсяг реалізованої продукції фармацевтичної промисловості України за 2010–2015 рр. [6]

Згідно з Державним класифікатором продукції та послуг ДК 016:2010, у групі «Продукція фармацевтична основна на фармацевтичні препарати» розглянемо більш детально підгрупу «Препарати фармацевтичні», яка відіграє ключову роль у фармацевтичній промисловості України.

За 2015 р. було вироблено 47 288 951 кг фармацевтичних препаратів, у структурі виробництва 95,28% займає виробництво ліків. Так, за період 2010–2013 рр. найбільший зріст обсягів виробництва фармацевтичних препаратів зафіксовано в 2013 р. (рис. 5). Починаючи з 2014 р. спостерігається скорочення обсягів виробництва, пов'язане з економічною і політичною нестабільністю в країні та закриттям низки підприємств на окупованих територіях.

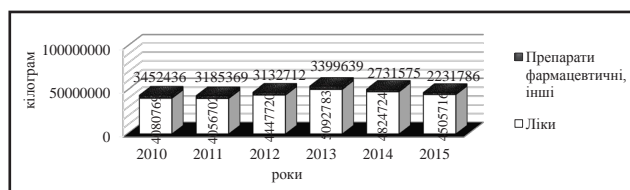


Рис. 5. Виробництво фармацевтичних препаратів за період 2010–2015 рр. [6]

Експортно-імпортна діяльність України характеризується від'ємним сальдо зовнішньої торгівлі товарами фармацевтичної промисловості внаслідок переважаючого імпорту над експортом (рис. 6). Починаючи з 2013 р. спостерігається позитивна тенденція, імпорт у 2015 р. порівняно з 2012 р. зменшився в 2,42 рази.

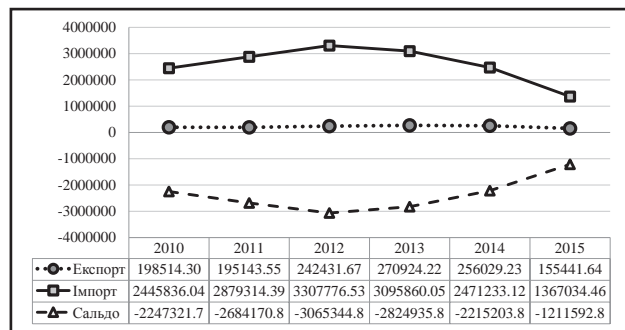


Рис. 6. Динаміка зовнішньої торгівлі товарами фармацевтичної промисловості за 2010–2015 рр., тис. дол. [6]

Країни Співдружності Незалежних Держав (СНД) є важливими торговельними партнерами України, в експорті на групу цих країн припадає 82% від загального обсягу експортованих товарів фармацевтичної промисловості. Ключову позицію в експорті фармацевтичної продукції займає Узбекистан, частка якого в сукупному експорті становить 24,45%, Казахстан – 15,21%, Росія – 13,72% і Білорусь – 11,13% (рис. 7).

Україна за 2010–2015 рр. значно збільшила експорт товарів фармацевтичної промисловості до В'єтнаму – з 65,77 тис. дол. у 2010 р. до 4 653,29 тис. дол. у 2015 р. Як потенційних партнерів можна розглядати країни Прибалтики, такі як Латвія та Литва, експорт фармацевтичної продукції до яких у 2015 р. збільшився вдвічі порівняно з 2010 р. Найвагомішими вітчизняними експортерами фармацевтичної продукції є: ПАТ «Фармак», ПАТ «НВЦ «Борщагівський ХФЗ», корпорація «Артеріум», ПрАТ «Фармацевтична фірма «Дарниця», ТОВ «Фармацевтична компанія «Здоров'я» та ін.

Головним імпортером товарів фармацевтичної промисловості в Україну на протязі 2010–2015 рр. є Німеччина, частка якої в сукупному експорті

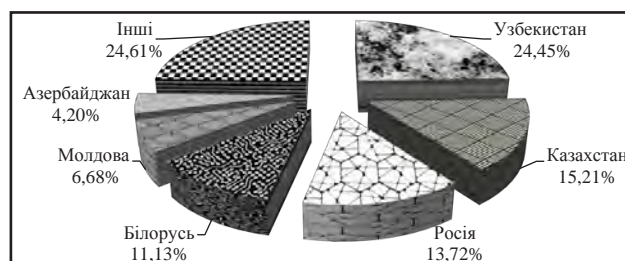


Рис. 7. Територіальна структура експорту фармацевтичної продукції в 2015 р. [6]

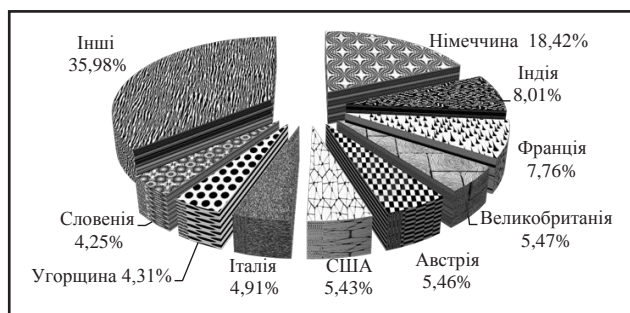


Рис. 8. Територіальна структура імпорту фармацевтичної продукції в 2015 р. [6]

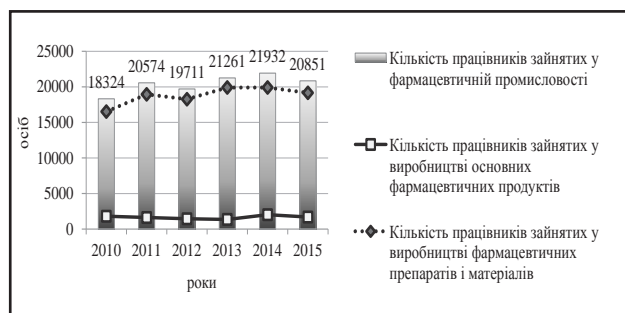


Рис. 9. Динаміка кількості працівників, зайнятих у фармацевтичній промисловості в 2010–2015 рр. [6]

фармацевтичної продукції в 2015 р. становила 18,42% (рис.).

У 2015 р. кількість працівників, зайнятих у виробництві фармацевтичної промисловості, становила 20 851 ос., що на 1 081 ос. менше, ніж у 2014 р. Загалом динаміка зайнятості в галузі за аналізований період характеризується неоднозначністю (рис. 9).

Заробітна плата працівників, зайнятих у фармацевтичній промисловості, за останні шість років збільшилася в два рази (рис. 10). Коефіцієнт зрос-

тання заробітної плати в середньому становить 16,44% щорічно. Найбільше зростання заробітної плати спостерігалось в 2012 р., на 37,8% порівняно з 2011 р. У 2015 р. середня заробітна плата в фармацевтичній галузі перевищувала мінімальну заробітну плату в шість разів, що говорить про її стабільність та конкурентоспроможність.

Аналіз результатів фінансової діяльності підприємств фармацевтичної промисловості показав збільшення частки прибуткових підприємств (табл. 1),

Таблиця 1

Фінансовий результат діяльності підприємств фармацевтичної промисловості за період 2010–2015 рр. [7]

Роки	Рівень	Фінансовий результат (сальдо), млн. грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток	
			% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат	% до загальної кількості підприємств	фінансовий результат
2010	Промисловість, у цілому	31221,1	58,7	68933,1	41,3	37712,0
	Фармацевтична промисловість	622,9	65,9	697,9	34,1	75,0
2011	Промисловість, у цілому	58662,3	62,6	106688,2	37,4	48025,9
	Фармацевтична промисловість	619,4	62,2	681,0	37,8	61,6
2012	Промисловість, у цілому	21353,4	62,4	86504,1	37,6	65150,7
	Фармацевтична промисловість	916,4	61,8	971,2	38,2	54,8
2013	Промисловість, у цілому	13698,3	63,3	81336,9	36,7	67638,6
	Фармацевтична промисловість	1068,0	66,7	1192,8	33,3	124,8
2014	Промисловість, у цілому	-166414,0	63,3	76253,3	36,7	242667,3
	Фармацевтична промисловість	501,0	65,5	1530,1	34,5	1029,1
2015	Промисловість, у цілому	-181360,9	72,9	90315,9	27,1	271676,8
	Фармацевтична промисловість	1485,8	75,8	2161,8	24,2	676,0

що свідчить про позитивні тенденції в галузі. Так, у 2015 р. підприємства фармацевтичної промисловості отримали прибуток у розмірі 1 485,8 млн. грн. (майже в три рази більше, ніж у 2014 р., і в 2,39 рази більше, ніж у 2010 р.), коли більшість підприємств промисловості отримали збиток.

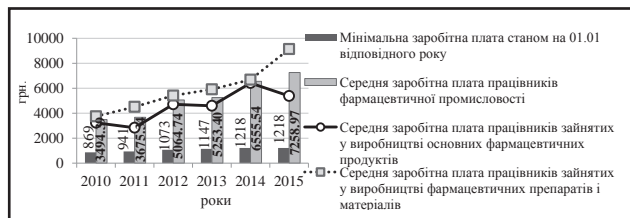


Рис. 10. Динаміка заробітної плати працівників фармацевтичної промисловості за період 2010–2015 рр. [6]

Загальна вартість майна підприємств фармацевтичної промисловості в 2015 р. збільшилася на 9 995,9 млн. грн. порівняно з 2012 р. та на 4 714,1 млн. грн. порівняно з 2014 р. (рис. 11). Дебіторська заборгованість протягом 2012–2015 рр. перевищувала кредиторську в середньому на 33% щорічно. Перевищення дебіторської заборгованості над кредиторською означає відволікання коштів із господарського обороту і в подальшому може призвести до необхідності залучення кредитів і позик для забезпечення поточної виробничо-господарської діяльності підприємств.

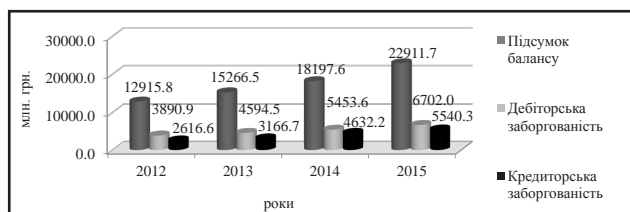


Рис. 11. Аналіз абсолютних показників балансу підприємств фармацевтичної промисловості [7]

Робочий капітал протягом аналізованого періоду мав тенденцію до збільшення, це свідчить про те, що підприємства галузі мають фінансові ресурси для розширення діяльності та інвестування (рис. 12).

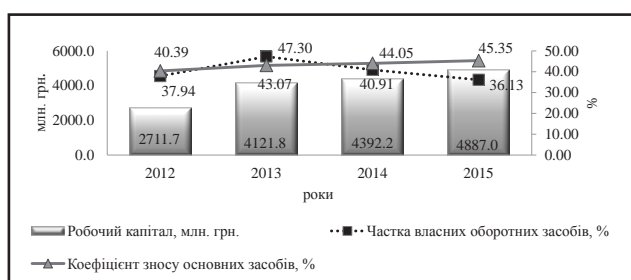


Рис. 12. Аналіз показників оцінки майнового стану підприємств фармацевтичної промисловості [7]

Частка власних засобів в оборотних активах перевищує 10%, що є сприятливим фактором для розвитку економічної діяльності. Коефіцієнт зносу основних засобів має тенденцію до збільшення, але не перевищує нормативне значення в 50%.

Динаміка рентабельності діяльності підприємств фармацевтичної промисловості характеризується позитивною тенденцією (рис. 13). Рентабельність операційної діяльності в 2015 р. становила 17,2%, коли на підприємствах промисловості – 0,9%, рентабельність усієї діяльності – 3,3% на протигагу від'ємному значенню -7,7%.

Висновки. Отже, фармацевтична промисловість України має значні перспективи розвитку. Досліджувана промисловість демонструє стійкі, відносно високі темпи зростання виробництва – у середньому 17–23% на рік, щорічно розробляються і впроваджуються у виробництво нові фармацевтичні препарати, розширюється географія експорту. Поряд із цим залишається невирішеним питання переходу на виробництво згідно зі стандартами GMP, дублювання асортименту лікарських препаратів, висока залежність від імпортованої сировини та матеріалів.

Сприяння розвитку фармацевтичної промисловості в Україні повинно бути пріоритетним напрямом загальнодержавного рівня, оскільки це відповідає сучасним вимогам розвитку економіки, а також є однією з умов забезпечення національної й оборонної безпеки країни. Головним завданням фармацевтичної промисловості є налагодження виробництва конкурентоспроможної імпортозамінної продукції шляхом створення відповідної нормативно-правової бази; залучення та підтримки інвестицій; упродовження на підприємствах міжнародних стандартів та виробничої (GMP), клінічної (GCP), лабораторної (GLP) та інших належних практик.

Одним із головних чинників розвитку фармацевтичної промисловості України поряд із залученням інвестицій є передача допоміжних бізнес-процесів на аутсорсинг, який підтвердив свою ефективність у бізнес-практиці фармацевтичних підприємств промислово розвинених країн.

Перспективи подальших досліджень полягають у детальному вивченні питань оптимізації бізнес-процесів підприємств фармацевтичної промисловості

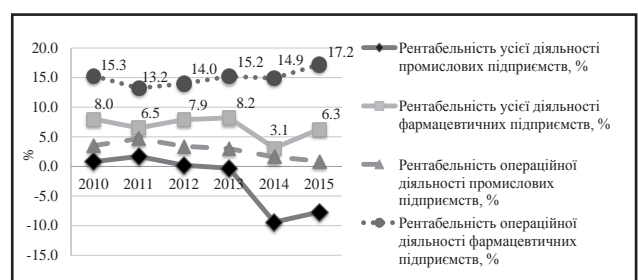


Рис. 13. Рівень рентабельності операційної та усієї діяльності підприємств фармацевтичної промисловості, % [7]

на основі аутсорсингу: визначення системи показників оцінювання ефективності впровадження і реалізації аутсорсингу, розроблення методики відбору

постачальника аутсорсингових послуг, дослідження можливих ризиків під час реалізації аутсорсингового проекту.

Список літератури:

1. Фролова Г.І. Конкурентоспроможність підприємств фармацевтичної галузі України / Г.І. Фролова, В.Ю. Фролова // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2012. – № 1(17). – С. 146–152 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/old_jrn/Soc_Gum/Vbumb/2012_1/28.pdf.
2. Доровський О.В. Фармацевтична промисловість України: сучасний стан та напрями стратегічного розвитку / О.В. Доровський, А.Д. Олійник // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 7. – Ч. 4. – С. 75–78 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ej.kherson.ua/journal/economic_07/185.pdf.
3. Кушер В.О. Аналіз та оцінка ринкових можливостей фармацевтичних підприємств / В.О. Кушер // Науковий огляд. – 2015. – № 5(15). – С. 13–19 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naukajournal.org/index.php/naukajournal/issue/viewIssue/29/14>.
4. Костюк Г.В. Конкурентоспроможність фармацевтичної промисловості України / Г.В. Костюк, А.В. Коваленко // Ефективна економіка. – 2013. – № 11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2547>.
5. Демченко Н.В. Стратегія імпортозаміщення у фармацевтичній галузі: особливості та перспективи реалізації / Н.В. Демченко // Вісник ОНУ імені І.І. Мечникова. Серія «Економіка». – 2014. – Т. 19. – Вип. 2/2. – С. 56–60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://visnyk-onu.od.ua/journal/2014_19_2_2/13.pdf.
6. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
7. Діяльність суб'єктів господарювання 2010–2015 рр. : статистичні збірники. – К. : Державна служба статистики України, 2010–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
8. Промисловість України у 2010–2015 роках : статистичний збірник. – К. : Державна служба статистики України, 2010–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.

Сидорченко Т.Ф., к. е. н., доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та економічної теорії
Бердянський державний педагогічний університет

ДОСЛІДЖЕННЯ ЗЕМЕЛЬНО-МАЙНОВИХ ВІДНОСИН: КОНЦЕПЦІЇ, ПРІОРИТЕТИ

Сидорченко Т.Ф. Дослідження земельно-майнових відносин: концепції, пріоритети. У статті досліджено еволюційно-історичні етапи формування та розвитку земельно-майнових відносин. Наведено концептуальні підходи представників економічних шкіл до проблеми формування земельно-майнових відносин. Розглянуто роль земельної власності в системі сучасних земельно-майнових відносин. Показано важливість захисту прав власності на земельно-майнові блага зі зростанням їх цінності.

Ключові слова: земельно-майнові відносини, земельно-майнові блага, земля, майно, права власності.

Сидорченко Т.Ф. Исследование земельно-имущественных отношений: концепции, приоритеты. В статье исследованы эволюционно-исторические этапы формирования и развития земельно-имущественных отношений. Приведены концептуальные подходы представителей экономических школ к проблеме формирования земельно-имущественных отношений. Рассмотрена роль земельной собственности в системе современных земельно-имущественных отношений. Показана важность защиты прав собственности на земельно-имущественные блага с ростом их ценности.

Ключевые слова: земельно-имущественные отношения, земельно-имущественные блага, земля, имущество, права собственности.

Sidorchenko T.F. Research land and property relations: concept, priorities. In the article the evolutionary stages of historical development and land property relations. Conceptual approaches economic schools representatives to the problem of forming land property relations. The role of land ownership in the modern system of land and property relations. Shown the importance of protection of rights to land and property benefits from the growth of their value.

Keywords: land and property relations, land and property benefits, land, property ownership.

Постановка проблеми. Розуміння всієї сукупності протиріч у використанні земельного-майнового фонду України, які були зумовлені як адміністративно-командним стилем управління, так і пануванням єдиної державної форми власності, зумовило приділення питанню власності на землю особливій уваги ще до проголошення Акту про незалежність України. Об'єктами власності є засоби виробництва, земля, її надра, рослинний і тваринний світ, робоча сила та результати її діяльності – предмети матеріальної та духовної культури, цінні папери, гроші. Визначальними серед цього різноманіття є засоби і фактори виробництва. Саме власність на засоби виробництва характеризує сутність усієї сукупності відносин власності, у тому числі механізму розподілу і привласнення результатів виробництва, доходів господарської діяльності. Власник засобів виробництва значною мірою привласнює і результати виробництва.

Домінуючим об'єктом власності стала земля, яка завдяки розвитку продуктивності суспільної праці поступово перетворилася з колективної основи існування людини на відокремлений засіб її виробничої діяльності. Але особливість її як засобу виробництва полягає в тому, що вона не є результатом людської праці. Земля є надбанням усіх людей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Після прийняття Конституції України ключовими в земельній політиці залишаються питання про структуру власності на землю. Основним принципом, який визначає напрями земельного реформування, є скасування монополії власності держави на землю і встановлення багатосуб'єктності права власності на цей об'єкт природи. Множинність форм власності на землю – це об'єктивна необхідність, зумовлена розвитком ринкових відносин.

На сучасному етапі розвитку земельних відносин в Україні особливій уваги заслуговують праці Б. Данилишина, Д. Добряка, Л. Новаковського, А. Третяка, А. Юрченка [1–4]. Між тим окремі питання залишаються ще недостатньо дослідженими та потребують подальшого вивчення

Постановка завдання. Метою статті є дослідження еволюційно-історичних етапів формування та розвитку земельно-майнових відносин.

Виклад основних результатів. Земельні ресурси являють собою універсальний соціо-еколого-економічний фактор загальнодержавного відтворення, одночасно виступаючи як основний предмет та засіб трудової діяльності. Саме тому інституту земельної власності належить ключова ринково-регулююча функція в системі сучасних земельно-майнових від-

носин, економіко-історична еволюція яких зумовлена насамперед характером процесів землекористування і землеволодіння.

Феномен впливу динаміки і тенденцій землекористування, що носить характер об'єктивної економічної закономірності, на процеси суспільного

розвитку неодноразово ставав предметом концептуально-методологічних досліджень мислителів стародавнього й античного періодів [5].

В автономний теоретико-методологічний напрям досліджень економіка землекористування остаточно трансформувалася в XVIII ст., коли теорія земель-

Таблиця 1

**Еволюція економічних уявлень про земельно-майнові відносини
(у контексті досліджень класичної наукової школи)**

Часовий період	Представники наукових напрямів	Концептуальні підходи до проблеми формування земельно-майнових відносин	Основні наукові праці
XVIII ст.	Ф. Кене, А.Р.Ж. Тюрго, Ж.Б. Сей	Інтерпретація земельно-майнових благ як пріоритетного природо-господарського джерела національного багатства і чинника, що приносить економічний дохід державі. Формування концепції єдиного земельного податку	«Філософія землеробства», «Податки», «Загальні принципи економічної політики землеробської держави»
XVIII ст.	А. Сміт	Узгодження соціо-еколого-економічних інтересів приватного землеволодіння і громадського розвитку. Обґрунтування положення про те, що земельна рента повинна належати суспільству і вилучатися в дохід держави, витрачаючись надалі на громадські потреби	«Дослідження про природу і причини багатства народів»
	Д. Рікардо	Дослідження феномену обмеженості земельно-майнових благ як стримуючого чинника економічного розвитку держави. Введення в науковий обіг поняття диференціальної земельної ренти. Теоретичне обґрунтування економічного зростання в умовах дефіциту земельних ресурсів. Аргументація дії закону спадної віддачі землекористування	«Начала політичної економії і податкового обкладення», «Статті з аграрного питання і критичні зауваження до книги Мальтуса»
XIX ст.	Т. Мальтус	Аналіз процесу виникнення дефіциту продовольчих ресурсів як наслідок чисельності народонаселення, що зростає в геометричній прогресії, і обмеженою арифметичною прогресією продуктивної здатності земельно-майнових ресурсів. Розроблення плану націоналізації землі	«Досвід про закон народонаселення»
XIX ст.	Д.С. Милль, Г. Джордж, Г.Ч. Кері	Трактування приватного землеволодіння як економічно неспроможної ідеї. Негативне ставлення до інституту приватної власності на земельно-майнові блага і великого землеволодіння. Перенесення податкового навантаження на земельну ренту і заміна всіх податків єдиним земельним. Підтвердження доцільності використання земельної ренти виключно на економічні потреби розвитку суспільства. Вирішення питання про необхідність еколого-економічної оцінки і компенсації шкоди, заподіяної в процесі господарського освоєння земельно-майнового ресурсу	«Основи політичної економії і деякі аспекти її застосування до соціальної філософії», «Бідність і прогрес», «Велика громадська реформа»
XIX–XX ст.	А. Маршалл	Аргументація неспроможності трактування земельно-майнових благ як категорії капіталу. Понятійно-категоріальна інтерпретація терміну «квзірента». Дослідження процесу безповоротних деформацій місця існування («безкоштовних дарів природи») у результаті техногенної дії	«Витоки політичної економії», «Принципи економічної науки»
	К. Маркс	Обґрунтування теоретико-методологічних основ інституту приватної власності, вивчення причинно-наслідкового механізму її становлення й економічної неспроможності як форми розвитку капіталістичних відносин. Аналіз категорії «вільна оренда землі» як їх економічно прогресивного різновиду	«Капітал»

них відносин збагатилася науково-практичним спадком Ф. Кене, який у роботі «Економічна таблиця» вперше запропонував схему відтворення суспільного продукту, визначивши при цьому імперативну значимість сільського господарства в економіці держави, аргументувавши соціально-економічний пріоритет земельно-майнових відносин та глибоко дослідивши феномен «власність на землю».

Теоретико-методологічною основою сучасних земельно-майнових відносин визнані наукові дослідження представників класичної економічної школи (починаючи з А. Сміта і наступних за ним економістів-класиків: Д. Рікардо, Д.С. Мілля, Г. Джорджа, К. Маркса та ін.). Основоположні концептуально-методологічні підходи представників класичної економічної школи представлені в табл. 1.

Концептуальним базисом еволюції економічних знань у контексті завдання оптимального споживання земельно-майнових благ визнані наукові дослідження представників класичної економічної школи, передусім Т. Мальтуса і Д. Рікардо, найважливіші роботи яких «Досвід про закон народонаселення» і «Начала політичної економії і податкового обкладення» присвячені аналізу дії фактора обмеженості природних (у тому числі і земельно-майнових) ресурсів і закону спадної віддачі вкладення капіталу в процесі їх господарського освоєння. У науковій спадщині Т. Мальтуса акцентовано увагу на визнанні помилковими уявлень про безмежні можливості економічного прогресу людства.

Ілюзорність подібних переконань аргументована дисонансом двох альтернативних тенденцій – зростаючій в геометричній прогресії чисельності народонаселення й обмеженою арифметичною прогресією продуктивною здатністю земель. Закономірним результатом такого роду економічної суперечності з'явиться дефіцит продовольчих ресурсів, який поглиблюється і в кінцевому підсумку лімітує демографічний процес і, як наслідок, виключає саму можливість безперешкодного розвитку людства.

Безсумнівним науковим досягненням Д. Рікардо можна визнати формування принципів засад математичного інструментарію, взаєвимірюючого природогосподарські закономірності і використовуючого для цього розрахунок і аналіз граничних величин. Отримані результати були надалі апробовані вченими в процесі роботи над методологічними положеннями теорії диференціальної земельної ренти. Рікардіанська модель економічної динаміки припускала як обмежені лише високоврожайні земельні угіддя, як наслідок, викликала сумніви щодо поставленого положення про «абсолютну вичерпність» земельно-майнових благ.

Такого роду точка зору була повністю розділена послідовниками рікардіанської школи А. Майлзом, Р. Стілбергом і С. Сеєм, який заявив: «Земельні багатства невичерпні, оскільки в іншому випадку ми б не отримували їх задарма. Оскільки вони не

можуть бути ні збільшені, ні вичерпані, вони не являють собою об'єкта економічної науки». Своєю чергою, ґрунтуючись на дослідженнях цих учених, С.Г. Кара-Мурза формулює висновок про те, що «в політекономії уявлення про нескінченність світу переломилося у постулат про невичерпність земельно-майнових ресурсів. Уже тому вони були виключені з розгляду класичною політекономією як якась «безкоштовна» світова константа, економічно нейтральний фон господарської діяльності».

Діаметрально протилежної наукової платформи дотримувався Т. Тітенберг, який зазначав, що саме завдяки ідеям Т. Мальтуса і Д. Рікардо «сучасні вчені звертають увагу на такі обставини: природне середовище володіє унікальною властивістю забезпечувати життя людини, і якщо ця здатність перевищується, то наслідком буде повсюдне руйнування екологічного середовища з катастрофічними наслідками для людства».

У даному контексті актуальність і наукова значимість теоретико-методологічної спадщини класичної економічної школи – постулати про обмеженість природного потенціалу (у тому числі і земельно-майнових благ) – сумніву не підлягають.

Не менш важлива в даному контексті наукова спадщина іншого представника класичної політичної економії – Д.Ст. Мілля, який піддав вичерпній аналітиці специфіку функціонування інституту приватної власності на земельні ресурси та сформулював висновок про суспільну доцільність присвоєння земель, які спочатку представляли собою невід'ємний компонент добробуту суспільства.

Наукова платформа Д.Ст. Мілля в даному ракурсі узгоджена з теоретико-методологічними уявленнями Г. Джорджа, одного з класиків політичної економії, який обґрунтував причину циклічності економічних криз приватизацією земельної ренти і спекулятивними операціями, пов'язаними з торгівлею земельно-майновими благами. Бідність, згідно з ученням Г. Джорджа, є закономірністю «нерівного розподілу власності», із чого випливає висновок: «Усі люди мають рівне право на володіння і користування тими елементами, які надає природа». Виходячи з принципу соціальної справедливості та керуючись тими міркуваннями, що «вартість земельної ділянки власникам не зароблена, а носить випадковий характер», Д.Ст. Мілля і Г. Джордж фактично стикаються з проблемою, що отримала в сучасній економіці назву «менеджмент земельно-ресурсних благ», і формулюють один із парадигмальних принципів економіко-правового регулювання земельно-майнових відносин суспільства. Надалі постулат про приналежність земельно-майнових благ до суспільних був вичерпно інтерпретований в наукових дослідженнях А. Бразерса, К. Тригерра і І. Міллса.

Парадигма суспільного розвитку, запропонована класиками політичної економії А. Смітом і Д. Рікардо, яка проголошувала, що «людина, багата

чи бідна, дивлячись по кількості предметів нагальної потреби і розкоші, що знаходяться в її розпорядженні», піддалася критичному переосмисленню в теорії трудової вартості К. Маркса. Вважаючи, що класична економічна школа не зуміла знайти істинну відповідь щодо перспектив капіталістичного способу виробництва, К. Маркс саме дією закону доданої вартості аргументував соціально-економічний дисонанс капіталістичного суспільства і бажання нещадно експлуатувати земельно-майнові блага. Згодом А. Маршалл також звертав увагу на той факт, що безоплатні дари природи, які характеризуються Д. Рікардо як «невідокремлені» і «невичерпні», у результаті господарської діяльності зазнають необоротних змін. Усупереч досить поширеній у той час у наукових колах думки про необмежені можливості технічного прогресу, здатного заповнити втрати природного потенціалу рукотворним, А. Маршалл аргументував положення про неможливість адекватного заміщення виснажених земельно-майнових благ.

Науковий внесок К. Маркса у вирішення проблем ресурсновитратного відношення до середовища проживання, питання власності на природогосподарські блага, у широкому розумінні, й їх земельно-майновий компонент зокрема в сучасній економічній теорії визнаний основоположним. К. Маркс вичерпно інтерпретував концептуально-методологічні засади становлення та функціонування сучасного земельно-майнового інституту та його пріоритетну роль в економічному механізмі держави, однак основоположниками інституційної теорії справедливо визнані Т. Веблен і Дж. Коммонс. Незважаючи на те що Т. Веблен безпосередньо не акцентував увагу на дослідженні проблем земельної власності, гносеологічною квінтесенцією його концепції, представленій в роботі «Теорія бездіяльного класу», стало дослідження поведінкових звичок індивідів і теоретико-емпірична аргументація того факту, що в основу власності та ринкової конкуренції покладено інстинкт суперництва, який призводить до «демонстративного споживання», зумовленого не власною необхідністю, а орієнтацією на рівень споживання інших членів суспільства. Не менш значна в контексті сказаного і наукова спадщина іншого представника інституційно-економічної школи – К. Поланьї, який роз'єднав західно-європейські і східноєвропейські інституціональні системи. Інститут приватної власності, властивий західній цивілізації, згідно з науковою платформою К. Поланьї, є імперативом, зумовлюючим розвиток соціально-економічної системи суспільства, а інститут власності в контексті східних цивілізацій віддає очевидну перевагу суспільній організації, що здійснює своєрідний вплив на поведінку індивідів, структуру суспільства, його соціально-економічні переваги в широкому розумінні і ставлення до приватної власності на земельно-майнові блага зокрема. Теорія земельної власності отримала сильний науко-

вий резонанс і була в подальшому піддана всебічній аналітиці представниками неокласичного економічного спрямування – А. Пігу, М. Доббом, А. Шмідом, Т. Тітенбергом, Н. Георгеші-Ройгеном, О. Тоффлером, Н. Пахомовою та ін.

Питання земельно-майнового альянсу сучасного і майбутніх поколінь досліджено, зокрема, представниками пігувіанської наукової школи Л. Барнетом, І. Леві, Н. Ніколсоном, А. Мілфордом та ін., які зазначають, що «принципи вільного ринку не здатні до еквівалентного обміну земельно-майновими благами з майбутніми поколіннями, які відсутні на сьогоднішньому земельному ринку і не є сьогоднішніми покупцями цих благ».

Подібна наукова доктрина була повністю розділена О. Тоффлером, який стверджував, що в сучасних умовах «постіндустріального» суспільства, в якому владні повноваження держави і корпорацій стрімко скорочуються, традиційні форми організації приватної власності (у тому числі і на земельно-майнові блага) перестають бути економічно ефективними.

Діаметрально протилежної теоретико-методологічної концепції дотримувався Л. Бескер, що аргументував соціально-економічні переваги інституту приватної власності: «1) вона підвищує добробут суспільства, віддаючи ресурси в руки тих, хто може розпорядитися ними краще за інших; 2) вона заохочує експерименти і нововведення, тому що коли ресурс належить одній людині, йому не потрібно переконувати інших або якісь державні органи у своїй новій ідеї; 3) вона сприяє ефективному розподілу ризику, оскільки можливі витрати, пов'язані з тією чи іншою діяльністю, припадають на тих, хто безпосередньо нею займається, і тому вони є зацікавлені в тому, щоб спеціалізуватися і ставати експертами в оцінці ризиків саме цього типу; 4) вона захищає інтереси майбутніх поколінь, спонукаючи деяких суб'єктів перерозподіляти ресурси від поточного споживання на досягнення довгострокових цілей, що лежать досить часто за горизонтом їх власного існування; 5) вона захищає найбільш незахищені категорії населення завдяки тому, що на ринку праці виникає конкуренція серед безлічі приватних роботодавців».

Увівши в науковий ужиток дефініцію «суспільний рівень безпеки», А. Пігу не тільки збагатив понятійно-категоріальний апарат неокласичного Економікс, але й водночас розкрив економічну мотивацію егоїстичних переваг «раціонально мислячих» господарюючих суб'єктів, зумовивши при цьому необхідність «часто примусової корекції їх поведінки з боку держави» і сформулювавши тим самим один із найважливіших принципів регулювання земельно-майнових відносин суспільства. Саме пігувіанській науковій школі, відповідно до думки К. Тісдела, неокласична теорія зобов'язана визнанням справедливості висновків на користь державного регулювання

господарської діяльності індивідів, що здобуває безсумнівну актуальність у сфері сучасних земельно-майнових відносин.

Визнаючи в загальних рисах необхідність обмеження державним механізмом егоїстичного споживчого вибору, Ф. Хольцман водночас досліджував питання демаркації державної присутності в земельно-майновому сегменті економіки, ввівши в науковий лексикон дефініцію «суверенітет споживача».

Різнобічній науковій інтерпретації проблема зовнішніх ефектів була піддана в роботах Ф. Хана і П. Самуельсона, що досліджували феномен інтерналізації екстерналій у земельно-майновому комплексі і збагатили тим самим сучасну теорію рентних платежів. Економічні дискусії подібного змісту були акумульовані теоріями добробуту та майнових прав – парадигмальними напрямками неінституціональної економічної теорії, що має величезне науково-практичне значення в умовах безпрецедентного загострення природогосподарської кризи, перед якою ринковий механізм нерідко виявляється безсилий, і демаркація прав на земельно-майнові блага представляється імперативною умовою поступального розвитку суспільства [6].

Зокрема, А. Оноре запропоновано широкий ринково-інституціональний спектр прав власності, які реалізуються на мікроекономічному рівні і включають у себе «одинадцять структурних елементів: право володіння, що розуміється як винятковий фізичний контроль над річчю, або як право виняткового її використання; право користування або особистого використання речі, коли воно не включає два наступних повноваження; право управління, тобто право вирішувати, як і ким може бути використана річ; право на дохід, тобто на ті блага, які дає реалізація двох попередніх повноважень; право на відчуження, споживання, витрату на свій розсуд, зміну або знищення речі; гарантія від експропріації або право на безпеку; право передавати річ у спадщину; безстроковість; заборона використовувати річ на шкоду іншим; можливість відібрання речі на сплату боргу; залишковий характер, тобто очікування «природного повернення» переданих кому-небудь повноважень після закінчення терміну передачі» [7].

Вищезазначені елементи можна ефективно комбінувати, закономірним наслідком чого є той факт, що одна і та ж різновидність земельно-майнового блага може одночасно регулюватися, згідно з науковим уявленням Г. Беккера, кількома «правами власності». «Можливе існування, – констатує у цьому зв'язку Г. Беккер, – близько 1 500 варіантів прав власності. Ця кількість ще багаторазово зростає, якщо враховувати і цілі кожного відповідного права».

У сучасній економічній теорії існують і принципово інші класифікації палітри прав власності, які, наприклад, у теоретико-методологічному трактуванні С. Чена представлені так: «Благо або майно

визначаються як такі, що знаходяться в приватній власності тоді і тільки тоді, коли три відмінні ознаки пов'язані з правами на володіння ними. По-перше, виняткове право користування (або рішення про користування) благом, яке може розглядатися як право на виключення інших індивідуумів із його використання. По-друге, виняткове право на отримання доходу від використання речі. По-третє, повне право на передачу або вільне «відчуження» майна, яке включає право укладати контракти і вибирати їх форму. Ця структура прав, визначаючи приватну власність, є, звичайно, ідеалізацією, призначеною для теоретичного аналізу, на практиці винятковість і передання прав є питаннями ступеня».

Нині концептуально-методологічному аналізу феномена власності на земельно-майнові блага присвячено досить значну палітру сучасних економічних теорій, які або проголошують пріоритет макроінституціональних досліджень: теорія прав власності (А. Алчіян, С. Пейович); теорія суспільного вибору (Дж. Б'юкенен, Г. Таллок); теорія нової інституціональної економіки (Д. Белл, Дж. Гелбрейт, О. Тоффлер); теорія старої інституціональної економіки (Т. Веблен, К. Поланьї) та ін., або обґрунтовують імперативну значимість мікроінституціонального методу: теорія трансакційних витрат (Р. Коуз, О. Вільямсон); теорія конституційної економіки (В. Ванберг, А. Оноре); теорія оптимальних контрактів (Й. Макніл, Дж. Стігліц); теорія угод (Б. Аткинсон, К. Берк, Л. Тевено) [6].

Згідно з Конституцією України, власність на землю існує в таких формах: державній, комунальній і приватній. Усі вони є рівноправними. Суб'єктами права власності на землю є: народ України, громадяни, юридичні особи, держава. Конституція України надала право кожному громадянину володіти, користуватися і розпоряджатися своєю власністю і визнала, що право приватної власності є непорушним [8].

В українському законодавстві виділено шістнадцять видів (елементів) прав власності на землю: так, окрім прав володіння, користування та розпорядження земельною ділянкою, функціонують право оренди, право управління, право на дохід, право на ренту, право на передачу прав у спадщину, право на капітальну вартість, право на внесення до статутного фонду, право на безпеку, право на передачу прав на земельний сервітут, право емфітевзису, право суперфіцій, право застави, право заборони на використання благ способом, що завдає шкоди, право на відшкодування збитків. Відповідно, чим більше прав із зазначених закріплено за земельною ділянкою, тим більшою буде її цінність.

Висновки. Таким чином, принцип різноманіття форм земельної власності, що становить основу земельної реформи, закріплений в акті, який має вищу юридичну силу. Відповідно до конституційних норм, в Україні всі форми власності на землю мають набувати розвитку. Однак чинне законодав-

ство переважно вирішує проблеми, пов'язані з приватною власністю на землю. Безперечно, визначення приватної власності на землю є однією з ключових проблем, ігнорування ролі та значення цієї форми власності негативно позначалося і позначається на всіх процесах, що відбуваються в земельній сфері. Скасування монополії державної земельної власності – необхідна умова політичних та економічних перетворень. Однак державна земельна власність не може передаватися новим суб'єктам права власності в прийнятих з погляду права формах, доки не зміняться сформовані в іншій політичній та економічній ситуації погляди на державну власність на землю.

Не менш важлива в контексті сказаного проблема економіко-правового захисту власності на земельно-майнові блага, оскільки незахищене право неможливо визнати правом як таким. Ринково-інституціональні повноваження у сферах сучасного землекористування і землеволодіння не повинні залишатися номінальними, вони повинні бути не тільки коректно демарковані в законодавчому порядку, а й гарантовані ефективними економіко-

правовими санкціями.

При цьому необхідно мати на увазі той факт, що соціально-політичні механізми захисту прав власності на земельно-майнові блага вельми варіативні – від виховання в суспільній свідомості певних поведінкових стереотипів і морально-етичного засудження порушників земельного кодексу (так звані соціально-економічні методи регулювання земельно-майнових відносин) до безпосередньої судової відповідальності, примусової компенсації завданих державі еколого-економічних збитків, заборони на повторення подібних природогосподарських дій, кримінального покарання тощо (економіко-правові санкції).

Вибір певного захисного механізму інституту землекористування визначається багатьма соціально-економічними, природогосподарськими, суспільно-політичними, культурно-історичними, духовно-моральними, ментальними та іншими факторами. Зі зростанням цінності земельно-майнового блага повинен адекватно збільшуватися і ставати коректнішим його ринково-інституційний захист.

Список літератури:

1. Данилишин Б. Земельні відносини як чинник розвитку / Б. Данилишин // Урядовий кур'єр. – 2006. – № 91. – С. 6.
2. Новаковський Л.Я. Земельна реформа і землеустрій в Україні / Л.Я. Новаковський, А.М. Третяк, Д.С. Добряк. – К. : ІЗУ УААН, 2001. – 138 с.
3. Новаковський Л.Я. Шляхи удосконалення законодавчого забезпечення регулювання земельних відносин / Л.Я. Новаковський // Землевпорядний вісник. – 2009. – № 4. – С. 20–24.
4. Юрченко А.Д. Концептуальні засади організаційно-правового забезпечення завершення земельної реформи в Україні / А.Д. Юрченко // Земельні ресурси України в контексті реформування земельних відносин: сьогодення та майбутнє : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. (10 черв. 2011 р.). – К. : Урожай, 2011. – С. 70–75.
5. Новиков С.А. К вопросу о методологии экономико-исторических исследований земельных отношений // ЭКО. – 2000. – № 3. – С. 14–22.
6. Панасенкова Т.В. Трансформация системы земельно-имущественных отношений современной России : дис. ... докт. экон. наук : спец. 08.00.01 / Т.В. Панасенкова. – РнД., 2010. – 444 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://disszakaz.com>.
7. Honore A.M. Ownership // Oxford essays in jurisprudence. – Oxford, 1961.
8. Конституція України : Закон Верховної Ради України від 28.06.1996 № 254-к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.

Shvets A.I., Doktor Filozofii (PhD), dr. n. ekon., Docent,
Docent katedry ekonomii przedsiębiorstwa na Wydziale Ekonomicznym
Uniwersytetu Lwowskiego Narodowego imienia Ivana Franki

WPLYW INFORMATYZACJI NA ROZWÓJ E-ADMINISTRACJI JAKO NOWY SPOSÓB ZARZĄDZANIA PAŃSTWEM

Shvets A.I. Wpływ informatyzacji na rozwój e-administracji jako nowy sposób zarządzania państwem. W artykule rozpatrzono rolę systemów informatycznych w celu świadczenia usług publicznych. Zdefiniowano różne podejścia do koncepcji e-administracji. Określono przekształcenie administracji publicznej w e-administrację. W ramach e-administracji wyróżniono kilka relacji, które mają opierać się na zastosowaniu nowoczesnych technologii informacyjno-komunikacyjnych i zdalnemu dostępowi elektronicznemu. Ustalono etapy, bariery i korzyści w rozwoju e-administracji.

Słowa kluczowe: technologie informacyjne i komunikacyjne (ICT), e-usługi administracji publicznej, e-zarządzanie, zintegrowana informatyzacja państwa, przestrzeń internetowa.

Швець А.І. Вплив інформатизації на становлення електронного урядування як нового способу державного управління. В статті досліджено роль інформаційних систем в наданні державних послуг. Охарактеризовано різні підходи до поняття електронного урядування. Простежена трансформація державного управління в електронне урядування. В рамках е-урядування виокремлено кілька типів взаємозв'язків, які мають базуватись на застосуванні сучасних інформаційно-комунікаційних технологій та віддаленому електронному доступі. Визначено етапи, бар'єри та користь від розвитку електронного урядування.

Ключові слова: інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), електронні державні послуги, електронне урядування, інтегрована інформатизація країни, веб-простір.

Швец А.И. Влияние информатизации на становление электронного управления как нового способа государственного управления. В статье исследована роль информационных систем в предоставлении государственных услуг. Охарактеризованы различные подходы к понятию электронного управления. Прослежена трансформация государственного управления в электронное управление. В рамках э-правительства выделены несколько типов взаимосвязей, которые должны базироваться на применении современных информационно-коммуникационных технологий и отдаленном электронном доступе. Определены этапы, барьеры и польза от развития электронного управления.

Ключевые слова: информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), электронные государственные услуги, электронное управление, интегрированная информатизация страны, веб-пространство.

Shvets A.I. The impact of information on the development of e-government as a new way of governance. The article stated the role of information systems in the provision of public services. Characterized different approaches to the concept of e-governance. It is shown the transformation of public administration in e-government. Within the framework of e-government highlighted several types of relationships that should be based on the use of modern information and communication technologies and remote electronic access. Defined stages, barriers and benefits from the development of e-government.

Keywords: information and communication technologies (ICT), e-government services, e-governance, integrated computerization country, web space.

Problem badawczy. Wdrożenie e-administracji umożliwia stworzenie płaszczyzny dla połączenia podstawy technologicznej i specjalistycznej wiedzy, dotyczącej pewnego obszaru administracji publicznej, co spowoduje wsparcie tendencji rozwoju demokratycznego społeczeństwa obywatelskiego przez obiektywizm, przejrzystość i klarowność państwowego zarządzania. Proces wprowadzenia e-administracji przewiduje realizację kompleksowego i szczegółowego zrealizowania usług publicznych z jednoczesnym odsunięciem obywateli od bezpośredniego kontaktu z państwowymi urzędnikami, co powoduje stworzenie nowych zasad

zarządzania państwem, usprawnienia usług publicznych i procesów demokratycznych.

Analiza ostatnich badań i publikacji. Zmiany funkcjonowania społeczeństwa i administracji publicznej w związku z wykorzystaniem infrastruktury teleinformatycznej w połączeniu ze zmianami organizacyjnymi i nowymi umiejętnościami w administracji publicznej poddały badaniom Sharma M.K., Shailendra C. Palvia J., Kasprzyk B.

Nierozstrzygnięte wcześniej części ogólnego problemu. Nie były do końca zbadane procesy jakości i efektywności współdziałania pomiędzy państwem i

społeczeństwem, co tworzy kompleks poziomowych i pionowych relacji w elektronicznej administracji publicznej.

Cel pracy. W artykule analizuję proces przekształcania administracji publicznej w elektroniczną administrację publiczną według zmian w rozwoju ICT i potrzeb społeczeństwa.

Wyniki badania. Procesy informatyzacji oraz komputeryzacji spowodowały założenie zintegrowanej informatyzacji państwa w ramach nowoczesnych form rządzenia w jednostkach administracji publicznej, co nazywa się e-administracją lub e-government (skrót z ang. electronic government).

Terminy e-administracja (e-government) i e-zarządzanie administracją (e-governance) są często używane jako synonimy, ale między nimi jest różnica. E-zarządzanie administracją (Government-on-line) głównie postrzega się jako kluczowy element zarządzania krajem i administracyjnej reformy. E-administracja w istocie nawiązuje do podejścia, według którego rząd wykorzystuje IT, ICT i inne technologie telekomunikacyjne, żeby polepszyć i/albo zwiększyć efektywność serwisowego dostarczenia usług do sektora publicznego [1]. United Nations Educational definiuje „e-administrację jako proces, w którym współdziałanie państwowego lub prywatnego przedsiębiorstwa i społeczeństwa obywatelskiego jest silnie uwarunkowane i modyfikowane przez wpływ informacji i ICT” [2].

World Bank definiuje e-administrację jako „elektroniczną administrację, co oznacza obowiązkowe użycie nią ICT, które mają zdolność transformować stosunki między obywatelami, strukturami biznesu i organizacjami rządowymi. Wprowadzenie tych technologii może wprowadzić różne zmiany: lepsze zrealizowanie zadań publicznych dla obywateli, lepsze współdziałanie z biznesem i przemysłem, zaspokojenie praw obywatelskich przez dostęp do informacji, czy efektywnego rządowego zarządzania. Spowoduje także mniejszą korupcję, zwiększenie przejrzystości i wygody, wzrost zysków i/lub obniżenie kosztów” [3, s.1].

Komisja Europejska zaplanowała na lata 2011-2015 wsparcie zabezpieczenia dla nowego etapu realizowania zadań publicznych przez e-administrację, która „ma być dostępna, giętka i partnerska w stosunkach z obywatelami i strukturami biznesu. E-administracja pozwala zwiększyć efektywność działalności i znacznie polepszyć zrealizowanie zadań publicznych wobec różnych potrzeb użytkowników i zmaksymalizować ich społeczną efektywność” (The European eGovernment Action Plan 2011-2015) [4, s.3]. Komisja Europejska określa e-administrację jako zastosowanie technologii informacyjnej w społecznej administracji. To łączy się z organizacyjnymi przemianami i nowymi zdolnościami w wykonywaniu społecznych zadań, co musi być skorelowane z jakością zadań, które są realizowane przez administrację publiczną.

The University of Manchester’s definiuje e-administrację przez „użycie informacji i ICT, żeby polepszyć

działalność społecznych sektorów organizacji i wyodrębnić trzy główne obszary: polepszanie procesów zarządzania (e-Administration); łączność z obywatelami (e-Citizens i e-Services); budowanie pozarządowych interakcji (e-Society)” [5].

Jest to zatem ujęcie zdecydowanie szersze niż amerykańskie pojmowanie

e-administracji jako kwestii dostępności usług on-line świadczonych przez administrację. Można powiedzieć, że e-government w ujęciu europejskim oznacza głęboką przebudowę procesów biznesowych administracji, zrealizowaną na fundamencie ICT, zmierzającą do tego, żeby sektor publiczny był:

1. Otwarty i przejrzysty – zarządzanie państwem musi być zrozumiałe i przewidywalne, otwarte na współpracę z obywatelami i kontrolę z ich strony.

2. Przyjazny obywatelowi – służący dobru wszystkich obywateli. Usługi tego sektora muszą być zatem zorientowane na obywateli, organizacje i przedsiębiorstwa, a nie na potrzeby biurokracji. Nikt nie może być z nich wykluczony czy marginalizowany.

3. Produktywny i efektywny – ma realizować usługi dla obywateli, organizacji i przedsiębiorstw o możliwie najwyższej jakości przy najbardziej efektywnym wykorzystaniu pieniędzy podatników, co w rezultacie będzie prowadziło do tańszej i szybszej obsługi klienta [6].

Otóż, e-administracja jest administracją opartą na wiedzy, ponieważ technologia staje się wszechobecna, a taka administracja ma świadczyć usługi inteligentne w sektorze publicznym, dostępnym dla mobilnych użytkowników, które wykorzystują zarządzanie wiedzą oraz nowoczesne technologie.

E-administracja została wprowadzona w Wielkiej Brytanii w 1999 roku, jednak pierwsza koncepcja pojawiła się jeszcze w 1994. Załącznikiem e-administracji była centralna strona rządowa o adresie open.gov.uk, która kierowała użytkowników Internetu do stron konkretnych działów i agencji [7].

Pierwotna idea e-administracji kierowała się następującymi założeniami:

– główna idea – wyjście naprzeciw potrzebom obywateli i ułatwienie pracy służbom publicznym;

– główny cel – wprowadzenie efektywnych i niezawodnych usług w całej Wielkiej Brytanii (slogan “Put citizens first” – „Obywatel na pierwszym miejscu”).

Istotnym aspektem jest standaryzacja systemów e-administracji w ramach państw UE. E-administracja poprzez widoczne poprawienie jakości świadczonych usług ma zachęcać obywateli do większego zaangażowania w procesy demokratyczne oraz poparcia w ramach polityki państwa. Założenia unijne w ramach e-administracji obejmują (zgodnie z postulatami Strategii Lizbońskiej):

– rozwój infrastruktury sieci teleinformatycznych – w głównej mierze dostępność szerokopasmowych łącz internetowych na terenie całej Unii;

– rozwój społeczeństwa informacyjnego – wdrażanie wszystkich grup społeczeństwa poprzez szkolenia,

np. z wykorzystaniem systemów typu e-Learning w celu podniesienia ogólnej wiedzy i umiejętności, co w wyniku umożliwi swobodne poruszanie się w ramach nowoczesnych technologii oraz skuteczne korzystanie ze wszystkich rozwiązań udostępnianych przez e-administrację;

– rozwój informatyzacji – tworzenie sieci publicznych punktów dostępowych do Internetu [8].

Proces przekształcenia administracji w e-administrację związany jest z przeprojektowaniem wewnętrznych procesów administracyjnych oraz samej struktury administracji. Istotne jest wydzielenie w ramach urzędu tzw. „front office” czyli działu obsługi klienta, który będzie zajmował się z jednej strony przyjmowaniem i zleceń drogą elektroniczną oraz obsługą kontaktową klient-urząd. Drugim istotnym elementem jest stworzenie tzw. „back office” czyli działu zajmującego się realizacją zleceń – ten dział ma być transparentny dla klienta. Realizacja zleceń ma zachodzić w sposób zautomatyzowany w miarę możliwości oraz zgodnie z wewnętrznymi procedurami administracyjnymi. W ramach takiej struktury wewnętrznej e-administracja bardzo istotnym aspektem jest zapewnienie odpowiedniej komunikacji elektronicznej oraz systemu wymiany danych między różnymi instytucjami. Konieczna jest tutaj interoperacyjność, czyli w uproszczeniu zdolność współpracy pomiędzy różnymi systemami informatycznymi przy zapewnieniu wysokiego poziomu bezpieczeństwa.

W ramach e-administracji można wyróżnić kilka relacji, które mają opierać się na zastosowaniu nowoczesnych technologii oraz umożliwić zdalny dostęp elektroniczny:

- obywatel – urząd (urząd – obywatel);
- przedsiębiorca – urząd (urząd – przedsiębiorca);
- urząd – urząd;
- usługodawca – urząd (urząd – usługodawca);
- kadry urzędu – urząd (urząd – kadry urzędu).

„Obywatel – urząd”. Pojawia się w stosunkach między rządem i obywatelami. Pozwala obywatelom korzystać z rządowej informacji i usług natychmiast, wygodnie, z każdego miejsca i poprzez różnorodne kanały. Dwustronny komunikacja pozwala obywatelowi na szybki kontakt bezpośrednio z państwowymi urzędnikami na przykład dla przeprowadzenia zdalnego, natychmiastowego elektronicznego głosowania. Również opłata miejskich komunalnych usług może być wniesiona on-line czy telefonem. Takie usługi, jak zmiana imienia czy adresu, wnioskowanie o usługi lub granty lub przenoszenie istniejących usług są wygodniejsze i więcej nie muszą być wykonywane twarzą w twarz.

„Przedsiębiorca – urząd”. Obejmuje elektroniczne relacje między rządem i sektorem prywatnym. Model ten umożliwia przeprowadzanie różnego rodzaju transakcji między rządem a biznesem, co skraca zwłokę biurokracji i upraszcza realizację zobowiązań wobec rządu powodując zmniejszenie kosztów. Na przykład, dzięki portalowi lub stronie e-government przedsiębiorcy mogą wziąć udział w targach publicznych. Organiza-

cje niekomercyjne mogą również korzystać z portali e-government aby zgłaszać prośby o dofinansowanie lub startować w konkursach grantowych.

„Urząd–urząd”. Obejmuje współpracę różnych rządowych wydziałów i agencji. Ułatwia obywatelom użycie baz danych, zasobów i kompetencji, zwiększając efektywność różnych procesów realizowania zadań publicznych. Przykładem udanego projektu tego typu jest Northeast Gang Information System w Stanach Zjednoczonych Ameryki (NEGIS) [9]. NEGIS łączy wszystkie państwowe policyjne departamenty i policyjne działy. Oni przekazują zebrali wiadomości pomiędzy sobą, innym agendum ochrony porządku prawnego i społecznym serwisowym agencjom.

W ramach tych relacji istotne jest zapewnienie bezpiecznego kanału komunikacyjnego (np. odpowiednio zabezpieczone łącze internetowe) umożliwiające swobodny przepływ kluczowych informacji.

Z założenia e-administracja opiera się na wykorzystaniu technologii informatycznych i telekomunikacyjnych w administracji publicznej. Gartner rozróżnia następujące etapy rozwoju e-administracji [10, s.19]:

- (Obecność): witryny www, prezentujące tylko informacje;
- (Interakcja): ograniczona interaktywność, podstawowe poszukiwanie, wyszukiwanie proste, odnośniki do stron;
- (Transakcja): portale, e- zamówienia publiczne, aplikacje samoobsługowe;
- (Transformacja): aplikacje CRM12, personalizacja, wybory i głosowanie.

Komisja Europejska (inicjatywa „e-Europa”) definiuje następujące etapy:

- (Informacja): informacja online na temat usług publicznych;
- (Interakcja jednostronna): pobieranie formularzy;
- (Interakcja dwustronna): przetwarzanie formularzy, łącznie z uwierzytelnianiem;
- (Transakcja): portale, zamówienia publiczne, obsługa przypadków aplikacji samoobsługowych, decyzja oraz dostarczenie (płatność).

Zarówno w modelach Gartnera jak i Wspólnot Europejskich, wyższe stopnie rozwojowe opierają się na niższych.

Korzyści, jakie mogą wynikać dla obywateli i firm w kontaktach z

- e-administracją [11, 346-347]:
- dostępność w Internecie;
- możliwość załatwienia oraz sprawdzenia stanu sprawy w dowolnym miejscu i czasie;
- oszczędność czasu i szybkość załatwienia sprawy;
- umożliwienie osobom niepełnosprawnym załatwienia spraw w urzędzie bez potrzeby wychodzenia z domu;
- nieograniczone godziny urzędowania;
- korzystanie z jednej bazy dokumentów niezbędnych do korzystania z usług administracji publicznej,

ograniczenie konieczności powiadamiania wszystkich urzędów o zmianie danych osobowych;

– oszczędności materiałowe w firmie.

Do korzyści, jakie ma urząd administracji publicznej można zaliczyć [11, s.346-347]:

– usprawnienie i upowszechnienie elektronicznej drogi dostępu do usług administracji publicznej, poprawa wizerunku urzędu, idea „urzędu bardziej przyjaznego obywatelowi”, poszerzenie katalogu usług publicznych dostępnych drogą elektroniczną;

– możliwość korzystania z infrastruktury umożliwiającej wymianę danych pomiędzy urzędami administracji publicznej;

– standaryzacja wymiany danych, ograniczenie duplikowania czynności;

– zmniejszenie kosztów funkcjonowania administracji (przesyłanie papierowych

dokumentów opatrzonych jak do tej pory tradycyjnymi stemplami i podpisami

można zastąpić obiegiem elektronicznym);

– bezpieczne komunikowanie się z oddziałami jednostek administracji, pracownikami znajdującymi się poza urzędem (pracujący w terenie za pomocą mobilnych technologii mogą w dowolnej chwili połączyć się z systemem informatycznym urzędu);

– możliwość archiwizowania dokumentów w postaci elektronicznej, szybkość i łatwość odnalezienia dokumentów archiwalnych;

– zaoszczędzenie czasu potrzebnego do obsługi petenta;

– ograniczenie ryzyka zaistniałych pomyłek związanych z wysyłaniem, adresowaniem, fizyczną podróżą dokumentu do adresata.

Istnieją jednak bariery, które ograniczają popularyzację usług elektronicznych w kontaktach z administracją publiczną. Do głównych przeszkód zalicza się brak odpowiednich regulacji organizacyjnych. Niewątpliwie ograniczeniem jest również brak infrastruktury (dotyczy np. osób zagrożonych wykluczeniem cyfrowym) oraz przygotowania obywateli do przejścia na e-administrację (brak edukacji w zakresie umiejętności stosowania technologii informatycznych). Nie można zapomnieć o barierze psychologicznej; w społeczeństwie panuje przekonanie, że Internet nie jest bezpiecznym miejscem do komunikacji. Nie bez znaczenia jest również niechęć pracowników urzędu do zmian technologicznych, przyzwyczajenie do istniejących procedur i papierowego obiegu dokumentów.

Wnioski. Uważam, że e-administracja jest nie tylko mechanicznym pojednaniem ICT z publicznym administrowaniem, to nowa filozofia państwowego zarządzania. Organizacja współdziałania władz publicznych i organów miejscowego samorządu z organizacjami i obywatelami w trakcie nadania elektronicznych państwowych usług musi bazować się na szerokich możliwościach sieci (Internet) i nowoczesnych technologii informacyjno-komunikacyjnych, co przeprowadzi współdziałania do elektronicznego wyglądu i zwiększy jakość i efektywność zrealizowania zadań publicznych.

Literatura:

1. Sharma M.K.; e-Governance. A Gateway to Smart Governance. WikiEducator [online]. – Dostępny z World Wide Web: <http://wikieducator.org/images/0/0f/Egovbook.pdf>.

2. Country Profiles of E-Governance. United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization [online]. – Dostępny z World Wide Web: <http://unesdoc.unesco.org/images/0012/001276/127601e.pdf>.

3. Shailendra C. Jain Palvia and Sushil S. Sharma. E-Government and E-Governance: Definitions/Domain Framework and Status around the World. Foundations of E-government. S. 1 [online]. – Dostępny z World Wide Web: http://www.academia.edu/6283380/E-Government_and_E-Governance_Definitions_Domain_Framework_and_Status_around_the_World.

4. The European eGovernment Action Plan 2011-2015 Harnessing ICT to promote smart, sustainable & innovative Government. Communication From The Commission To The European Parliament, The Council, The European Economic And Social Committee And The Committee Of The Regions, 2010. P. 3 [online]. – Dostępny z World Wide Web: <http://eurlex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2010:0743:FIN:EN:PDF>.

5. The "e-Government for Development Information Exchange" project. The University of Manchester's. eGovernment for Development [online]. – Dostępny z World Wide Web: <http://www.egov4dev.org/success/definitions.shtml>.

6. E-administracja jako element społeczeństwa informacyjnego [online]. – Dostępny z World Wide Web: <http://e-administracja.net/e-administracja/e-administracja-jako-element-spoeczenstwa-informacyjnego>.

7. E-administracji. KEMP: keep employment by developing e-skills. Lifelong Learning Programme [online]. – Dostępny z World Wide Web: http://www2.spi.pt/kemp/docs/traducoes/presentations/PL/Module6_egovernment_PL.pdf.

8. Informacje o elektronicznej administracji [online]. – Dostępny z World Wide Web: <http://www.eadministracja.pl/informacje-o-elektronicznej-administracji>.

9. Northeast Gang Information System [online]. – Dostępny z World Wide Web: <http://www.ncjrs.gov/pdffiles1/nij/grants/183469.pdf>.

10. E-administracja w perspektywie kontroli (RAPORT). EUROSAI IT Working Group. Listopad 2004. S. 19 [online]. – Dostępny z World Wide Web: http://www.eurosai-it.org/documents/activities/polish_e_gov.pdf.

11. Kasprzyk B. Aspekty funkcjonowania e-administracji dla jakości życia obywateli. S. 346-347 [online]. – Dostępny z World Wide Web: [file:///C:/Users/Anzhela/Downloads/027%20\(1\).pdf](file:///C:/Users/Anzhela/Downloads/027%20(1).pdf).

ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 338.2:351

Бородин М.Ю., аспірант
Міжнародний університет бізнесу і права

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ ЗАСАДИ МОДЕРНІЗАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВ НАФТОГАЗОВОГО КОМПЛЕКСУ

Бородин М.Ю. Організаційно-економічні засади модернізації підприємств нафтогазового комплексу. Статтю присвячено вивченню можливостей впровадження ефективних організаційно-економічних механізмів у паливно-енергетичний комплекс. Розглянуто альтернативні напрями реформування газотранспортної системи України для залучення західного інвестора до її модернізації та управління. Запропоновано запровадження дезагрегованої моделі «вхід-вихід» для доступу до передавальних мереж з метою покращення ефективності торгівлі газом.

Ключові слова: нафтогазовий комплекс, газотранспортна система, організаційно-економічний механізм, модернізація, реформування.

Бородин М.Ю. Организационно-экономические основы модернизации предприятий нефтегазового комплекса. Статья посвящена изучению возможностей внедрения эффективных организационно-экономических механизмов в топливно-энергетический комплекс. Рассмотрены альтернативные направления реформирования газотранспортной системы Украины для привлечения западного инвестора к ее модернизации и управлению. Предложено введение дезагрегированной модели «вход-выход» для доступа к передающим сетям с целью повышения эффективности торговли газом.

Ключевые слова: нефтегазовый комплекс, газотранспортная система, организационно-экономический механизм, модернизация, реформирование.

Borodin M.Y. Organizational and economic principles of modernization of the oil and gas complex entities. The paper is devoted to study of the possibility of introducing the effective organizational and economic mechanisms in the fuel and energy sector. The alternative directions of reforming the Ukrainian gas transportation system for attraction of western investors to its modernization and management are considered. Introduction of the “input-output” disaggregated model is proposed for access to transmission networks in order to improve the efficiency of gas trade.

Key words: oil and gas complex, gas transportation system, organizational and economic mechanism, modernization, reforming.

Постановка проблеми. Нафтогазовий комплекс України – одна з найважливіших структурних складових національної економіки, ключовий фактор забезпечення життєдіяльності держави. Нафтогазовий комплекс складається з підприємств, що спеціалізуються на видобутку, виробництві, переробці, транспортуванні та споживанні рідкого і газоподібного палива. Ефективна діяльність підприємств нафтогазового комплексу є необхідною умовою стабільного розвитку нашої держави для забезпечення соціально-економічної ролі, постачання населенню, бюджетним установам та комунальним споживачам природний газ за доступними ринковими цінами.

Враховуючи те, що останнім часом різко погіршилися двосторонні відносини між Україною та Росією, зокрема у сфері імпорту енергоносіїв, проблема енергоємності українських підприємств та

енергозалежності української економіки загалом є актуальною. Звичайно, повністю провести перенаснащення підприємств та до мінімуму знизити енергозалежність економіки країни в найкоротший термін не вдасться, адже на це потрібні насамперед значні фінансові ресурси, яких сьогодні немає ні в держави, ні у власників підприємств. Також потрібен час для пошуку інвесторів, які могли б долучитися до модернізації української економіки, час для безпосереднього впровадження цих інновацій та для перепідготовки працівників до нових умов праці. Тому держава повинна зосередитись на певних пріоритетних напрямках і галузях, які повинні бути перенаснащені насамперед. Одними з перших мають бути модернізовані підприємства паливно-енергетичного комплексу. Це дасть змогу в найкоротший термін оптимізувати обсяги забезпечення нафтою та газом національних споживачів та експортерів, що зро-

бити економіку України практично незалежно від зовнішніх джерел постачання і створить хороший плацдарм для модернізації та переоснащення решти галузей економіки.

Для вивчення можливостей впровадження ефективних організаційно-економічних механізмів у паливно-енергетичний комплекс розглянуто напрями реформування газотранспортної системи України для залучення західного інвестора до її модернізації та управління.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми реструктуризації газотранспортної системи України та напрями вдосконалення управління нею висвітлені в публікаціях О. Амоші, А. Алімова, Є. Бойка, О. Дзьоби, В. Геєця, О. Гудими, М. Данилюка, Б. Данилишина, І. Діяка, А. Єременка, С. Кліменка, Я. Крикавського, Б. Клюка, С. Лавринюка, А. Рубана, М. Садовського, С. Пиріжкової, І. Федоровича та інших вчених. Значно менше досліджень і публікацій присвячено питанням впровадження ефективних організаційно-економічних механізмів модернізації підприємств нафтогазового комплексу в умовах євроінтеграції, що зумовило вибір теми дослідження.

Постановка завдання. Мета статті полягає у визначенні альтернативних організаційно-економічних механізмів модернізації підприємств нафтогазового комплексу.

Виклад основних результатів. Українська газотранспортна система є одним з найбільш цінних інфраструктурних активів країни. Трубопровідна система виконує такі три головні функції: транзит газу від кордону з Росією до західних кордонів; сполучення вітчизняних споживачів газу із його виробниками; забезпечення імпорту природного газу. В майбутньому може з'явитися четверта функція – експорт українського газу. Крім того, важливою опцією для України є великі потужності зі зберігання газу, що дають змогу згладжувати сезонні коливання попиту.

Згідно з даними «Укртрансгазу» пропускна здатність вітчизняної ГТС на вході сягає 287,7 млрд. куб. м / рік, на виході в напрямку європейських країн – 151,4 млрд. куб. м / рік. Довжина магістральних газопроводів та їхніх відгалужень становить 38,6 тис. м. ГТС налічує 1 458 газорозподільних станцій.

Усього в Україні діє 12 підземних газових сховищ. Їх загальна активна місткість становить близько 32 млрд. куб. м. Максимально можливий відбір за повного заповнення ПСГ може досягти 250 млн. куб. м за добу.

Проте важливість газотранспортної системи зменшується. Транзит газу через Україну стабільно падає. Тоді як у 2004 році транзит газу через Україну складав 137,1 млрд. куб. м, у 2013 році лише 86,1 млрд. куб. м газу пройшло територією країни. І якщо Росія зможе у майбутньому спорудити Південний потік та / або четверту гілку Північного

поток, вона буде здатна повністю обійти Україну як транзитну країну. Результатом цього може стати значне зниження обсягів транзиту газу та тарифів на транзит. Більш того, також скорочуються і обсяги внутрішнього транспортування газу, оскільки попит на газ поступово знижувався із 76,3 млрд. куб. м у 2003 році до 50,4 млрд. куб. м у 2013 році. Це також означає зниження обсягів імпорту газу [5].

Врешті-решт, реформа регуляторної системи також зумовлена необхідністю залучити інвестиції в старіючу інфраструктуру. Згідно з офіційними оцінками вартість модернізації системи транзиту газу складає від 3 до 5,5 млрд. дол. США [5].

Згідно з вимогами до країн-претендентів на вступ у ЄС вони повинні провести комплексне реформування ПЕК. Це передбачає адаптацію національного законодавства до норм і стандартів ЄС; реструктуризацію, лібералізацію та приватизацію. Більшість країн-претендентів планує приватизацію своїх компаній-монополістів у нафтогазовій сфері, що є найприйнятнішим варіантом реформування для виконання вимог ЄС [4, с. 22].

В цьому контексті нинішня організація української газотранспортної системи демонструє свої суттєві недоліки: високий ступінь державного втручання у визначення умов доступу та тарифів відлякує (потенційних) користувачів, брак достатніх та передбачуваних доходів перешкоджає здійсненню довгострокових інвестицій в інфраструктуру, а брак стимулів перешкоджає необхідній адаптації потенційних змін у способах використання системи (наприклад, від імпортера до експортера, від транзитної країни до постачальника балансуючих послуг) [3].

Реформа газотранспортної системи вимагається не лише з точки зору економіки для подолання цих недоліків. Вона також вимагається в рамках зобов'язань України, взятих перед Енергетичним Співтовариством та Європейським Союзом. Відповідно до своїх зобов'язань перед Європейським Енергетичним Співтовариством Україна поступово впроваджує реформи у нафтогазовій галузі. Поштовхом до змін став Закон про ринок природного газу, ухвалений восени 2015 року [2].

З метою приведення функціонування газотранспортної системи України у відповідність з узятими Україною зобов'язаннями в рамках Договору про заснування Енергетичного Співтовариства, зокрема щодо вимог Директиви 2009/73/ЄС Європейського Парламенту та Ради Європейського Союзу стосовно спільних правил для внутрішнього ринку природного газу та Регламенту 715/2009 Європейського Парламенту та Ради Європейського Союзу про умови доступу до мереж передачі природного газу, встановлено чіткий механізм усунення дискримінації та обмеження права вільного доступу до газотранспортної системи (ГТС) – це вимоги про відокремлення діяльності з управління ГТС

(транспортування природного газу) від видобутку і постачання [1]. Україна зобов'язалася впровадити ключові акти енергетичного законодавства ЄС, приєднавшись до Енергетичного Співтовариства. Закон України «Про ринок природного газу» впроваджує у національне законодавство вимоги ЄС щодо відокремлення і незалежності оператора ГТС. Закон відкриває можливість реалізації подальших кроків реструктуризації оператора ГТС – залучення надійного іноземного партнера до управління ГТС. Також, згідно із законом, ГТС і газові сховища залишаються на 100% у державній власності. При цьому операторська компанія, в якій і будуть керувати інвестори, буде контролюватися виключно державою (51% її акцій буде належати державі, 49% – ЄС або США) [2].

Одним із ключових питань, які передбачає розв'язати реформа, є те, яким чином встановлюються та структуруються тарифи на транспортування газу. Тарифи визначають бізнес-модель компанії-оператора і надають стимули для ефективної роботи та модернізації. Повинно бути визначено, яким чином такі тарифи мають бути розроблені, виходячи з міжнародного досвіду і беручи до уваги міжнародні зобов'язання України, а також специфіку газотранспортної системи України.

Незалежність регуляторних органів у сфері газотранспортної системи передбачає, що призначається єдиний національний регулюючий орган, якому держава гарантує його повну незалежність. Це означає, що регулятор є окремою юридичною особою, що може приймати самостійні рішення, може розпоряджатися своїм власним бюджетом, і має достатні людські та фінансові ресурси для виконання своїх обов'язків. Регулятори повинні бути по-справжньому незалежними не лише від інтересів галузі, але й з точки зору прийняття своїх щоденних операційних рішень, а також від уряду. Таким чином, персонал має діяти незалежно від будь-яких ринкових інтересів, а також ніхто не має отримувати прямі вказівки від будь-якого політика. Керівництво національного регулятора має призначатися на строк від п'яти до семи років не більше ніж з однією пролонгацією. Додатково також зміцнюються повноваження та обов'язки регуляторів. Обов'язки включають в себе встановлення фіксованих чи таких, які потребують затвердження тарифів (або відповідних методологій, згідно з якими вони розраховуються), унікаючи будь-якого перехресного субсидування між сегментами транспортування газу та його постачання, а також моніторингу прозорості і стану оптових / роздрібних цін, ступеня відкриття ринку, конкуренції, управління перенавантаженням та інвестиційних планів системних операторів. Регулятори зможуть виносити обов'язкові до виконання рішення стосовно компаній, вживати відповідних заходів у випадках неналежного функціонування ринку та накладання штрафів на компанії, що не відповідають за своїми зобов'язаннями або не

виконують рішення регулятора, або демонструють дискримінаційну поведінку на користь вертикально-інтегрованих монополій.

Європейський процес лібералізації від самого початку визнав важливість розділення (тобто відділення мережевих операцій від діяльності з видобування та постачання) як головної передумови для забезпечення недискримінаційного доступу до базової інфраструктури і, відповідно, до ринків. Із прийняттям Третього енергетичного пакета були запроваджені жорсткіші правила з розділення з метою забезпечення ефективного розділення системних операцій та конкурентних видів діяльності [6]. За спостереженнями антимонопольних агентств повне юридичне та функціональне розділення не було достатнім для гарантування того, що оператор мережі не буде перебувати під впливом інтересів дочірньої компанії, що займається постачанням. Таким чином, європейська політика виходить з філософії, що будь-який взаємозв'язок з точки зору відносин власності між оператором мережі і постачальними компаніями має бути припинений. Доступ до системи транспортування газу має бути наданий на основі опублікованих тарифів і недискримінаційним способом. Ці тарифи чи методології, на основі яких вони розраховуються, повинні бути затверджені до їх вступу в силу рішенням відповідного національного регулюючого органу.

В цьому контексті пропонується запровадження дезагрегованої моделі «вхід-вихід» для доступу до передавальних мереж з метою покращення ефективності торгівлі газом. Розрахунок мережевих тарифів на основі наявних контрактів (модель «пункт-пункт») має бути заборонена. Порівняно з більш ранніми схемами, що залежали від дистанції транспортування і маршрутів, мотивацією для прийняття нинішньої моделі «вхід-вихід» послужило покращення прозорості системи, гнучкості торгівлі для трейдерів та тарифів за використання системи, що відображають витрати. Ядром моделі «вхід-вихід» є визначення ринкових зон (сегментів), які також називають «зонами входів-виходів», що можуть відповідати території цілої країни чи меншим регіонам. Природний газ надходить до мережі в будь-якій точці входу (наприклад, точок приєднання, до яких газ надходить з інших ринкових зон, площадок з видобування чи газових сховищ) та залишає мережу в будь-якій точці виходу (наприклад, в точці приєднання до інших ринкових зон; точці, що межує з розподільною мережею, великими споживачами чи сховищами газу). Трейдери можуть резервувати потужності на вході / виході незалежно одна від одної і сплачують окремі платежі для входу / виходу за використання мережі («роз'єднана система»). Тарифи в цих точках можуть відрізнятися і не залежати від відстані транспортування. Таким чином, транспортування газу відбувається через зони замість того, щоб транспортувати газ вздовж зазда-

легідь законтракованих шляхів. Торгівля всередині однієї зони «входу-виходу» (наприклад, зона з єдиною ціною на товар) має бути абсолютно гнучкою.

Отже, реформування національної газотранспортної системи – розділення видобутку, транспортування та постачання – спрямовано на підтримку конкуренції заради споживачів та ринкової ціни на газ.

Висновки. Першочерговими завданнями реформування нафтогазового комплексу України на даному етапі є виконання вимог чинного законодавства щодо відокремлення діяльності з транспортування природного газу, створення умов для залучення партнера ГТС, застосування найкращих практик регулювання природних монополій. А це вимагає проведення інших організаційно-економічних механізмів модернізації підприємств нафтогазового комплексу, що не пов'язані з відокремленням діяльності з транспортування природного газу.

По-перше, керівництво НАК «Нафтогаз» України разом з профільним міністерством розробило й виконує план реструктуризації газового сектору. Це допоможе залучити інвестиції в газову галузь, скоротити борги держкомпаній, розв'язати проблему неплатежів, позбутися процвітаючої до приватизації корупції.

По-друге, основними рушійними силами реструктуризації є бажання держави вступити в ЄС, одержати значні суми від приватизації та підвищити ефективність роботи енергосекторів.

По-третє, реструктуризація газової сфери проводиться комплексно відповідно до вимог ЄС, але

з урахуванням національних особливостей енергетики країни. Реструктуризація включає такі заходи, як адаптація національного законодавства до норм і стандартів ЄС; цілковите розмежування функцій видобування, транспортування й розподілу газу (створення юридично й фінансово незалежних компаній); диверсифікація поставок газу; лібералізація газового ринку; створення незалежного державного регулюючого органу в енергетичній сфері й удосконалення цінової політики для адекватного відображення всіх витрат на енергоносії; надання адресних субсидій малозабезпеченим верствам населення; часткова приватизація своїх держкомпаній-монополістів, зокрема газотранспортних (транзитних) систем і регіональних газорозподільчих компаній як найприйнятніший варіант для виконання вимог ЄС (національне законодавство вимагає залишати за державою контрольний пакет акцій); проведення передприватизаційної підготовки (реструктуризація боргів підприємства, реабілітація та заміна зношених газопроводів і компресорних станцій, модернізація газовимірювальної апаратури).

По-четверте, недостатній рівень реструктуризації ПЕК може стати серйозною перешкодою для вступу до ЄС.

Таким чином, Україна, волюючи вступити до ЄС і маючи один із найбільших газових секторів у Європі, має безліч причин для впровадження ефективних організаційно-економічних механізмів модернізації національних підприємств нафтогазового комплексу.

Список літератури:

1. Про внесення змін до деяких законів України щодо реформування системи управління Єдиною газотранспортною системою України : Закон України від 14 серпня 2014 року № 1645-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://rada.gov.ua>.
2. Про ринок природного газу : Закон України від 9 квітня 2015 року № 329-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://rada.gov.ua>.
3. Дзьоба О. Інвестиційні пріоритети розвитку газотранспортної системи України / О. Дзьоба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://confcontact.com/node/19412.43>
4. Федорович І. Основні шляхи подальшого реформування та модернізації ГТС України / І. Федорович, М. Мелько // Молодий вчений. – 2014. – № 5 (08). – С. 21–25.
5. Офіційний сайт НАК «Нафтогаз України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.naftogaz.com>.
6. Ukraine and Energy Community: Still does not fit. Report. – Berlin : Dixi Group, 2014. – 34 p.

Ведерніков М.Д., д. е. н, професор
Хмельницький національний університет

Базалійська Н.П., старший викладач
кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницький національний університет

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ЕКСПЕРТНОГО ОЦІНЮВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ТРУДОВОЇ ПОВЕДІНКИ ПРАЦІВНИКА НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ

Ведерніков М.Д., Базалійська Н.П. Науково-методичні підходи експертного оцінювання показників трудової поведінки на підприємствах машинобудування. У статті запропоновано розробку методичних рекомендацій щодо експертного оцінювання показників трудової поведінки працівника на машинобудівному підприємстві. Визначено доцільність та переваги застосування методів експертних оцінок під час дослідження показників трудової поведінки працівника. Сформовано підходи до визначення складу експертної групи визначення показників трудової поведінки. Проведено експертне оцінювання показників трудової поведінки працівника на підприємстві.

Ключові слова: трудова поведінка, персонал, експертне оцінювання, показники трудової поведінки працівника.

Ведерников М.Д., Базалийская Н.П. Научно-методические подходы экспертного оценивания показателей трудового поведения на предприятиях машиностроения. В статье предложена разработка методических рекомендаций по поводу экспертной оценки показателей трудового поведения работника на машиностроительном предприятии. Определены целесообразность и преимущества применения методов экспертных оценок при исследовании показателей трудового поведения работника. Сформированы подходы к определению состава экспертной группы определения показателей трудового поведения. Проведено экспертное оценивание показателей трудового поведения работника на предприятии.

Ключевые слова: трудовое поведение, персонал, экспертная оценка, показатели трудового поведения работника.

Vedernikov M.D., Bazaliyska N.P. Scientific and methodological approaches on expert evaluation indicators of labor behavior in the mechanical engineering. The development of guidelines on expert evaluation indicators of labour behavior employee at an engineering company are proposed in the article. The feasibility and advantages of the application of expert estimates at research of indicators of labour behavior of the employee are determined. The approaches to the determining the composition of the expert group determination of indexes of labour behavior is formed. The expert evaluation of indicators of labour behavior of the employee in the enterprise is conducted.

Key words: labour behavior, personnel, expert evaluation, indicators of labour behavior of the employee.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення – фінансової та економічної кризи, інформаційної непередбачуваності, технологічної ускладненості – головною запорукою успіху сучасного машинобудівного підприємства виступають не високі технології, фінансовий капітал та матеріальні цінності, а висококваліфікований працівник як соціально-біологічний суб'єкт праці, який не тільки є для підприємства економічним ресурсом, але й створює людський потенціал для його майбутнього розвитку. Однак цей стратегічно важливий ресурс праці не так просто ввести в дію, тому що, маючи високий потенціал, працівник водночас має таку складну характеристику, як трудова поведінка, що не піддається прямому управлінському впливу.

Погоджуємось із висновками відомого французького соціолога Андре Горца щодо важливості

дослідження поведінкових компонентів трудової діяльності: «Праця, яка починаючи з Адама Сміта вважалася загальною основою вартості для всіх товарів, за таких умов не підлягає вимірюванню в одиницях часу. Вже не витрачений на роботу час, а «компонент поведінки» і трудова мотивація вважаються найважливішими факторами створення вартості» [1, с. 6].

На жаль, трудова поведінка персоналу поки ще не стала традиційним об'єктом уваги традиційного менеджменту промислових підприємств, проте «несміливі» спроби її аналізу поступово починають здійснюватися. Система управління трудовою поведінкою персоналу на машинобудівних підприємствах є найменш теоретично і практично розробленою через наукову проблематичність адаптувати до неї відомі постулати менеджменту (його загальні й

спеціальні функції, інструменти, важелі, принципи управління). Тому виникає актуальна необхідність проведення діагностики трудової поведінки в системі управління персоналом машинобудівного підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічні засади дослідження управління поведінкою персоналу було закладено в наукових працях таких видатних учених, як, зокрема, Г. Беккер, Т. Веблен, Д. Мак-Грегор, К. Маркс, А. Маслоу, Е. Мейо, Г. Саймон, Ф. Тейлор. Вагомий внесок у розробку теоретичних і практичних засад управління та оцінювання індивідуальної поведінки персоналу зробили такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як Д. Аккер, І. Бажин, К. Девіс, М. Дороніна, Т. Лепейко, Л. Маллінз, М. Наумов, Д. Ньюстром, А. Доронін, О. Синицька, В. Ядов, О. Ястремська, А. Доронін, В. Ковальова, А. Полубєдова, В. Войтко. У дослідження проблематики ефективності трудової діяльності персоналу суттєвий внесок зробили такі дослідники, як Д. Богиня, Н. Гавкалова, О. Грішнова, А. Колот, Г. Назарова, М. Семікіна, М. Соколик, Л. Шаульська, Е. Лібанова, Л. Лісогор, А. Ласкавий.

Однак проблематика якісного визначення та оцінювання показників трудової поведінки працівника на підприємстві залишається невирішеною.

Постановка завдання. Метою нашого дослідження є розробка методичних рекомендацій щодо експертного оцінювання показників трудової поведінки працівника на підприємствах машинобудування.

Виклад основних результатів. На сучасному етапі розвитку ринкової економіки найбільш актуальною є концепція управління трудовою поведінкою персоналу, за якої персонал розглядається як основне надбання підприємства в конкурентній боротьбі, яке потрібно розміщувати, мотивувати, розвивати разом з іншими ресурсами, щоб досягти стратегічних цілей господарювання. Ключовими елементами цієї концепції управління є ефективна система підбору, найму і розміщення працівників відповідно до складності виробничих завдань та умов праці на робочому місці; справедлива і конкурентоздатна система мотивації й оплати праці; винагорода за результати трудової діяльності працівників, що базується на результатах індивідуальної праці. Тому визначення показників трудової поведінки має фундаментальне значення для забезпечення ефективного управління персоналом на промисловому підприємстві.

Під поняттям «трудова поведінка» в нашому дослідженні слід розуміти регульований комплекс функціональних дій і усвідомлених вчинків індивіда, пов'язаних із раціональним поєднанням його професійно-кваліфікаційних, ділових та особистісних здібностей із змістом трудової діяльності, який спрямований на якісне та своєчасне виконання індивідом своїх виробничих функцій в межах індивідуального робочого місця і реалізації професійних

можливостей та інтересів [2, с. 154].

Діагностика трудової поведінки – досить складна управлінська проблема. Враховуючи дослідні можливості діагностики основних характеристик трудової поведінки персоналу, відзначимо, що найбільш доцільним методом дослідження виступає метод експертних оцінок, сутність якого полягає у проведенні експертами інтуїтивно-логічного аналізу особистісних аспектів формування трудової поведінки з подальшою кількісною обробкою результатів.

Однозначне застосування методу експертних оцінок із усієї сукупності евристичних методів (рис. 1) визначається низкою обставин дослідження, а саме недостатнім обсягом необхідних інформаційних джерел; неможливістю застосування винятково кількісного або якісного аналізу; відсутністю математичної формалізації досліджуваної проблеми; високим ступенем залежності від непередбачених характеристик; під час дослідження нового об'єкта, який є недостатньо вивченим, серед яких і трудова поведінка працівника.

Відповідно, застосування методу експертних оцінок під час діагностування трудової поведінки працівника дасть змогу за допомогою висококваліфікованих спеціалістів (експертів) не лише визначити індивідуальні характеристики (якості) трудової поведінки, але й виміряти їх для подальшого моніторингу. Під час застосування процедури діагностики трудової поведінки працівника з'являється можливість безповторного визначення основних показників трудової поведінки персоналу на машинобудівному підприємстві.

Тому розпочнемо наше дослідження із розробки анкети за допомогою очного методу експертних оцінок. «Метод комісії або традиційної дискусії» є звичайним обміном думками, під час якого кожний учасник має право ставити питання доповідачу, критикувати або підтримувати будь-яку думку, виступати стільки, скільки вважає за потрібне, змінювати чи уточнювати свої погляди з урахуванням одержаної ним нової інформації [3, с. 59–66]. Хоча така процедура займає багато часу, проте не потребує спеціальної підготовки та організації дослідження; забезпечує моментальний зворотній зв'язок дослідника та експертів; дає змогу підкріпити раціональні аргументи емоційним впливом.

При цьому експертами дослідження, виступили представники управлінського та промислово-виробничого персоналу на машинобудівних підприємствах Хмельницької області (ДП «Новатор», ПАТ «Завод «Темп»», ПАТ «Укрелектроапарат», ДП «Красилівський агрегатний завод», ПАТ «Термопластавтомат», ПАТ «Красилівський машинобудівний завод» та ВМЗ ПАТ «Мотор Січ»). За результатами роботи експертної групи було сформовано перелік запитань анкети, який досить повно характеризує індивідуальні характеристики трудової поведінки працівника на машинобудівному підприємстві.

Після того, як перелік запитань було складено, для найбільш об'єктивних результатів дослідження основних характеристик трудової поведінки персоналу на машинобудівному підприємстві експертами різних рівнів – від простого робітника до керівників вищої управлінської ланки – проведено процедуру заочного опитування. Доцільність застосування

анонімного опитування обґрунтовується невеликими часовими витратами анкетування, наявністю незначної чисельності респондентів (150 осіб) та можливістю отримання відкритих, щирих відповідей працівників підприємства (відсутність страху щодо неправильних чи негативних відповідей з боку керівництва або колег).

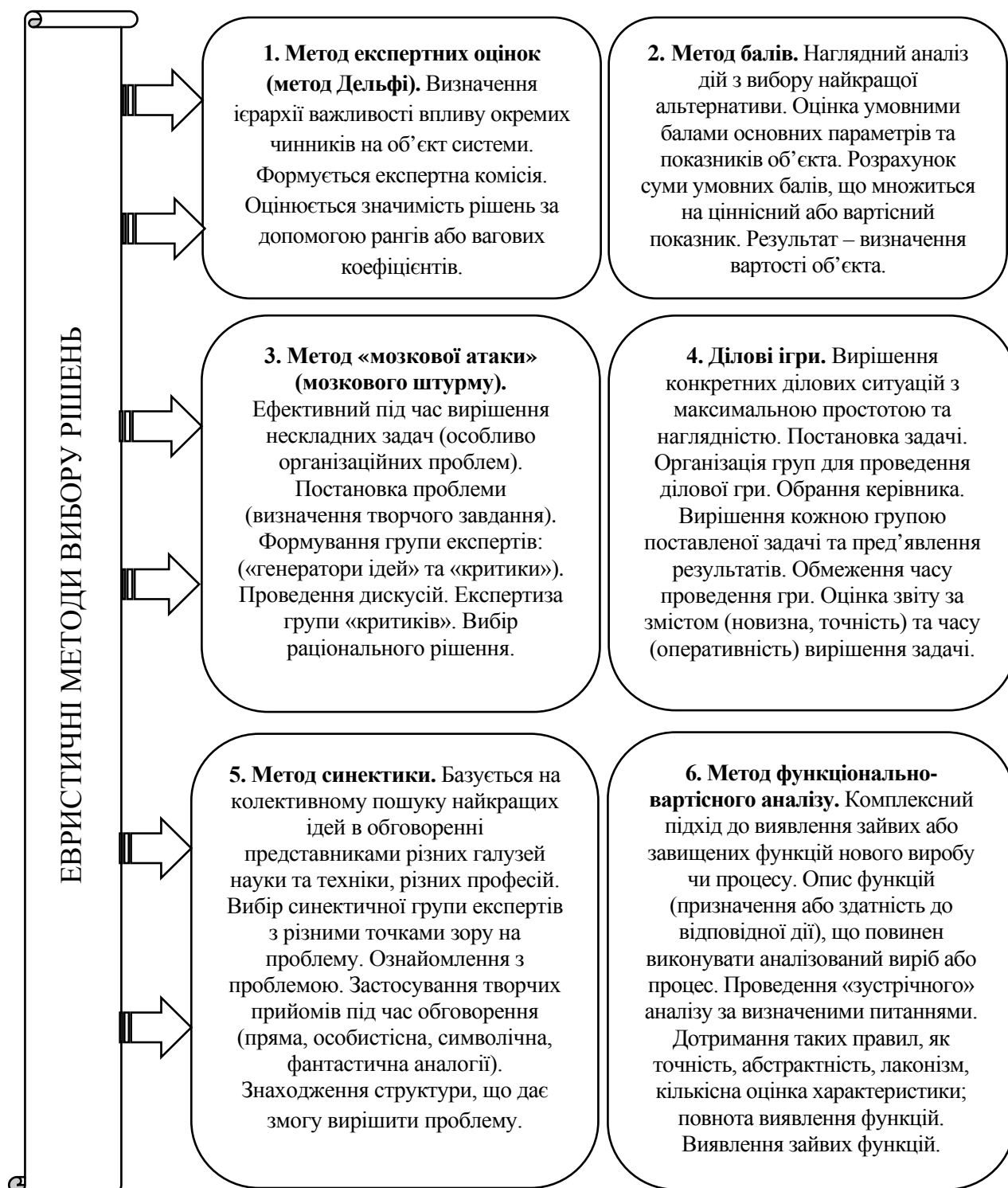


Рис. 1. Переваги та характерні особливості застосування евристичних методів вибору рішень в процесі соціально-економічних досліджень*

* Узагальнено та доповнено авторами

Важливим етапом дослідження є формування експертної групи, учасники якої повинні бути компетентними та обізнаними щодо об'єкта аналізу, тобто комплексних якостей трудової поведінки працівника; креативними; здатними перспективно мислити; високоерудованими; позитивно налаштованими на проведення анкетування. В нашому випадку кількість експертів на різних машинобудівних підприємствах коливається від 5 до 50 осіб залежно від загальної кількості персоналу в зазначеній організації.

Генеральна сукупність респондентів становить 150 осіб, з яких 100 робітників та 50 фахівців, спеціалістів та керівників. Перевірка достовірності вибіркового спостереження проводиться за допомогою визначення необхідної кількості одиниць, які мають ознаку, що вивчається [4, с. 228], в нашому випадку кількісного складу експертної групи N на підприємствах машинобудування (формула 1):

$$N = \frac{t^2 W(1-W)}{\Delta^2} \quad (1),$$

Де N – необхідний кількісний склад експертної групи для забезпечення достовірності проведення дослідження;

t^2 – коефіцієнт довіри;

W – частка одиниць, що досліджуються у вибірковій сукупності;

$W(1 - W)$ – дисперсія частки одиниць, що володіють цією ознакою у вибірковій сукупності;

Δ – граничне відхилення частки ознаки вибіркової сукупності.

Через те, що коефіцієнт довіри за ймовірності 0,954 дорівнює 2 [4, с. 218], похибка вибірки для частки не перевищує 0,049 (4,9%), частка експертів, які відповідають вимогам дослідження, скла-

дає 90%, необхідна кількість експертів або обсяг вибірки становить:

$$N = \frac{2^2 \cdot 0,9 \cdot (1-0,9)}{0,049^2} = 149,9375 \approx 150(\text{осіб}).$$

Таким чином, за умов довірчої вірогідності вибірки 90% та довірчого інтервалу $\pm 4,9\%$ потрібний розмір вибірки становить 150 осіб. Розмір довірчого інтервалу взятий за усереднене значення через те, що перевірити валідність дослідження сьогодні практично неможливо, внаслідок чого перевірка та подальше уточнення отриманих результатів – справа майбутнього. Відповідно, під час розрахунку довірчого інтервалу ми виходили із необхідності підвищити статистичну значущість отриманих результатів. Таким чином, необхідний кількісний склад експертів на машинобудівних підприємствах Хмельницької області представимо в табл. 3.1. Відповідно, найменша кількість експертів (5 осіб) повинна бути з ПАТ «Красилівський машинобудівний завод», тоді як найбільша чисельність експертної групи (50 осіб та 45 осіб) – із ВМЗ ПАТ «Мотор Січ» та ДП «Новатор».

Наступним етапом було виокремлення «методом комісії» комплексних характеристик трудової поведінки працівника на машинобудівному підприємстві. Узагальнений перелік характеристик трудової поведінки структурований за 4 групами: особистісні, професійні, ділові та результативні якості, умовні позначки та перелік яких подано в табл. 1. Загальна кількість досліджуваних характеристик трудової поведінки становить 48 (10 характеристик I групи, 12 – II групи, 16 – III групи та 10 – IV групи). Тому в подальших розрахунках показників трудової поведінки працівника на машинобудівному підприємстві будемо використовувати умовний код або

Таблиця 1

Перелік показників, які формують трудову поведінку працівника на підприємствах машинобудування

Умовний код	Характеристика, яка формує трудову поведінку персоналу
<i>I. Особистісні характеристики</i>	
O1	Швидкість та рухливість нервових процесів
O2	Достатність фізичних зусиль
O3	Швидкість та якість пам'яті
O4	Якість уваги
O5	Швидкість розумової працездатності
O6	Стресостійкість
O7	Розвиненість зорово-моторної реакції
O8	Розвиненість органів чуття (зір, нюх, здатності визначати на дотик)
O9	Емоційна витримка
O10	Самокритичність
<i>II. Професійні характеристики</i>	
П1	Відповідальність
П2	Здатність до освоєння та використання нових прийомів та методів роботи
П3	Володіння кількома суміжними робітничими професіями

П4	Професійна компетентність
П5	Вміння доводити справу до кінця
П6	Вміння індивідуально приймати обґрунтовані рішення
П7	Вміння швидко та правильно реагувати на ситуації, які виникають
П8	Вміння працювати із сучасними комп'ютерними програмами
П9	Здатність виконувати роботи, які потребують аналітичної оцінки
П10	Цілеспрямованість
П11	Винахідницька і раціоналізаторська діяльність
П12	Точність виконання всіх доручень
III. Ділові характеристики	
Д1	Креативність
Д2	Комунікабельність
Д3	Надійність
Д4	Самостійність
Д5	Уміння ефективно працювати в колективі
Д6	Принциповість
Д7	Моральна стійкість
Д8	Вміння планувати свою роботу
Д9	Активність в роботі
Д10	Дисциплінованість
Д11	Терпимість
Д12	Чесність
Д13	Рішучість
Д14	Енергійність
Д15	Здатність до чіткої організації своєї роботи
Д16	Старанність
IV. Результативні якості	
Р1	Здатність до забезпечення необхідної якості праці
Р2	Здатність до роботи в умовах напружених норм праці
Р3	Здатність до роботи з необхідною інтенсивністю праці
Р4	Здатність до роботи в умовах монотонної праці
Р5	Здатність до виконання роботи, непередбачуваної виробничим завданням
Р6	Здатність до дотримання необхідного темпу (швидкості) роботи
Р7	Здатність до забезпечення належної ритмічності праці
Р8	Здатність до виконання науково обґрунтованої норми праці
Р9	Здатність до виконання роботи у зазначений термін
Р10	Здатність до виконання дорученого виробничого завдання

умовне позначення показника. Так, О7 «Розвиненість зорово-моторної реакції», П10 «Цілеспрямованість», Д9 «Активність в роботі», Р2 «Здатність до роботи в умовах напружених норм праці».

На основі сформованих характеристик необхідно в подальшому провести анонімне анкетування експертів щодо визначення вагомості якостей трудової поведінки. Відзначимо також, що дослідження проводилися в трудовій обстановці (безпосередньо на робочих місцях), а сам характер дослідження нами був максимально наближений до виробництва. На нашу думку, трудова атмосфера наближала працівників до їх повсякденних соціальних практик та створювала умови для більш широкіх відповідей. Після отримання результатів анкетування розрахо-

вано середньоарифметичне значення експертних відповідей по кожному машинобудівному підприємству для кожного показника трудової поведінки працівника.

Провівши кодування показників трудової поведінки, слід здійснити аналогічну процедуру із підприємствами, на яких було проведено анкетування. Так, МП 1 – ПАТ «Термопластавтомат», МП 2 – ДП «Новатор», МП 3 – ПАТ «Завод «Темп»», МП 4 – ПАТ «Укрелектроапарат», МП 5 – Волоцький машинобудівний завод ПАТ «Мотор Січ», МП 6 – ПАТ «Красилівський машинобудівний завод», МП 7 – ДП «Красилівський агрегатний завод».

Так, експертні оцінки I групи показників «Особистісні» відображено в табл. 2.

Таблиця 2
**Експертні оцінки особистісних показників,
 які формують трудову поведінку персоналу
 машинобудівних підприємств**

	МП1	МП2	МП3	МП4	МП5	МП6	МП7
O1	0,42	0,87	0,56	0,67	0,50	0,65	0,60
O2	0,13	0,35	0,25	0,44	0,30	0,35	0,80
O3	0,30	0,61	0,44	0,33	0,60	0,25	0,40
O4	0,45	0,52	0,63	0,44	0,40	0,45	0,30
O5	0,25	0,13	0,19	0,33	0,30	0,20	0,20
O6	0,33	0,78	0,44	0,56	0,40	0,45	0,80
O7	0,43	0,70	0,31	0,56	0,60	0,45	0,90
O8	0,31	0,74	0,50	0,67	0,60	0,40	1,00
O9	0,42	0,74	0,38	0,33	0,10	0,40	0,70
O10	0,27	0,70	0,25	0,33	0,20	0,35	0,20

Загалом за середніми оцінками особистісних характеристик трудової поведінки персоналу на машинобудівних підприємствах можна зазначити, що найбільша кількість респондентів відзначила важливість таких якостей індивіда під час формування та оцінювання поведінки, як швидкість та

рухливість нервових процесів, стресостійкість, розвиненість зорово-моторної реакції та розвиненість органів чуття (зір, нюх, здатність визначати на дотик).

Аналогічну процедуру оцінювання слід в подальшому провести і для всіх показників трудової поведінки працівника.

Висновки. Отже, визначення показників трудової поведінки працівника за допомогою експертних оцінок сприятиме об'єктивному оцінюванню трудової поведінки працівника під час атестації та формуванню ґрунтовних висновків щодо покращення ефективності та результативності трудової діяльності персоналу на машинобудівному підприємстві.

Перспективами наших подальших досліджень виступає визначення показників вагомості кожної окремої характеристики трудової поведінки працівника в загальній сукупності усіх показників за допомогою методу комплексних статистичних коефіцієнтів. Застосування достовірного та практично корисного методу в аналізі експертних оцінок дасть змогу встановити взаємозв'язок між характеристиками трудової поведінки працівника.

Список літератури:

1. Горц А. Нематериальное. Знание, стоимость и капитал / А. Горц ; пер с нем. и фр. М. Сокольской. – М. : Изд. дом гос. ун-та «Высшей школы экономики», 2010. – 208 с.
2. Базалійська Н. Управління трудовою поведінкою працівника в загальній системі управління підприємством / Н. Базалійська // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. – № 2. – Т. 1. – С. 152–156.
3. Грабовецький Б. Методи експертних оцінок: теорія, методологія, напрямки використання : [монографія] / Б. Грабовецький. – Вінниця : ВНТУ, 2010. – 171 с.
4. Кулинич О. Теорія статистики: [підруч.] / О. Кулинич, Р. Кулинич. – 7-ме вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2015. – 239 с.

Войнаренко М.П., д. е. н., професор
Хмельницький національний університет

Волянська-Савчук Л.В., старший викладач
кафедри управління персоналом і економіки праці
Хмельницький національний університет

РЕКОМЕНДАЦІЇ ЩОДО ОЦІНЮВАННЯ РІВНЯ КОРПОРАТИВНОЇ КУЛЬТУРИ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МАШИНОБУДУВАННЯ

Войнаренко М.П., Волянська-Савчук Л.В. Рекомендації щодо оцінювання рівня корпоративної культури на підприємствах машинобудування. У статті запропоновано розробку методичних рекомендацій щодо оцінювання рівня корпоративної культури на підприємствах машинобудування. Запропоновано комплексні методичні підходи до оцінювання рівня корпоративної культури на основі факторів впливу на неї. Виділено коефіцієнти для оцінювання рівня корпоративної культури підприємства. Виявлено вплив корпоративної культури на діяльність підприємства.

Ключові слова: корпоративна культура, персонал, оцінювання, цінності, модель розвитку корпоративної культури.

Войнаренко М.П., Волянская-Савчук Л.В. Рекомендации по поводу оценки уровня корпоративной культуры на предприятиях машиностроения. В статье предложена разработка методических рекомендаций по поводу оценки уровня корпоративной культуры на предприятиях машиностроения. Предложены комплексные методические подходы к оценке уровня корпоративной культуры на основе факторов влияния на нее. Выделены коэффициенты для оценки уровня корпоративной культуры предприятия. Выявлено влияние корпоративной культуры на деятельность предприятия.

Ключевые слова: корпоративная культура, персонал, оценка, ценности, модель развития корпоративной культуры.

Voynarenko M.P., Volanska-Savchuk L.V. Recommendations on evaluation of corporate culture at the mechanical engineering enterprises. The article suggested the development of guide lines regarding the evaluation of corporate culture at the mechanical engineering enterprises. A comprehensive methodological approach to the evaluation of corporate culture based on the factors influencing it. Highlight factors for evaluation of the corporate culture of the company. The influence of corporate culture in the company.

Key words: corporate culture, staff, evaluation, values, corporate culture development model.

Постановка проблеми. Особливої уваги під час вивчення корпоративної культури заслуговують моделі, які відображають більш детальний вплив кожної зі складових корпоративної культури на окремі аспекти діяльності підприємства з урахуванням життєвого циклу. Здійснюючи аналіз впливу окремої моделі корпоративної культури на визначений аспект в діяльності підприємства, пропонуємо систематизацію моделей з урахуванням напрямів їх застосування в діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основи дослідження корпоративної культури закладено відомими зарубіжними вченими, серед яких слід назвати таких, як Р. Акофф, М. Армстронг, Р. Блейк, М. Бурке, М. Вебер, Т. Дейл, Д. Денісон, К. Камерон, А. Кеннеді, Р. Куїн, А. Лапіна, Дж. Лафферт, В. Маслов, Дж. Мутон, Р. Харрісон, І. Оучі, О. Тихомирова, О. Стеклова, Дж. Отт, С. Ханді, Е. Шейн. Значний внесок у розвиток теорії корпоративної культури зробили такі вітчизняні вчені, як, зокрема, М. Буковинська, М. Ведерніков, М. Войнаренко, А. Воронкова, М. Баб'як, О. Грішнова, Г. Дми-

тренко, Д. Задихайло, Т. Кицак, А. Колот, І. Мажура, Г. Назарова, В. Новіков, С. Пасека, І. Петрова, Г. Савіна, М. Семикіна, В. Стадник, І. Терон, Г. Хаєт, Н. Хрущ, В. Ячменьова.

Постановка завдання. Метою статті є розробка методичних рекомендацій щодо оцінювання рівня корпоративної культури на підприємствах машинобудування.

Виклад основних результатів. Безпосередньо впливає на ефективність діяльності підприємства поєднання матеріальної, духовної та соціально-психологічної природи корпоративної культури (рис. 1).

Духовний вид корпоративної культури на підприємстві характеризує саме ціннісна складова, згідно з якою корпоративна культура виявляється саме в цінностях, що відображають той чи інший компонент корпоративної культури.

Тут під корпоративними цінностями розуміють сукупність об'єктів як мікросередовища, так і макросередовища підприємства (персонал підприємства, потреби та цілі підприємства), що відображає колективну позицію щодо оцінки об'єктів.

Згідно з теорією управління сфера духовного життя людей, а також стан суспільної й індивідуальної свідомості є найважливішими системотворчими елементами управління підприємством [1, с. 116].

Оскільки цінності слугують основою для розроблення норм та правил поведінки колективу підприємства, то саме моральна та інтелектуальна складові виступають найважливішими регуляторами організаційної системи управління підприємством.

Процес формування цінностей корпоративної культури складається з кількох етапів:

- визначення фундаментальних характеристик корпоративної культури, притаманних підприємству залежно від його напряму діяльності;
- створення відповідної системи управління підприємством;
- формування визначеного типу особистості керівного складу;

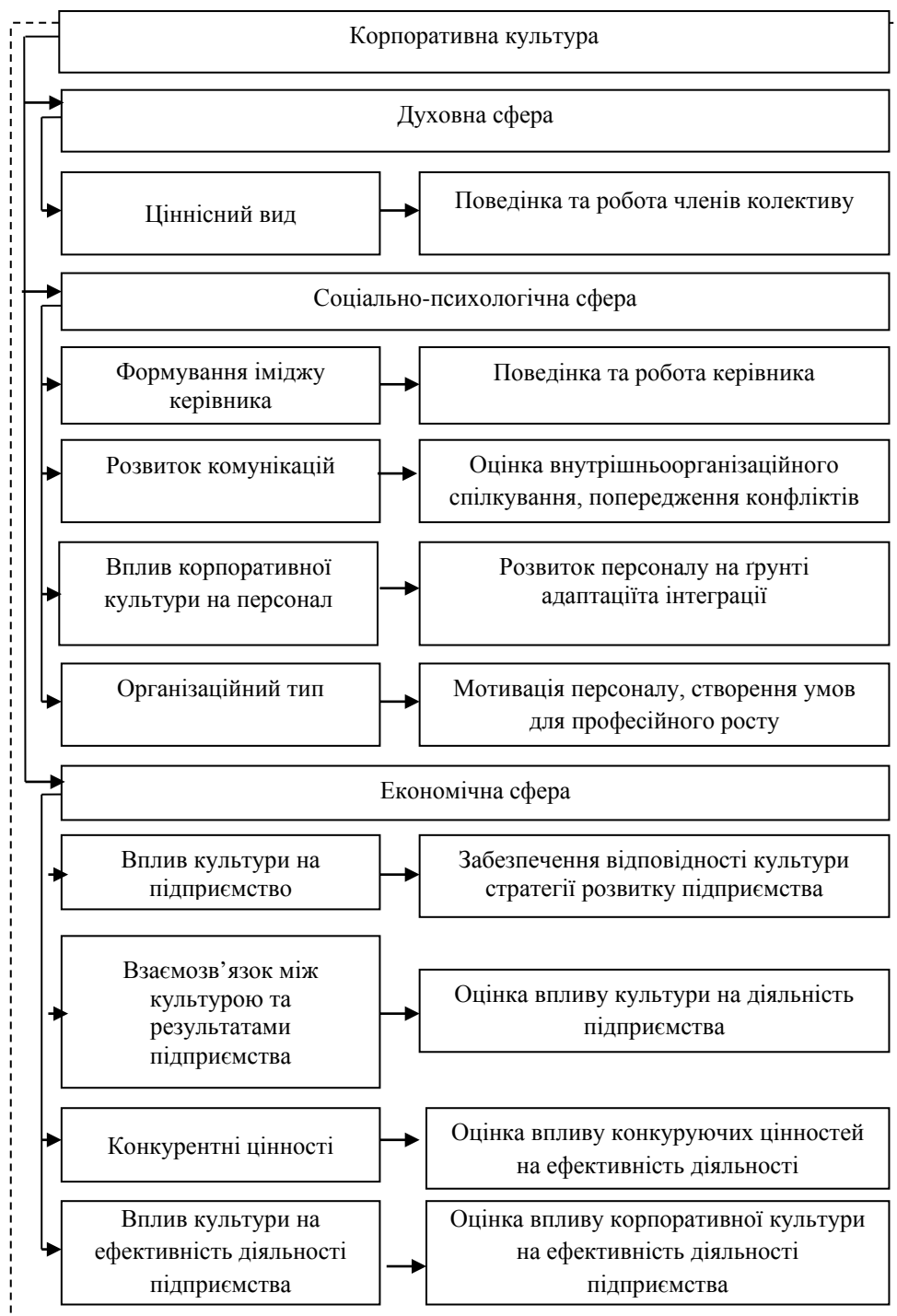


Рис. 1. Різновиди корпоративної культури*

* Узагальнено та доповнено автором

– характеристика особистості керівника за допомогою певного набору цінностей, які відповідають стратегічному напрямку розвитку підприємства, а також сформованій системі управління;

– передача цінностей від особистості до особистості, від покоління до покоління, а також їх відображення в поведінці персоналу підприємства;

– формування та реалізація відповідних цінностей підприємства під впливом особистісних цінностей.

Процес переходу одних форм цінностей в інші та механізм впливу корпоративної культури на поведінку персоналу підприємства є основами функціонування ціннісної складової культури підприємства, розробленої І. Грошевим, П. Ємельяновим і

В. Юр'євим [2, с. 37], у якій відображено динаміку культурних комплексів і культурного простору підприємства загалом.

Можемо зробити висновок, що персонал підприємства під час розгляду організаційно-культурних цінностей та ідеалів створює своє фізичне оточення, формуючи стиль спілкування, адекватно сприймаючи дії, а також виявляє при цьому всі прийнятні почуття й емоції, а отже, й усі загальноорганізаційні цінності, які виявляються на поверхневому рівні корпоративної культури як символи.

Зазначимо, що корпоративна культура є інструментом, що полегшує управління підприємством й усіма внутрішніми процесами в ньому, спрямо-

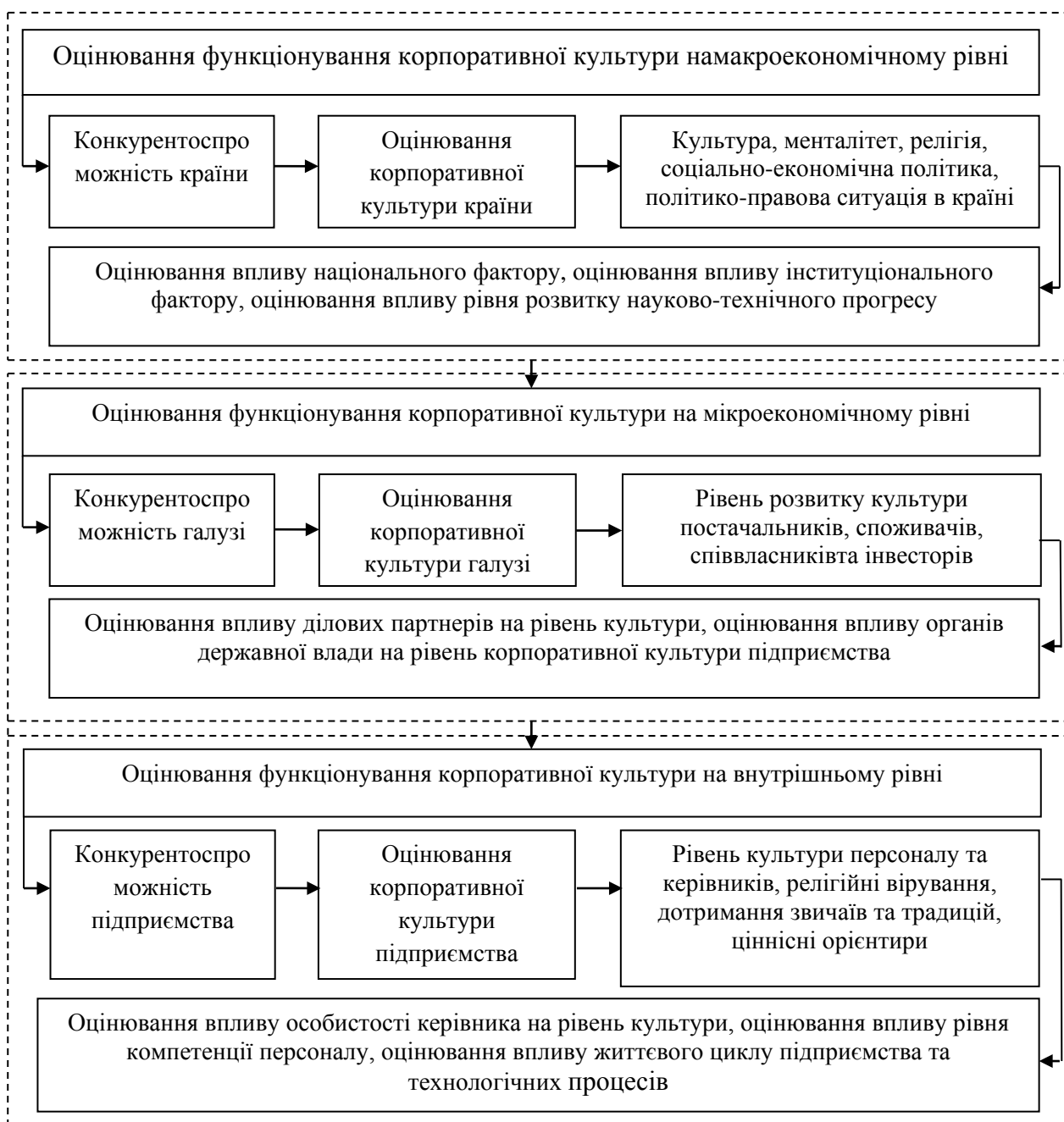


Рис. 2. Науково-методичні підходи до оцінювання рівня корпоративної культури

ваними на підвищення ефективності діяльності й конкурентоспроможності. На підставі розглянутих моделей можемо зробити висновок, що дослідження впливу культури на організаційну ефективність пов'язане з вибором підходу й змінних, за допомогою яких простежується вплив культури на підприємство.

Розвинена конкуренція в багатьох галузях економіки формує нові вимоги до всіх ринкових контрагентів. Тому існує потреба у забезпеченні стабільності діяльності підприємств, яка можлива на основі постійного підвищення рівня якості товарів і послуг, що пропонуються підприємствами промисловості, а також ефективного управління їх діяльністю, спрямованого на досягнення своїх цілей шляхом підвищення рівня їх організаційної культури.

Тому пропонуємо комплексні наукова-методичні підходи до оцінювання рівня корпоративної культури на основі факторів впливу на неї (рис. 2).

Складність структури корпоративної культури зумовлює необхідність використання для оцінки складових ресурсів різнопланових параметрів, методів розрахунку показників та форм оцінювання. Для якісного та об'єктивного оцінювання рівня кожного різновиду складової корпоративної культури, що має нематеріальне підґрунтя, потрібно виокремити декілька вимірюваних параметрів для оцінки.

Оскільки процес ефективного забезпечення корпоративної культури підприємства залежить від її структурної побудови, ми запропонували модель комплексного оцінювання рівня формування корпоративної культури (рис. 3) на основі її функціональної та ресурсної складових, що підлягають подальшому оцінюванню.

У тому разі, коли виникає потреба в проектуванні нового процесу формування і розвитку корпоративної культури, слід звернути увагу на оцінювання рівня функціональної побудови корпоративної культури, оскільки за результатами такого оцінювання можна зробити відповідні висновки щодо достатності рівня елементного забезпечення та правильності організаційної побудови механізму формування та ефективного забезпечення культури підприємства (однією з причин незадовільного рівня функціональної побудови може бути недостатня організація або брак ресурсів). Для оцінювання рівня корпоративної культури підприємства виділено коефіцієнти, подані у табл. 1.

Функціональну складову корпоративної культури можна оцінити за допомогою таких коефіцієнтів, як функціональна побудова корпоративної культури, психологічна готовність до змін, коефіцієнт соціалізації персоналу.

Ресурсну складову корпоративної культури можна оцінити за допомогою коефіцієнтів кадрового забезпечення, соціального забезпечення правового забезпечення, інформаційного забезпечення, фінансового забезпечення, технічного забезпечення.

Оцінка вибраної стратегії проводиться на основі результатів аналізу і оцінки основних чинників, що визначають можливість її здійснення. Основним критерієм процедури оцінки вибраної стратегії є висновок про те, чи приведе ця стратегія до досягнення підприємством поставлених цілей [3, с. 112]. Оцінювання рівня функціональної побудови корпоративної культури базується на підставі зіставлення тих функцій-завдань, що входять до цілей та стратегії, які вирішуються фактично на даному підприєм-

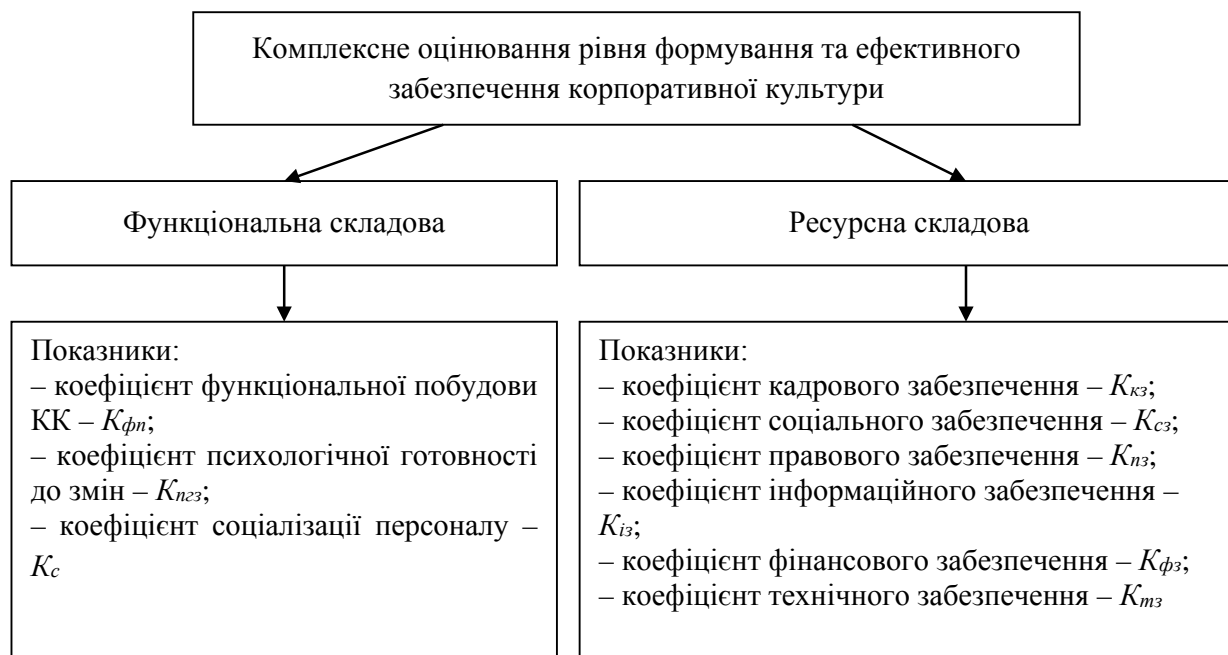


Рис. 3. Комплексна оцінка рівня формування та ефективного забезпечення корпоративної культури*

* Узагальнено автором

Коефіцієнти оцінювання рівня корпоративної культури машинобудівних підприємств

Показник	Формула для розрахунку
Коефіцієнт функціональної побудови корпоративної культури	$K_{\text{фн}} = \frac{BЗ_{\text{факт}}}{BЗ_{\text{план}}},$ де $BЗ_{\text{факт}}$ – кількість фактично вирішуваних завдань; $BЗ_{\text{план}}$ – кількість запланованих функцій-завдань, що підлягають вирішенню
Коефіцієнт психологічної готовності до змін	$K_{\text{псз}} = \frac{П_{\text{факт}}}{П_{\text{план}}},$ де $П_{\text{факт}}$ – кількість фактично готового персоналу до змін; $П_{\text{план}}$ – кількість персоналу, що чинить опір змінам плану
Коефіцієнт соціалізації персоналу	$K_{\text{с}} = \frac{АП_{\text{факт}}}{АП_{\text{план}}},$ де $АП_{\text{факт}}$ – кількість фактично адаптованого персоналу; $АП_{\text{план}}$ – кількість персоналу, що підлягають інкультурації
Коефіцієнт кадрового забезпечення	$K_{\text{кз}} = \frac{ЗП_{\text{факт}}}{ЗП_{\text{план}}},$ де $ЗП_{\text{факт}}$ – знеособлена фактична чисельність персоналу; $ЗП_{\text{план}}$ – знеособлена чисельність запланованого, необхідного персоналу
Коефіцієнт соціального забезпечення	$K_{\text{сз}} = \frac{ОК_{\text{факт}}}{ОК_{\text{план}}},$ де $ОК_{\text{факт}}$ – фактичний обсяг коштів, спрямованих на соціальне забезпечення; $ОК_{\text{план}}$ – запланований обсяг коштів, спрямованих на соціальне забезпечення
Коефіцієнт правового забезпечення	$K_{\text{пз}} = \frac{П_{\text{факт}}}{П_{\text{необх}}},$ де $П_{\text{факт}}$ – фактична кількість правових актів підприємства; $П_{\text{необх}}$ – необхідна кількість правових актів
Коефіцієнт інформаційного забезпечення	$K_{\text{із}} = \frac{ІР_{\text{факт}}}{ІР_{\text{необх}}},$ де $ІР_{\text{факт}}$ – фактичний обсяг інформаційних ресурсів; $ІР_{\text{необх}}$ – необхідний обсяг інформаційних ресурсів
Коефіцієнт технічного забезпечення	$K_{\text{тз}} = \frac{ТЗ_{\text{факт}}}{ТЗ_{\text{план}}},$ де $ТЗ_{\text{факт}}$ – знеособлена фактична кількість технічних засобів; $ТЗ_{\text{план}}$ – знеособлена кількість запланованих, необхідних технічних засобів

Таблиця 2

Матриця оцінювання вагомості впливу функціональної та ресурсної складових на рівень корпоративної культури підприємства

Підприємство	Рівень функціональної побудови корпоративної культури	Коефіцієнт психологічної готовності до змін	Коефіцієнт адаптивності	Коефіцієнт кадрового забезпечення	Коефіцієнт соціального забезпечення	Коефіцієнт правового забезпечення	Коефіцієнт інформаційного забезпечення	Коефіцієнт фінансового забезпечення
ПАТ «Укрелектроапарат»	80	70	60	100	90	70	80	90
ДП «Новатор»	90	80	50	90	80	80	90	90
ПАТ «Красилівський машинобудівний завод»	90	70	80	100	90	60	60	80
ДП «Красилівський агрегатний завод»	80	80	70	90	70	80	80	90
ПАТ «Темп»	70	60	60	80	80	70	60	90
Волочиський машинобудівний завод ПАТ «Мотор Січ»	50	50	60	70	60	60	50	70

стві персоналом (керівники/підлеглі), і тих, еталонних, які повинна вирішувати корпоративна культура.

Використовуючи метод оцінювання порівняльної важливості окремих параметрів, а саме функціональної та ресурсної складових корпоративної культури, ми здійснили експертне опитування важливості впливу обраних складових елементів корпоративної культури на досліджуваних підприємствах за 100-бальною системою (табл. 2).

Під час опрацювання матеріалів колективного експертного оцінювання відносної ваги параметрів ресурсної бази (факторів) використано метод рангової кореляції.

Тому дані, отримані в балах, відповідним чином ранжувались за ступенем зменшення та отримали оцінки рангів.

Так, культура покликана корегувати поведінку працівників підприємства, спрямовувати їх дії в потрібне керівництву русло й бути методом колективної мотивації.

Висновки. Таким чином, виходячи із вищевикладеного, ми виявили, що вплив корпоративної культури на діяльність підприємства повинен розглядатися в єдності таких напрямів [4, с. 303].

1) Вплив корпоративної культури на процеси, що протікають на підприємстві:

– процеси комунікації і комунікаційної діяльності;

– процеси прийняття управлінських рішень щодо кар'єри і соціалізації;

– виробничий та трудовий процеси.

2) Вплив корпоративної культури на поведінку персоналу:

– поведінку індивіда на підприємстві;

– мотивацію;

– соціально-психологічний клімат;

– групову поведінку.

3) Вплив корпоративної культури на конкурентоспроможність підприємства виявляється у формуванні позитивної репутації і привабливого іміджу підприємства, якості виробленого продукту чи наданої послуги як серед споживачів, так і серед ділових партнерів, громадськості.

4) Вплив корпоративної культури на загальну результативність діяльності підприємства складається із сукупності розглянутих вище напрямів її дії. Корпоративна культура так чи інакше впливає на всі характеристики результативності діяльності підприємства. Вплив корпоративної культури на ефективність діяльності підприємства виявляється в досягненні головної мети корпоративної культури – забезпеченні самоорганізації соціально-економічної системи за допомогою персоналу, підвищенні трудового потенціалу підприємства, який є складовою частиною загального економічного потенціалу підприємства.

Список літератури:

1. Волянська-Савчук Л. Стан корпоративної культури на машинобудівних підприємствах Хмельницької області / Л. Волянська-Савчук // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки – 2014 – Вип. 25. – С. 116–122.
2. Организационная культура : [учеб. пособие] / [И. Грошев, П. Емельянов, В. Юрьев]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2004. – 288 с.
3. Хрущ Н. Корпоративне управління в Україні: процеси формування та розвитку : [монографія] / Н. Хрущ. – К. : Кафедра, 2012. – 300 с.
4. Бриндіна О. Корпоративна культура: оцінка ефективності / О. Бриндіна, Н. Набаєва // Торгівля і ринок України. – 2007. – Вип. 23. –Т. 1. – С. 302–309.

Вольвач М.М., аспірант кафедри менеджменту
зовнішньоекономічної діяльності підприємств
Національний авіаційний університет

МОДЕЛЮВАННЯ ОПТИМАЛЬНОЇ СТРУКТУРИ ПОТЕНЦІАЛУ АВІАРЕМОНТНИХ ПІДПРИЄМСТВ ДЛЯ ПЛАНУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ЇХНЬОГО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Вольвач М.М. Моделювання оптимальної структури потенціалу авіаремонтних підприємств для планування стратегії їхнього інноваційного розвитку. У статті проаналізовані теоретичні основи і місце планування стратегії інноваційного розвитку для моделювання оптимальної структури потенціалу авіаремонтних підприємств. Конкретизовані організаційно-економічні відносини, що виникають під час організації інноваційного процесу на підприємствах галузі і впровадження інноваційних технологій розвитку їх виробничої діяльності. Визначені переваги стратегічного планування на підприємстві, його інструментарій та основні підходи до нього.

Ключові слова: стратегія, планування стратегії, інновація, інноваційний потенціал, інноваційна діяльність, авіаційна промисловість, цивільна авіація, авіаремонтні підприємства, організаційно-економічні відносини інноваційного процесу, впровадження інноваційних технологій розвитку їх виробничої діяльності.

Вольвач Н.Н. Моделирование оптимальной структуры потенциала авиаремонтных предприятий для планирования стратегии их инновационного развития. В статье проанализированы теоретические основы и место планирования стратегии инновационного развития для моделирования оптимальной структуры потенциала авиаремонтных предприятий. Конкретизированы организационно-экономические отношения, которые возникают при организации инновационного процесса на предприятиях отрасли и внедрении инновационных технологий развития их производственной деятельности. Определены преимущества стратегического планирования на предприятии, его инструментарий и основные подходы к нему.

Ключевые слова: стратегия, планирование стратегии, инновация, инновационный потенциал, инновационная деятельность, авиационная промышленность, гражданская авиация, авиаремонтные предприятия, организационно-экономические отношения инновационного процесса, внедрение инновационных технологий развития их производственной деятельности.

Volvach M.M. The structure modeling of optimal potential of the aircraft repair enterprises for planning their innovative development. The article analyses the theoretical foundations and the place of planning of strategy of innovative development for the simulation of the optimal structure of the capacity of the aircraft repair enterprises. Fleshed out the organizational and economic relations arising in the organization of the innovation process in the industry and the introduction of innovative technologies of development of their productive activities. The advantages of strategic planning at the enterprise, its tools and basic approaches to it.

Key words: strategy, strategy planning, innovation, innovative potential, innovative activity, aviation industry, civil aviation, aircraft repair enterprise, organizational and economic relations in the innovation process, introduction of innovative technologies of development of their productive activities.

Постановка проблеми. Ідея стратегічного планування інноваційного розвитку підприємств (ІРП) для багатьох країн не є новою, але для специфічних умов розвитку вітчизняної економіки методологія стратегічного планування стає одним із важливих інструментів, які забезпечують виживаність підприємства та його подальший розвиток, що повною мірою відноситься і до підприємств цивільної авіації.

У сучасній економіці ефективність діяльності підприємства цивільної авіації (ЦА) залежить не від наявності нововведень, що дає змогу управляти інноваційною діяльністю підприємств, а від управління даними нововведеннями, орієнтованими на

прибуток (керування інноваційним розвитком). Управління інноваційними проектами на підприємствах ЦА передбачає обов'язкове проведення детального аналізу внутрішніх і зовнішніх умов їх реалізації, аналіз ризику і вироблення проектного мислення в команді фахівців, які реалізують інноваційний проект, планування проектних робіт, здійснюваних керівником проекту й особами, відповідальними за виконання його етапів.

Розробка методологічного підходу до управління інноваційним розвитком таких галузей має бути заснована на комплексній оцінці виробничого й інноваційного потенціалу підприємств, їх ресурсних

можливостей для реалізації інноваційної стратегії розвитку та їх конкурентних переваг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальність формування і впровадження механізму управління ІРП, зокрема авіапромислової галузі, висвітлена в роботах російських і вітчизняних учених, таких як, зокрема, Н.І. Антошишина [5], Д.О. Бугайко [6; 7], Л. Водачек, О. Водачкова [8], Г.Я. Гольдштейн [9], В.М. Загорулько [10], Ю.Ф. Кулаев [13], Є.М. Ложачевська, Н.С. Шаповал [14], М.В. Новикова [15], Л.І. Скібіцька [20; 21], А.М. Штангрет [22], О.М. Ареф'єва, І.П. Садловська, Г.С. Гуріна, Л.Л. Литвиненко, Є.А. Олесюк, В.А. Русол, В.М. Тихонов, та в наукових працях провідних зарубіжних економістів, таких як, зокрема, С. О'Доннел, Р. Акоффа, Дж. Кейнс, Г. Кунц, Б. Твісс, Р. Кантер, Р. Уотерман, П. Фішер.

Нині, незважаючи на велику кількість наукових робіт, щодо використання інноваційних технологій у розвитку наукоємних галузей, зокрема у цивільній авіації, цей напрям досліджень ще не одержав гідного висвітлення у вітчизняній економічній літературі, а отже, система ІРП потребує подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є визначення місця стратегічного планування інноваційного розвитку для моделювання оптимальної структури інноваційного потенціалу авіаремонтних підприємств і конкретизація організаційно-економічних відносин, що виникають під час організації інноваційного процесу на підприємствах галузі і впровадження інноваційних технологій розвитку їх виробничої діяльності.

Виклад основних результатів. Планування стратегії інноваційного процесу – це моделювання системи ефективного функціонування компанії на певний період із установленням його цільових орієнтирів (при цьому треба враховувати потенційні зміни в невизначених умовах ринку), а також правильний вибір методів управління інноваційним процесом відповідно до потенційних можливостей виробництва і ремонту авіатехніки [9].

За планової економіки за часів СРСР був установлений єдиний порядок формування, фінансування і стимулювання робіт з освоєння і впровадження наукоємних технологій на підприємствах, зокрема авіапромисловості (АП). Головною метою впровадження наукоємних технологій в умовах централізованого розподілу ресурсів було підвищення ефективності й якості робіт підприємства ЦА на основі прискорення розробки і впровадження у виробництво досягнень НТП. Постійно здійснювалися планування, координація і контроль робіт із впровадження наукоємних технологій і виконання зведеного п'ятирічного плану щодо освоєння і впровадження нової техніки на підприємствах ЦА. П'ятирічні плани розроблялися за стандартними формами, а також містили в собі відповідні завдання

галузевого плану і характерні для конкретного підприємства заходи [10].

П'ятирічний план освоєння і впровадження наукоємних технологій і нової техніки формувався на основі пропозицій, що розроблювалися науковими дослідними організаціями галузі разом з управліннями Міністерства ЦА СРСР, ВДВО «Авіаремонт», Управлінням цивільної авіації і впроваджувальними організаціями, виходячи з найважливіших завдань щодо освоєння й впровадження наукоємних технологій, нової техніки й техніко-економічних показників НТП, встановлених у галузі в основних напрямках і державному п'ятирічному плані економічного і соціального розвитку СРСР, завдань народногосподарських і галузевих науково-технічних програм [13].

На опрацювання і впровадження наукоємних технологій і нової техніки за недостатності коштів галузі зазвичай передбачалися асигнування із бюджету. Таким чином, в умовах планового регулювання економіки, впровадження наукоємних технологій і нової техніки фактично користувалися максимально можливим інвестиційним ресурсом, що і визначало успішність їх реалізації і досягнення ЦА встановлених галузевих і народногосподарських цілей і завдань. Тобто в умовах планового регулювання економіки були створені всі соціально-економічні умови для впровадження і реалізації наукоємних технологій і нової техніки [12].

В сучасній Україні ситуація у сфері наукоємних технологій складна, оскільки колишні досягнення (космічні технології, ракетобудування, виробництво озброєння, атомна енергетика, авіабудування, суднобудування) залишилися на попередніх позиціях, а фінансування програм наукоємного виробництва в необхідних розмірах не здійснюється [2].

Фактично за часи незалежності, з 1991 р., на шляху впровадження наукоємних технологій і нової техніки в ЦА постала перешкода низького інвестиційного потенціалу підприємств. Попит на продукцію АП різко впав, що обумовило занепад всієї авіаційної галузі [3].

Ослаблення ролі держави у сфері ЦА здійснювалося протягом усіх минулих років шляхом майже щорічної «перебудови» системи управління.

Повна втрата контролю держави над авіаційною діяльністю в період 1992–2014 рр. призвела до того, що сьогодні вітчизняні авіакомпанії не мають можливості повноцінно конкурувати з авіакомпаніями провідних країн на світовому авіатранспортному ринку переважно через наявність великої кількості морально застарілого парку літаків, вертольотів і авіадвигунів [1; 4; 15].

Якщо ситуація не буде кардинальним чином зміненна найближчим часом, то ЦА припинить своє існування як стратегічна галузь економіки. При цьому держава не може собі дозволити розкіш втратити свої стратегічні позиції у цій галузі економіки ні в економічному, ні в геополітичному, ні в оборонному

та іміджевому аспектах. Тому в сучасній економіці велике значення відіграє модель управління інноваційним процесом, яка забезпечує комерціалізацію наукових і технологічних інновацій у ЦА, що реалізується за допомогою впровадження державних програм [17].

Використання методу стратегічного планування в інноваційному розвитку підприємства дає змогу передбачити можливі результати впливу НТП і завчасно вжити заходів їх використання, формуючи тим самим низку конкурентних переваг.

Стратегічне планування на підприємстві забезпечує такі його переваги:

- готує колектив підприємства та його керівництво до змін зовнішнього середовища;
- погоджує ресурси підприємства зі станом оточення;
- проясняє поточні і перспективні проблеми;
- координує роботу підрозділів підприємства;
- поліпшує контроль на підприємстві [8].

Стосовно інноваційної складової підприємства вважаємо необхідним скасувати такий найважливіший елемент його виробничого потенціалу, як НТП, який безпосередньо впливає на формування і вибір стратегії розвитку, оскільки досягнення НТП є потенціалом для всіх співставних підприємств, зокрема конкурентів.

Використання методу стратегічного планування в інноваційному розвитку підприємства дає змогу передбачити очікувані результати впровадження досягнень НТП і своєчасно (заздалегідь) вжити заходів щодо їх використання.

Інструментарій стратегічного планування як системи має включати такі складові:

- система управлінського обліку (різнобічна аналітична система обліку доходів і надлишків на базі відповідних часових і об'ємних нормативів);
- прогнозно-аналітична система, що дає змогу не тільки здійснювати огляд передбачених змін в оточенні підприємства (прогнозування середовища), але й отримувати поточні дані про ринкову кон'юнктуру в умовах обмеженої інформації;
- гарні професійні знання менеджерів щодо можливих елементів системи планування, бюджетування і контролінгу, а також досвід їх застосування;
- ефективна система обробки даних, базована на використанні аналітичних, евристичних та імітаційних підходів [9].

Планування стратегії ІРП містить у собі такі основні підходи:

1) орієнтація на вироблення правильного інвестиційного рішення; «правильність» інвестиційного рішення означає досягнення за допомогою інвестицій усіх стратегічних цілей; таким чином, адекватність інвестицій стратегічним цілям здатна значно скоротити рівень ризику;

2) необхідність організаційних змін; здійснення масштабних інвестицій спричиняє зміни в органі-

заційній структурі, тому що інвестиційний проект буде впливати на систему, частиною якої він є; це означає, що повинні бути створені умови, які забезпечують широку й активну підтримку проекту як у межах компанії, так і поза неї;

3) освоєння нових технологій, оскільки навички і майстерність, що є складовою частиною технології, є важко подоланими конкурентними перевагами; воно необхідне для активного формування й утримання ринкової частки;

4) оптимізація організаційної структури; оновлена структура має максимально підтримувати стратегію, забезпечуючи ефективність як основного проведення, так і нових проектів [18].

Отже, стратегічне планування – це безперервний творчий процес, який передбачає:

- визначення місії підприємства;
- встановлення цілей його інноваційного розвитку;
- оцінку виробничого й інноваційного потенціалів підприємства;
- оцінку потенціалу ринкової потреби;
- створення банку інноваційних бізнес-стратегій;
- аналіз стратегічних альтернатив;
- вибір ефективної (оптимальної) стратегії інноваційного розвитку підприємства;
- реалізацію обраної стратегії;
- контроль за ходом реалізації стратегії; аналіз відхилень;
- можливе коригування стратегічного плану чи навіть переосмислення місії підприємства [18, с. 307].

Основа формування місії становить мотивація діяльності авіаремонтного підприємства, яка припускає відповіді на запитання про те, для чого воно призначене, чого буде домагатися. Тобто якою є його роздрібна пропозиція і цільовий ринок (що виробляти і кому продавати). Варіантами мотивації можуть бути:

- збільшення прибутків;
- раціональна поведінка;
- максимізація доходів;
- завоювання певних ринкових ніш;
- виживання підприємства;
- соціальна відповідальність;
- зростання і диверсифікованість тощо [20].

Враховуючи різноманітність мотивацій і труднощі їх одночасного врахування під час прийняття рішень, а також практичні дослідження в галузі підприємницької діяльності, можна визначити, що прибуткова мотивація є найважливішою щодо впливу на ефективність функціонування підприємства. Прагнення заробити прибуток може бути більш сильним і стійким, ніж інші мотиви поведінки. Виходячи із цього, можна зробити висновок: максимальна тривалість безкризового стану підприємства забезпечується вибором такої його місії, яка продиктована насамперед прагненням сталого росту прибутку, необхідного для збільшення інноваційного потенці-

алу підприємства і підтримки рівня його конкурентної переваги.

Правильне визначення місії підприємства має велике значення і визначає:

- головне призначення підприємства з погляду його ринкової орієнтації;
- його найважливіші ринки й технології;
- характеристики підприємства стосовно зовнішнього середовища;
- імідж підприємства, його культурний і технологічний клімат;
- орієнтацію ідеології керівників на зовнішнє середовище функціонування підприємства [19].

На базі визначеної місії формуються цілі ІРП, які мають бути визначені в часі конкретними, досяжними.

Постановка кожної мети відповідає на питання про те, який результат повинен бути досягнутий. Досягнення мети забезпечується виконанням відповідних завдань.

Постановка завдання відповідає на запитання про те, що конкретно необхідно зробити для досягнення мети. На реалізацію цілей інноваційного розвитку впливає зовнішнє і внутрішнє середовище. Як перше оцінюється потенціал ринкової потреби, а друге знаходить вираження в оцінці продуктивного й інноваційного потенціалів підприємства.

Поява нових потреб і необхідність їх задоволення роблять актуальним завдання формування раціональної структури споживання інновацій (нових видів продукції і послуг), що об'єктивно приводить до необхідності оцінки виробничих можливостей підприємства. Дані аналізу й оцінки дають змогу сформуванню банку даних інноваційних бізнес-стратегій, що включає різні інноваційні рішення щодо створення нового продукту і технології виробництва. Стратегічний аналіз цих рішень передбачає перетворення результатів аналізу внутрішнього й зовнішнього середовища на стратегічну програму ІРП. В ході аналізу стратегічних альтернатив забезпечується порівняння намічених цільових орієнтирів і потенційних можливостей виробництва.

Як показує практичний досвід функціонування вітчизняних підприємств цивільної авіації, найбільш прийнятним для вирішення цього завдання є метод розриву, що дає змогу визначити, чи існує розрив між цілями ІРП і потенційними можливостями його виробничої бази [18].

Вибір ефективної стратегії ІРП пов'язаний з насиченістю конкретного ринку і здатністю підприємства обнови свій асортимент продукції/послуг. Аналіз вітчизняної і закордонної літератури в галузі стратегічного планування й управління [7] дає змогу виділити стратегію інноваційного розвитку, що полягає в створенні принципово нових видів продукції або нових технологій, до яких належать такі товари / послуги, які задовольняють потребу, якої раніше не було, або вирішують проблему (задовольняють потребу) по-новому.

Створення нових видів продукції зазвичай пов'язане з більшими видатками і ризиком. Знизити ризик, властивий інноваціям, дає змогу врахування таких факторів:

- ІРП повинен ґрунтуватися на стратегічному плані;
- інвестиційні ресурси підприємства мають бути достатніми для проведення інновацій;
- підприємство повинне мати запас технологічних «ноу-хау», що можуть зацікавити наявний і освоювані ринки;
- необхідне постійне оновлення споживчої інформації і робота з експертами для виявлення нових потреб чи інших характеристик продукту для своєчасного задоволення попиту;
- інновації, ініціатором яких є кон'юнктура ринку, зазвичай мають більший успіх, ніж ті, які виникли як застосування результатів НТП [21].

Після реалізації стратегії ІРП здійснюються контроль і аналіз відхилень. Якщо такі є, то процес планування повторюється знову.

Для здійснення контролю і регулювання процесу стратегічного планування ІРП доцільне застосування спрощеного варіанта моделі Р. Андертона, сутність якої зводиться до введення регульованих параметрів у кругообіг «інвестиції – продукція, послуги – доходи» і яка дає змогу погодити зміни зовнішнього середовища із внутрішніми факторами підприємства, а також здійснювати процес постійного корегування через регульовані параметри [16]. Регульовані параметри – це:

- 1) здатність створювати нові види продукції технологій і послуг;
- 2) здатність поліпшувати якість продукції, технологій і послуг;
- 3) здатність підвищувати рівень організаційно-технічного стану авіаремонтного підприємства, що оцінюється через його інноваційний потенціал методом ієрархічної великої експертної оцінки (аналізу ієрархії) [11];
- 4) чутливість ринку – регульований параметр, який оцінюється методами SWOT-аналізу шляхом побудови профілів оцінки ринку і застосування бальних експертних методів.

До регульованих параметрів можна віднести так само і ті, які показують відповідне ставлення клієнтів до пропонованих авіаремонтних послуг, і репутацію самого підприємства, що регулюється через канали зворотного зв'язку. Зазначені параметри об'єднані в моделі через чутливість ринку.

Вибір критерію «доходів» і відповідності продукції, що виробляється, технологій і надаваних послуг вимогам ринку дає змогу поєднати маркетингову інноваційну складову стратегічного планування з фінансовою складовою в частині її оцінки щодо можливості інвестування інноваційного процесу авіаремонтного підприємства.

Важливою умовою є підтримка регульованих параметрів в оптимальних межах, оскільки вони

відображають внутрішню мотивацію авіаремонтного підприємства впровадженню нововведень під впливом ринкового попиту на продукцію, технології та його послуги.

З моделі видно, як доходи породжують нові видатки і як на цей кругообіг впливає ринковий попит. Рівень доходів залежить від ступеня відповідності надаваних авіаремонтних послуг попиту на ринку. В моделі під час регулювання її параметрів виділяють два критерії, а саме доходи і відповідність надаваних авіаремонтних послуг вимогам ринку.

Практична реалізація такої моделі пов'язана з кількісним визначенням складових процесу саморегулювання системи стратегічного планування ІРП авіаремонтної галузі АП. Таким чином, з метою підвищення ефективності системи стратегічного планування ІРП авіаремонтне підприємство повинне само визначати обсяг, види й структуру продукції, технології та авіаремонтних послуг і багаторазово протягом року їх коректувати залежно від зміни тарифної політики, ринкового попиту, конкуренції, фінансового стану тощо.

Подібний інноваційний процес характерний для наукоємних галузей, що енергійно розвиваються, зокрема, для авіакосмічної промисловості, цивільної авіації [22].

Під час організації й управління інноваційними процесами виділяють такі стадії перетворення ідеї на інновацію: дослідження (фундаментальні, пошукові, прикладні), розроблення нововведення, дослідне застосування нововведення, промислове виробництво, зняття з виробництва, утилізація [8].

Інноваційний розвиток наукоємних галузей АП спирається на ресурсний й інноваційний потенціали підприємства. При цьому під словом «потенціал», як правило, розуміють кошти, ресурси, запаси, джерела, які можуть бути використані у виробничих процесах, а також різного роду можливості працівника, колективу або суспільства в конкретній обстановці. Потенціал (економічний, виробничий, науково-технічний) пов'язаний з узагальненою, збірною характеристикою ресурсів, прив'язаною до місця і часу [13].

Під виробничим потенціалом у широкому розумінні мають на увазі множину ресурсів (трудових, матеріальних, нематеріальних, фінансових тощо), наявних у розпорядженні керівників підприємств [14].

Головною властивістю виробничого потенціалу є те, що в його складі лежать економічні, ринкові інтереси. Водночас виробничий потенціал може розглядатися як складова частина більш складної системи – «економічний потенціал», – у рамках якої він функціонує. Звідси випливає важлива особливість виробничого потенціалу як системи, а саме її зв'язок і взаємодія із зовнішнім середовищем [22].

А інноваційний потенціал, який визначається як сукупність різних видів ресурсів, включаючи матеріальні, фінансові, інтелектуальні, науково-

технічні й інші ресурси, необхідні для здійснення інноваційної діяльності, має явну подібність із науково-технічним прогресом (НТП). Що ж стосується відмінності, то вона полягає у взаємозв'язку потенціалу з інноваційною діяльністю, яка спрямована на комерціалізацію накопичених знань, технологій і встаткування (обладнання). Результатом інноваційної діяльності є нові чи додаткові товари / послуги або їх нові споживчі якості для одержання більшого прибутку, на відміну від НТП, який може в певній ситуації вирішувати завдання безпеки країни тощо [10]. При цьому інноваційний потенціал може розглядатися як похідна НТП через їх подібність, яка стосується складових елементів (кадровий, матеріально-технічний, соціально-інформаційний, організаційно-управлінський, науковий потенціали тощо).

Висновки. Нині в національній економіці України відсутній механізм ефективного управління ІРП. Найбільший збиток відсутність цього механізму наносить галузям, у яких Україна має високий потенціал розвитку і конкурентні переваги. Це відноситься насамперед до наукоємних галузей промисловості.

У розвитку наукоємних галузей провідну роль відіграють інновації, що стимулюють постійні наукові дослідження і розробки (ДР). Високий рівень видатків на ДР – головна зовнішня ознака наукоємності галузі або окремого підприємства – це запорука постійної та інтенсивної інноваційної активності.

Високий інноваційний потенціал, підвищення інноваційної активності стають важливими факторами конкурентної боротьби, і ця обставина дає змогу розглядати будь-які зміни як проект, реалізація якого пов'язана з витратами часу і коштів.

Завдяки всім розглянутим особливостям наукоємні галузі нині утворюють головне ядро економіки розвинених країн, є основою економічного зростання. Оскільки розвиток будь-якого напрямку економіки залежить від обсягів виробництва продукції певної галузі, між виробниками відбувається конкурентне змагання за ринки збуту.

Отже, авіаремонтне підприємство повинне визначати обсяг, види і структуру продукції, технології авіаремонтних послуг і багаторазово протягом року їх коректувати залежно від зміни тарифної політики, ринкового попиту, конкуренції, фінансового стану.

Актуальними і перспективними напрямками подальших досліджень розглянутої у статті проблеми є:

- виявлення й обґрунтування тенденцій і перспектив підприємств АП, з урахуванням яких необхідно побудувати модель керування процесом для моделювання оптимальної структури інноваційного потенціалу, що забезпечить комерціалізацію наукових і технологічних інновацій;
- опрацювання методичного підходу до формування й оцінки інноваційних програм розвитку авіа-

будування й авіаремонту техніки, заснованого на принципах стратегічного й бізнес-планування, що передбачає уточнення й систематизацію процедур

розроблення й реалізації інвестиційних програм, які забезпечать методологічну єдність проведення інноваційної політики на підприємствах АП.

Список літератури:

1. Про державну підтримку літакобудівної промисловості в Україні : Закон України від 12 липня 2001 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 50. – С. 261–262. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.rada.gov.ua>.
2. Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 30 травня 2008 року «Про стан виконання Державної комплексної програми розвитку авіаційної промисловості України на період до 2010 року та першочергові завдання розвитку вітчизняного авіабудування» : Указ Президента України від 27 червня 2008 р. № 597/2008.
3. Про схвалення стратегії розвитку вітчизняної авіаційної промисловості на період до 2020 року : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 27 грудня 2008 р. № 1656-р (із змінами, внесеними згідно з Розпорядженням КМУ від 1 липня 2009 р. № 734-р (734-2009-р)).
4. Про схвалення Транспортної стратегії України на період до 2020 року : Розпорядження КМУ від 20 жовтня 2010 р. № 2174-р.
5. Антощишина Н.І. Теоретичні положення формування інтегрованої цінності авіакомпанії / Н.І. Антощишина // Актуал. пробл. економіки. – 2009. – № 10. – С. 129–135.
6. Бугайко Д.О. Вплив процесів глобалізації на авіаційно-транспортну галузь України / Д.О. Бугайко // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. пр. – Вип. 9. – К. : НАУ, 2005. – С. 26–34.
7. Бугайко Д.О. Аналіз тенденцій і перспектив розвитку світової цивільної авіації / Д.О. Бугайко // Проблеми системного підходу в економіці : зб. наук. пр. – Т. 2. – № 2. – К. : НАУ, 2007. – С. 47–52.
8. Водачек Л. Стратегія управління інноваціями на підприємстві / Л. Водачек, О. Водачкова. – М. : Економіка, 2004. – 365 с.
9. Гольдштейн Г.Я. Стратегічні аспекти управління НДДКР / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог : Вид-во ТРТУ, 2000. – 240 с.
10. Загоруйко В.М. Організація відтворення матеріальних ресурсів авіаційного транспорту : [монографія] / В.М. Загоруйко. – К. : КМУЦА, 1997. – 136 с.
11. Модифікований метод аналізу ієрархій / [М.З. Згуровський, А.А. Павлов, А.С. Штанькевич] // Системні дослідження та інформаційні технології. – 2010. – № 1. – С. 7–25.
12. Клименко В.І. Фінансування інноваційної діяльності в Україні / В.І. Клименко // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 1. – С. 24–29.
13. Кулаев Ю.Ф. Экономика гражданской авиации Украины : [монографія] / Ю.Ф. Кулаев, В.І. Щелкунов // Экономика гражданской авиации Украины. – К. : Феникс, 2010. – 736 с.
14. Ложачевская Е.М. Факторы, влияющие на развитие воздушного транспорта Украины / Е.М. Ложачевская, Н.С. Шаповал // Економіст. – 2002. – № 7. – С. 96–97.
15. Новикова М.В. Формування регіональної політики інноваційно-інвестиційного розвитку підприємств територіальних авіавиробничих комплексів України : [монографія] / М.В. Новикова. – К. : ПП «Сердюк В.Л.», 2012. – 299 с.
16. Ногин В.Д. Упрощенный вариант метода анализа иерархий на основе нелинейной свертки критериев / В.Д. Ногин // Журнал вычислительной математики и математической физики. – 2004. – Т. 44. – № 7. – С. 1259–1268.
17. Перспективи авіаційної промисловості України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dr.ua/ECONOMICSperspectivi_v_aviatsionoyipromislovosti_ukraini_e.html.
18. Петришина О.В. Вибір стратегії розвитку підприємств за результатами діагностики їх економічного потенціалу / О.В. Петришина // Економічний аналіз : зб. наук. праць / редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Т. 17. – № 1. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – С. 305–309.
19. Ризик-менеджмент інновацій : [монографія] / [Т.А. Васильєва, О.Н. Діденко, А.А. Єліфанов]. – Суми : Ділові перспективи, 2005. – 260 с.
20. Скібіцька Л.І. Антикризове управління авіапідприємствами на основі оцінки резервів і потенційних ресурсів / Л.І. Скібіцька // Сучасні проблеми менеджменту : матеріали VIII міжнародної науково-практичної конференції (25 жовтня 2012 р.). – К., 2012. – С. 43–45.
21. Скібіцька Л.І. Трансфер технологій як засіб подолання кризи на підприємствах авіаційної промисловості України / Л.І. Скібіцька // Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики : матеріали першої міжнар. наук.-практ. конф. (18–19 жовтня 2012 р.). – О., 2012. – С. 403–404.
22. Штангрет А.М. Ключові передумови забезпечення економічної безпеки підприємств авіаційної галузі / А.М. Штангрет // Проблеми системного підходу в економіці. – 2011. – Вип. 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.nbu.gov.ua/e-journalshttp/PSPE/texts.html>.

УДК [330.322+330.341](477.44)

Гончаренко А.І., викладач
кафедри фінансів і кредиту
Вінницький навчально-науковий інститут економіки ТНЕУ

ВІННИЦЬКА ОБЛАСТЬ: ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА СКЛАДОВА

Гончаренко А.І. Вінницька область: інвестиційно-інноваційна складова. У статті розглянуто і досліджено інвестиційний потенціал та інвестиційну привабливість Вінницької області, а також інноваційну активність підприємств регіону. Вказано основні проблеми, наведено шляхи їх вирішення. Окреслено основні можливості регіону для підвищення інвестиційної привабливості.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, інновації, фінансування інноваційної діяльності, інвестиції, інноваційний розвиток.

Гончаренко А.И. Винницкая область: инвестиционно-инновационная составляющая. В статье рассмотрены и исследованы инвестиционный потенциал и инвестиционная привлекательность Винницкой области, а также инновационная активность предприятий региона. Указаны основные проблемы, приведены пути их решения. Определены основные возможности региона для повышения инвестиционной привлекательности.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, инновации, финансирование инновационной деятельности, инвестиции, инновационное развитие.

Honcharenko A.I. Vinnytsia region: investment and innovation component. Investment potential and investment attractiveness of Vinnytsia region and innovative activity of enterprises in the region are considered and investigated in the article. The main problems and how to solve them are identified. The basic possibilities for the region to increase investment attractiveness are defined.

Key words: investment attractiveness, innovation, financing of innovative activity, investment, innovative development.

Постановка проблеми. На соціально-економічне становище держави впливає ефективність розвитку регіонів, який значною мірою залежить від активізації інноваційних процесів та збільшення притоку інвестицій. Тому особливої актуальності набувають питання, пов'язані з дослідженням наявного стану інноваційного розвитку та залучення інвестицій; вивченням рівня інвестиційної привабливості та виявлення ресурсів його зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню інвестицій та інноваційному розвитку присвячені праці таких вчених, як, зокрема, С.В. Прохорчук, Ж.Л. Крисько, Б.В. Погріщук, В.О. Бабенко, Ю.В. Полякова, Л.Л. Калініченко. Значна кількість досліджень з питань залучення та ефективного використання інвестицій, а також інноваційного розвитку підтверджує важливість подальших досліджень. Зменшення інвестицій та низький рівень інновацій потребує дослідження факторів, що уповільнюють їх впровадження та потенціал регіону, що може бути використаний для посилення інвестиційно-інноваційних процесів.

Постановка завдання. Метою роботи є дослідження інвестиційної діяльності та інноваційної активності в контексті розвитку регіональної економіки, забезпечення реалізації інноваційно-інвестиційної стратегії розвитку підприємств.

Виклад основних результатів. Інвестиційний клімат в Україні є несприятливим, причина такого стану, на жаль, полягає у внутрішніх проблемах країни. Так, інвестиційним кліматом в країні незадоволено більше 78% бізнесменів. Ключовими названі проблеми реформи судової системи, нестабільність фінансового ринку, відсутність зрушень у земельній реформі, відсутність поліпшень митних процедур та проблемне відшкодування ПДВ [1].

Економічний розвиток регіонів значною мірою залежить від інвестиційного клімату в країні. Регіон є багатоскладовим об'єктом управління, оскільки є не просто територією, а часткою соціально-економічної системи усїєї країни. Тобто від функціонування кожної такої складової залежить збалансований розвиток окремих галузей та розвиток господарської системи усїєї країни, її показники у світових рейтингах та конкурентоспроможність на зовнішньому ринку.

Вінницька область є розвинутим аграрно-промисловим регіоном України. Показник освоєності сільськогосподарської території становить понад 76%, що складає більш як 2 тис. км² (область посідає дев'яте місце за розмірами сільгоспугідь) [2]. У рослинництві переважає зерново-бурякове землеробство та садівництво. Провідною у промисловості є харчова галузь, що представлена переважно цукро-

вим, спиртово-горілчанам, молочним, м'ясним та плодоовочеконсервним виробництвом. Географічне розташування Вінниччини дає змогу забезпечити динамічний, комплексний розвиток міст і районів за рахунок ефективного використання економічного потенціалу.

Як відомо, на регіональному рівні узагальнюючим показником, який характеризує рівень розвитку економіки регіону та результати економічної діяльності всіх господарюючих суб'єктів регіону, є валовий регіональний продукт. Так, у 2014 р. частка валового регіонального продукту Вінницької області у загальному підсумку склала 2,8% (нижче середнього показника по країні), водночас частка регіону у сільському, рибному, лісовому господарстві складає 7,7%. Економісти Вінниччини стверджують, що з огляду на природно-кліматичні умови та географічне розташування регіону його значні потенційні можливості криються саме у розвитку сільськогосподарського виробництва, галузей харчової та переробної промисловості.

За оцінками І.М. Барило, Вінницька область, за показником інтегрального економічного потенціалу у 2011 р. мала потенціал нижче середнього [3]. Ю.В. Поляковою було проведено оцінку інноваційного потенціалу регіонів України за методикою багатофакторного порівняльного аналізу за даними 2014 р. Були враховані такі показники, як кількість організацій, що виконували наукові роботи; кількість наукових працівників; підприємства, що займаються інноваційною діяльністю, та витрати на інноваційну діяльність; кількість підприємств, що займались впровадженням інновацій; кількість впроваджених інновацій, обсяг реалізованих інноваційних продуктів та використаних передових технологій. Також враховано загальні суми коштів, виділених на фінансування інновацій. Вінницька область увійшла до групи з високим інноваційним потенціалом, покращивши свої попередні результати [4].

За висновками інституту досліджень та політичних консультацій, опублікованих у 2014 р., Вінницька область піднялась у рейтингу інвестиційної привабливості регіонів на 4-те місце з 13-го [5]. Відбулась позитивна зміна м'яких факторів (діловий клімат, правила та процедури дотримання прав власності, відкритість влади, діловий оптимізм, успішний досвід), за якими раніше область посідала лише 20-те місце, а сьогодні посідає 6-те. Із них значним було покращення оцінки ділового клімату та оцінки взаємодії бізнесу з органами влади: практично з 20-го на 7-ме місце.

Позиція за жорсткими факторами (природні та трудові ресурси, інноваційний потенціал, географічне розташування, інфраструктура, споживчий сегмент та бізнес-сегменти) змінилась з 7-го на 6-те місце. Варто відзначити, що серед жорстких факторів за оцінкою фактору «інноваційний потенціал» Вінниччина посіла 5-те місце.

Згідно з опитуваннями експертів Інституту економічних досліджень і політичних консультацій сильними сторонами інвестиційної привабливості регіону є природні ресурси, наприклад, земельні ресурси та наявність достатньої кількості кваліфікованих трудових ресурсів. Значна частина трудових ресурсів розташована саме в аграрно-промисловому комплексі. Слабкими сторонами визначено недосконалість процедур реєстрації, корупція та політична нестабільність держави. Зауважимо, що у 2016 р. для покращення інвестиційної привабливості та залучення коштів в соціально-економічний розвиток Вінницька область першою в Україні створила Агенцію регіонального розвитку.

Здійснюючи оцінку стратегічного потенціалу Вінницької області для реалізації інвестиційно-інноваційної стратегії розвитку підприємств, важливо врахувати сприятливі можливості та зменшити негативний вплив загроз. Такий аналіз було проведено під час розроблення стратегії збалансованого регіонального розвитку Вінницької області на період до 2020 р.

Сильними сторонами визнано географічне розташування, транзитний потенціал, наявність значних розвіданих запасів мінерально-сировинних ресурсів, значний потенціал для розвитку туристично-рекреаційної сфери, розвинуте транспортне сполучення та інфраструктура, потужний сільськогосподарський комплекс, високий рівень кооперації з переробними підприємствами тощо. Слабкими – технічна та моральна зношеність інфраструктури, значний моральний і фізичний знос обладнання та недостатня технологічна забезпеченість підприємств, значний рівень відтоку активних і кваліфікованих працівників за межі регіону та слабо диверсифікована економіка. Сприятливими можливостями були визначені такі фактори, як зацікавленість зовнішніх інвесторів регіоном, наявність проведеної реструктуризації наявних виробництв, розвиток інноваційних виробництв, зростання підприємств з високотехнологічними виробництвами, формування кластерів переробної промисловості, створення міжнародних транспортних коридорів на території області, розвиток транскордонних економічних відносин, наближення рівнів стандартів України до стандартів ЄС, спрощення процедури отримання дозволів та ліцензій. Виявлені загрози такі ж, як і у більшості областей України: нераціональна державна регуляторна політика, що загрожує занепаду провідних галузей економіки Вінниччини; зменшення абсолютного приросту прямих іноземних інвестицій; недосконалість нормативної бази із регулювання інвестиційних процесів; недостатній захист прав інвесторів; зростання цін на енергоресурси, що обмежує можливості розвитку традиційних секторів економіки області; обмеженість фінансових ресурсів (відсутність дешевих кредитів), первинного капіталу.

Інвестиційна привабливість промислових підприємств області та її розвиток значною мірою визначаються обсягами іноземних інвестицій. Умови залучення іноземних інвестицій є фактором, який характеризує інвестиційну привабливість та сприяє подальшому розвитку зовнішньоекономічних зв'язків.

Вінницька область, маючи значний інвестиційний потенціал, на початок 2016 р. посіла лише 20-те місце за обсягами прямих іноземних інвестицій і 21-ше місце за обсягами прямих іноземних інвестицій на одну особу. Вінниччина протягом 2010–2014 рр. мала надходження від 24,7 млн. дол. США до 39,4 млн. дол. США у 2015 р. (табл. 1).

Ситуація різко змінилась під впливом негативної політичної ситуації в країні, надходження склали лише 5,3 млн. дол. США. Загалом відбувається зниження притоку інвестицій в регіон. Причинами є тіньова економіка, складність оподаткування, корупція, стагнація промисловості та проведення бойових дій на сході країни.

Більшість інвестицій надходить із країн ЄС. Так, у 2015 р. сума надходжень склала 78,1% загального обсягу акціонерного капіталу (146,2 млн. дол.), з інших країн світу – 21,9% (40,9 млн. дол.). До п'ятірки основних країн-інвесторів, на які припадає 68,0% загального обсягу прямих інвестицій, входять Кіпр – 39,5 млн. дол., Австрія – 32,3 млн. дол., Франція – 27,3 млн. дол., Німеччина – 15,4 млн. дол., Польща – 12,6 млн. дол. (рис. 1.)

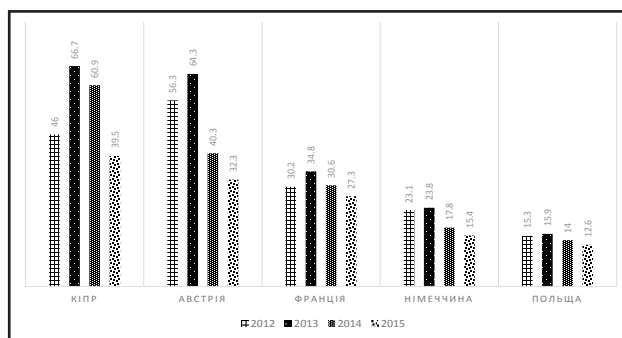


Рис. 1. Структура прямих іноземних інвестицій, спрямованих в економіку Вінницької області основними країнами-інвесторами*

* Складено автором за [7]

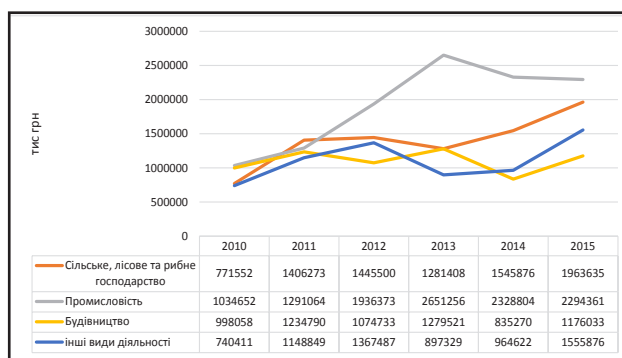


Рис. 2. Пріоритетні напрями інвестування в економіку Вінницької області у 2010–2015 рр.*

* Складено автором за [7]

Таблиця 1

Прямі іноземні інвестиції у Вінницьку область (2011–2015 рр.)*

	РОКИ				
	2011	2012	2013	2014	2015
З початку інвестування (млн. дол. США)	226,4	248,2	309,4	223,0	187,1
За рік (млн. дол. США)	29,1	24,7	30	28,4	5,3
На одну особу, дол. США	138,9	152,9	191,5	138,7	117,0
Темпи зростання обсягу прямих іноземних інвестицій	110,3	109,6	124,7	72,1	83,9

* Складено автором за [6]

Таблиця 2

Джерела фінансування інноваційної діяльності

Роки	Загальна сума витрат		Зокрема, за рахунок коштів:	
			власних	інших джерел
2011	тис. грн.	44 481,4	44 281,4	200
	% до попереднього року	49	50	12,3
2012	тис. грн.	419 278	418 454	823,2
	% до попереднього року	942,6	945,0	411,6
2013	тис. грн.	694 946	661 107	33 838,5
	% до попереднього року	165,7	158,0	4 110,6
2014	тис. грн.	796 494	787 354	9 139,7
	% до попереднього року	114,6	119,1	27,0
2015	тис. грн.	575 261,6	575 261,6	
	% до попереднього року	72,2	73,1	

* Складено автором за [7]

Пріоритетними напрямками інвестування в області є сільське господарство та промисловість, на частку яких припадає більше 60% (рис. 2).

Головним джерелом інвестування є власні кошти підприємств та організацій, за рахунок яких освоєно від 54,8% (найменший показник за досліджуваний період) до 69,7% загального обсягу капітальних інвестицій. Частка запозичених коштів за рахунок кредитів банків та інших позик становить від 15,9% до 6,4% до загального обсягу. Найменший показник зафіксовано у 2015 р. Кошти населення у 2011 р. склали 17,4%, а у 2015 р. – 17,1% капітальних інвестицій, кошти державного та місцевих бюджетів складають від 6% до 10%, їх частка має динаміку до збільшення.

Найвагомішу частку капітальних інвестицій освоєно в матеріальних активах. В нематеріальні активи було вкладено від 0,7% у 2011 р. до 0,5% у 2015 р. загального обсягу капітальних інвестицій.

Сьогодні для того, щоб отримати перевагу у галузі, підприємствам необхідно утримувати стійкі лідерські позиції, що можливо переважно за рахунок інновацій. Іншими словами, необхідні нововведення різного характеру: технічні, економічні, організаційні тощо. Усі види інновацій потребують додаткового фінансування. Як правило, джерелами фінансування виступають власні кошти підприємств (від 95% до 99%) (табл. 2).

З 2011 р. загальна сума витрат на фінансування інноваційної діяльності щорічно зростає, відчутний спад 2011 р. було виправлено у 2012 р., коли кошти, виділені на інновації, збільшились майже у 20 разів. Наступні роки також мають позитивну динаміку, хоча її темпи значно менші. Водночас криза влади, війна на сході країни не могли не вплинути на бізнес. 2015 р. відзначився тим, що, окрім власних, підприємства не мали жодних інших джерел для впровадження інновацій. Цікавою для нас є й структура витрат. Так, 96,4% загального обсягу витрат на

технологічні інновації приходиться на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення; на придбання внутрішніх науково-дослідних розробок йде 0,4%; на придбання нових технологій коштів у 2015 р. витрачено не було [7].

Якщо розглянути загальну суму витрат у Вінницькому регіоні та порівняти його із середнім значенням по Україні, то можна зробити висновки, що на Вінниччині активно розвивалась інноваційна діяльність до 2015 р. В середньому ж по Україні інноваційна діяльність мала спадну тенденцію, і навпаки, лише у 2015 р. інноваційні витрати зросли (рис. 3). Якщо прийняти 2011 р. за базовий (100%), то середні витрати на інновації по Україні мають до базового таке відношення: 2012 р. – 80,1%; 2013 р. – 66,7%; 2014 р. – 53,7%; 2015 р. – 96,4%.

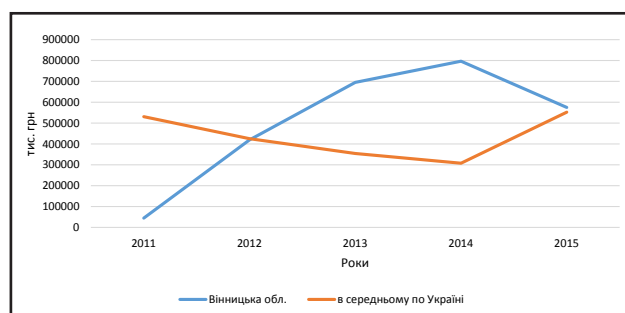


Рис. 3. Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності у 2011–2015 рр.*

Джерело: побудовано автором за [8]

Згідно з даними Головного управління статистики у Вінницькій області у 2015 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалось 25 підприємств із 170-ти обстежених, їх частка становить 14,7%. За цим показником Вінниччина посідає 13 місце серед регіонів України. У 2013 р. інноваційною діяльністю займалось 55 підприємств, а у 2014 р. – 46 підприємств.

Таблиця 3

Впровадження інновацій на промислових підприємствах Вінниччини

Роки	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %		Впроваджено нових технологічних процесів	Зокрема, маловідходні ресурсозберігаючі процеси	Освоєно інноваційних видів продукції, найменувань	З них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової, %
	По Україні	Вінницька область					
2010	13,8	12,1	39	13	65	10	2,0
2011	16,2	11,4	24	2	82	11	2,2
2012	17,4	13,7	27	1	75	11	1,6
2013	16,8	15,2	32	1	78	13	2,3
2014	16,1	11,8	38	1	76	14	2,3
2015	17,3	12,9	26	17	69	27	0,6

Джерело: складено автором за [7]

Впроваджували інновації 22 підприємства. Майже усі інноваційно-активні підприємства відносяться до переробної промисловості (96%), з них 36% – це підприємства з виробництва харчових продуктів та напоїв; майже третину займають підприємства з виробництва хімічних речовин; п'ята частина підприємств відноситься до машинобудування.

Серед інноваційно-активних підприємств 15 (68,2%) займались випуском інноваційних видів продукції, 11 (50%) підприємств впроваджували нові інноваційні процеси.

Протягом 2015 р. в промисловість області було впроваджено 26 нових технологічних процесів. Це на 12 менше, ніж у попередньому році. Освоєно 69 інноваційних видів продукції, з яких 27 (39,1%) – це нові види техніки. Всі види продукції випустили підприємства переробної промисловості. З них 28 (41%) підприємств харчової промисловості, майже 16% займають підприємства з виробництва хімічних речовин і хімічної продукції, 26,1% припадає на підприємства машинобудівного комплексу.

Скорочення коштів, виділених на інновації, вплинуло на кількість інноваційно-активних підприємств, освоєння виробництва інноваційних видів продукції, впровадження прогресивних технологічних процесів та на реалізацію інноваційної продукції (табл. 3).

Як видно з табл. 3, впровадження інновацій не має чіткої тенденції до розвитку. Так, простежується коливання у впровадженні нових технологічних процесів, хоча значно зросла цікавість до маловідходних та ресурсозберігаючих процесів. Значним є оновлення нової техніки, а саме більш як 40%, тоді як у попередні роки ця цифра коливалась у межах 15–18%. Більш як утричі скоротилась кількість реалізованої інноваційної продукції у 2015 р. порівняно із 2013–2014 рр. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації на Вінниччині нижча, як і по Україні за весь досліджуваний період.

Динаміка зміни кількості підприємств, які реалізовували інноваційну продукцію на Вінниччині, практично відповідають тенденції по Україні. Водночас негативним моментом є те, що кількість таких підприємств у Вінницькому регіоні за весь досліджуваний період завжди була меншою, ніж середнє значення по Україні (рис. 4).

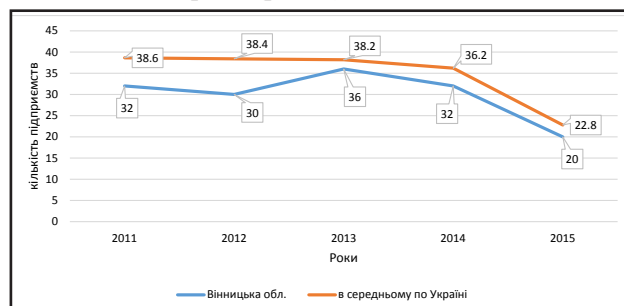


Рис. 4. Кількість підприємств, що реалізували інноваційну продукцію у 2011–2015 рр.*

Джерело: побудовано автором за [8]

Висновки. Дослідження інвестиційної привабливості регіону виявило, що наявні можливості не використовуються повною мірою. Маючи потужний інвестиційний потенціал, область має низький рівень інвестування. Фінансування інноваційної діяльності, кількість підприємств, що займаються інноваціями, також є меншими середнього значення по Україні. Тому потребують активізації процеси розвитку кооперації між підприємствами-виробниками та переробниками, посилення співпраці підприємницьких структур з науковими установами та місцевими органами влади. Доцільно використовувати такі сильні сторони, як вдале географічне розташування та наявний людський потенціал. Необхідним є посилення акцентів державної інноваційно-інвестиційної політики саме на підвищенні інвестиційної привабливості регіонів, що сприятиме ефективному розвитку економіки країни загалом.

Список літератури:

1. Офіційний сайт Європейської Бізнес Асоціації [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.eba.com.ua/uk/about-eba>.
2. Стратегія збалансованого регіонального розвитку Вінницької області на період до 2020 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.vinrada.gov.ua/proekt-strategi%D0%87-regionalnogo-rozvitku-vinnicko%D0%87-oblasti-na-period-do-2020-roku.htm>.
3. Барило І.М. Оцінка економічного потенціалу регіонів України / І.М. Барило // Потенціал сучасної географії у розв'язанні проблем розвитку регіонів : матер. Міжнародні наук.-практ. конф. молодих вчених, присвяченої 95-річчю Національної академії наук України (3–5 жовтня 2013 р.). – К., 2013. – С. 66–71.
4. Полякова Ю.В. Інноваційний потенціал регіонів України / Ю.В. Полякова // Науковий вісник Ужгородського національного університету. Серія «Міжнародні економічні відносини та світове господарство». – 2016. – Вип. 6. – Ч. 2. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.visnyk-econom.uzhnu.uz.ua/archive/6_2_2016ua/43.pdf.
5. Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів // Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://kiis.com.ua/materials/pr/20142904/RIPR2014.pdf>.
6. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності України : статистичний збірник / Держ. служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ10_u.htm.
7. Головне управління статистики у Вінницькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.vn.ukrstat.gov.ua.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник / Держ. служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/publnauka_u.htm.

Гопкало Л.М., старший викладач кафедри
готельно-ресторанного бізнесу
Київський національний торговельно-економічний університет

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ ПІДПРИЄМСТВ СОЦІАЛЬНОГО ТУРИЗМУ

Гопкало Л.М. Концептуальна модель розвитку курортно-рекреаційних підприємств соціального туризму. У статті розглянуто тенденції розвитку курортно-рекреаційних підприємств, що обслуговують соціальних туристів, їх економічне та суспільне значення в Україні. Визначено, що кількість курортно-рекреаційних підприємств у період 2008–2015 рр. поступово зменшується, що негативно впливає на рівень обслуговування соціальних туристів, забезпечення оздоровлення українських громадян. Запропонована нами концептуальна модель розвитку курортно-рекреаційних підприємств передбачає систематизацію управлінських рішень та дій, спрямованих на подолання негативного впливу зовнішнього середовища та активізацію функціонування досліджуваних підприємств.

Ключові слова: соціальний туризм, курортно-рекреаційні підприємства, соціальні туристи, концепція, концептуальна модель.

Гопкало Л.М. Концептуальная модель развития курортно-рекреационных предприятий социального туризма. В статье рассмотрены тенденции развития курортно-рекреационных предприятий, которые обслуживают социальных туристов, их экономическое и общественное значение в Украине. Определено, что количество курортно-рекреационных предприятий в период 2008–2015 гг. постепенно уменьшается, что негативно влияет на уровень обслуживания социальных туристов, обеспечение оздоровления украинских граждан. Предложенная нами концептуальная модель развития курортно-рекреационных предприятий предусматривает систематизацию управленческих решений и действий, направленных на преодоление негативного влияния внешней среды и активизацию функционирования исследованных предприятий.

Ключевые слова: социальный туризм, курортно-рекреационные предприятия, социальные туристы, концепция, концептуальная модель.

Hopkalo L.M. Conceptual model development of resort and recreational enterprises of social tourism. The tendencies of development of resort and recreation businesses that serve social tourists, their economic and social value in Ukraine have been reviewed in this article. It is defined, that the number of examined businesses in the period of 2008–2015 gradually decreased. It has a negative impact on the quality of service for social tourists as well as providing proper rehabilitation for the citizens of Ukraine. The conceptual model of development of resort and recreational businesses proposed by us provides systematization of management decisions and actions that are directed to overcome the negative influence of the external environment and activate the functioning of the examined businesses.

Key words: social tourism, resort and recreation businesses, social tourists, concept, conceptual model.

Постановка проблеми. В сучасних умовах ринкової невизначеності для багатьох курортно-рекреаційних підприємств основною проблемою є виживання та забезпечення поступового розвитку. Середовище функціонування вимагає від підприємств гнучкості та здатності пристосовуватись. Тому засобом розвитку та об'єктивною вимогою сьогодення є пошук таких управлінських рішень, які б дали змогу швидко реагувати на зміни середовища функціонування. Актуальним є питання значущості цілеспрямованого управлінського впливу на перебіг соціально-економічних процесів в туризмі, що вимагає відповідного інструментарію, здатного поглибити та конкретизувати підходи до пошуку напрямів розвитку курортно-рекреаційних підприємств соціального туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми управління курортно-рекреаційними підприємствами присвячені праці таких вчених, як, зокрема, Н.І. Ведмідь, Т.І. Ткаченко, А.М. Ветитнев, І.В. Бережна, С.Ю. Амбарцумян, Н.М. Влащенко, Е.М.Тиришкіна. Формуванням концептуальної моделі розвитку курортно-рекреаційними підприємствами займалися такі науковці, як, зокрема, Н.І. Ведмідь, О.А. Нікітіна, Д.М. Сетченко, П.Р. Пуцентейло, Д.С. Астаф'єв, Н.В. Чоренька, Р.Н. Богадунов. Однак розробки концепції та управлінської моделі курортно-рекреаційних підприємств, що обслуговують соціальних туристів, відсутні.

Постановка завдання. Відсутність науково обґрунтованих теоретико-методичних аспектів роз-

робки концептуальної моделі розвитку курортно-рекреаційних підприємств перешкоджає підвищенню ефективності їхньої діяльності. У теорії і практиці управління курортно-рекреаційними підприємствами відсутні науково обґрунтовані методики, що дають змогу на основі ефективного поєднання принципів та інструментів, наявних в арсеналі сучасного менеджменту, створити інноваційний механізм їх функціонування, який враховує специфіку роботи у соціальному туризмі. Метою дослідження є узагальнення наукових аспектів, пошук концептуального рішення та формування моделі розвитку курортно-рекреаційних підприємств соціального туризму.

Виклад основних результатів. Сучасний стан курортно-рекреаційних підприємств та умови їх функціонування висувують на перший план розробку адаптивних механізмів, що дають змогу орієнтуватися у змінному середовищі. Розробка довгострокового плану розвитку досліджуваних об'єктів в умовах кризи відноситься до числа досить важливих економічних проблем, але поки що є багато маловивчених прикладних питань сучасної теорії стратегічного планування. Крім того, активізацію курортно-рекреаційних підприємств можна вважати типовим непрямим індикатором соціального зростання населення, що важливо у формуванні іміджу суспільства, як такого, що визначає соціальні принципи розвитку.

Офіційні дані, які характеризують наявність курортно-рекреаційних підприємств, що мають ресурсний потенціал для обслуговування соціальних туристів, свідчать про стійку тенденцію до зменшення пропозиції останніми роками. Це виявляється у зниженні показників кількості підприємств деяких типів удвічі. Так, за період 2008–2015 рр. загальна кількість підприємств зменшилась на 1 178 об'єктів (61%). Зникло більше половини санаторіїв, у 2007/2008 р. їх налічувалось 460 об'єктів, а у 2015 р. функціонували 295 підприємств. Майже така ж ситуація спостерігається з дитячими санаторіями: 2007/2008 р. – 171 об'єкт, 2015 р. – на 60 об'єктів

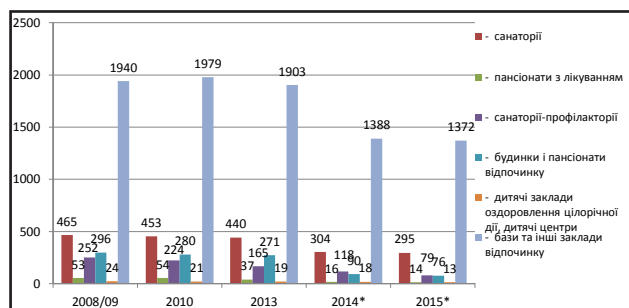


Рис. 1. Динаміка кількості курортно-рекреаційних підприємств України, 2008/09–2015 рр.

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: складено автором за даними Державного комітету статистики України [1]

менше (табл. 1). За досліджуваний період майже удвічі зменшилась кількість дитячих закладів оздоровлення цілорічної дії, дитячих центрів з 24 до 13 об'єктів у 2015 р. Якщо у 2007/2008 р. на території України функціонували 1 940 баз відпочинку та інших підприємств, то у 2015 р. ця цифра вже складала 1 372 об'єкти (рис. 1) [1].

Така тенденція обумовлена зменшенням державних дотацій, що призводить до недооцінювання ролі цих підприємств, які найбільшою мірою сприяють підтримці якості життя громадян, їх здоров'я, соціального статусу, здатності створювати суспільно-корисний продукт. Тенденція до значного зменшення кількості підприємств 1–2 денного перебування (з 40 об'єктів у 2007/2008 р. до 11 об'єктів у 2015 р.) обумовлена вимогливістю споживачів до якості сервісу та низькою зацікавленістю таким терміном відпочинку.

Наведені офіційні дані, які характеризують наявність курортно-рекреаційних підприємств, що надають послуги соціальним туристам, свідчать про тенденцію до зменшення пропозиції і за рахунок перебування підприємств на капітальному ремонті, і за рахунок існування підприємств, непридатних до експлуатації з причини аварійності матеріально-технічної бази. У 2015 р. нараховувалось 305 таких об'єктів, 35 студентських літніх таборів та інших тимчасових засобів розміщення [1].

Велика різниця у кількості функціонуючих курортно-рекреаційних підприємств за період 2013–2015 рр. частково пояснюється окупацією Сходу України та анексією території Автономної Республіки Крим. У зв'язку з тимчасовою окупацією території Криму Україна втратила понад 800 дитячих закладів оздоровлення та відпочинку. Згідно з даними Міністерства соціальної політики та Державного Комітету статистики України із загального числа кримських дитячих закладів перестали функціонувати як українські суб'єкти господарювання 122 заклади оздоровлення, зокрема Між-

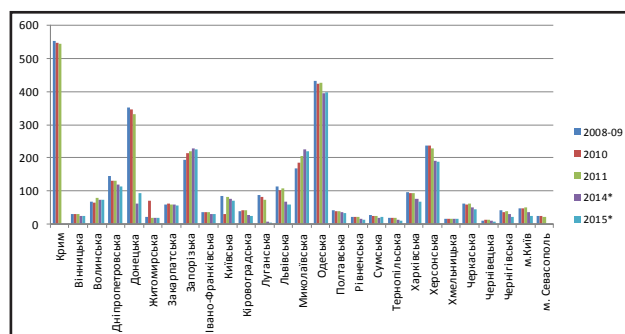


Рис. 2. Динаміка курортно-рекреаційних підприємств України за регіонами, 2008/09–2015 рр.

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: складено автором за даними Державного комітету статистики України [1]

народний дитячий центр «Артек», в якому щороку оздоровлювалися понад 30 тис. дітей, 680 дитячих закладів відпочинку [1].

Щодо структури готельних підприємств, які обслуговують соціальних туристів за регіонами (рис. 2), то найбільше суб'єктів розташовано у Львівській області, але і там їх кількість зменшилась з 64 (2006/07 р.) до 48 підприємств (2015 р.). У Волинській, Івано-Франківській, Кіровоградській, Харківській, Херсонській областях цей показник залишився без змін [1].

Причинами таких негативних тенденцій є не тільки тимчасова окупація українських земель, але й ряд інших факторів. Назвемо деякі з них.

1) Поглиблення економічної кризи в країні. Аналіз показників валового внутрішнього продукту (ВВП), представлений у Статистичній звітності Державної служби статистики України за період 2010 р. по 2014 р., констатував тенденцію зростання показника у період з 2010 р. по 2013 р. на 44%. Однак порівняння 2013 р. та 2014 р. показує, що ВВП має тенденцію до зменшення. Згідно з даними Державної служби статистики України реальний ВВП у I кварталі 2014 р. порівняно з відповідним кварталом 2013 р. зменшився на 1,2%, у II кварталі – на 4,6%, а у III кварталі – на 5,3%. ВВП у 2014 р. зменшився на 2,6% порівняно з показником 2013 р. [1].

2) Низька платоспроможність населення оплачувати туристичний відпочинок. Середньомісячна номінальна заробітна плата штатного працівника за січень-жовтень 2014 р. зросла порівняно з відповідним періодом 2013 р. на 5,3%, але з огляду на прискорення інфляційних процесів реальна заробітна плата скоротилася на 5%. Середня зарплатня у 2014 р. складала 3 480 грн., у 2015 р. – 4 195 грн., що на 20% більше. Однак стрімке зростання цін на товари та послуги нівелювало це зростання. Індекс цін у 2013 р. становив 112,1%, а у 2014 р. він вже склав 145,9% [1].

3) Зниження якості обслуговування у курортно-рекреаційних підприємствах. Негативна ситуація передусім сталася внаслідок значного зносу матеріально-технічної бази, фінансування за залишковим принципом, відсутності

Таблиця 1
Динаміка кількості курортно-рекреаційних підприємств України, 2008/09–2015 рр.

Показники	2008/09	2010/11	2013	2014*	2015*	Відхилення 2015/2007/08		Відхилення 2015/2014	
						+/-	%	+/-	%
Кількість підприємств, од., зокрема:	3 041	3 012	2 829	1 928	1 863	-1 178	61%	-65	97%
– санаторії	460	453	440	304	295	-165	64%	-9	97%
– у тому числі дитячі	171	167	158	117	111	-60	65%	-6	95%
– пансіонати з лікуванням	53	54	37	16	14	-39	26%	-2	88%
– санаторії-профілакторії	252	224	165	118	79	-173	31%	-39	67%
– будинки і пансіонати відпочинку	296	280	271	90	76	-220	26%	-14	84%
– дитячі заклади оздоровлення цілорічної дії, дитячі центри	24	21	19	18	13	-11	54%	-5	72%
– бази та інші заклади відпочинку	1 940	1 979	1 903	1 388	1 372	-568	71%	-16	99%
У них ліжок (місць), тис.:	562	445	407	271	148	-414	26%	-123	55%
– у санаторіях	127	126	123	77	72	-55	57%	-5	94%
– у тому числі дитячих	33	32	30	18	16	-17	48%	-2	89%
– у пансіонатах з лікуванням	14	15	9	3	3	-11	21%	0	100%
– у санаторіях-профілакторіях	21	19	15	17	12	-9	57%	-5	71%
– у будинках і пансіонатах відпочинку	63	58	57	17	15	-48	24%	-2	88%
– у баз та інших закладах відпочинку	226	225	202	157	165	-61	73%	8	105%

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та частини зони проведення антитерористичної операції

Джерело: складено автором за даними Державного комітету статистики України [1]

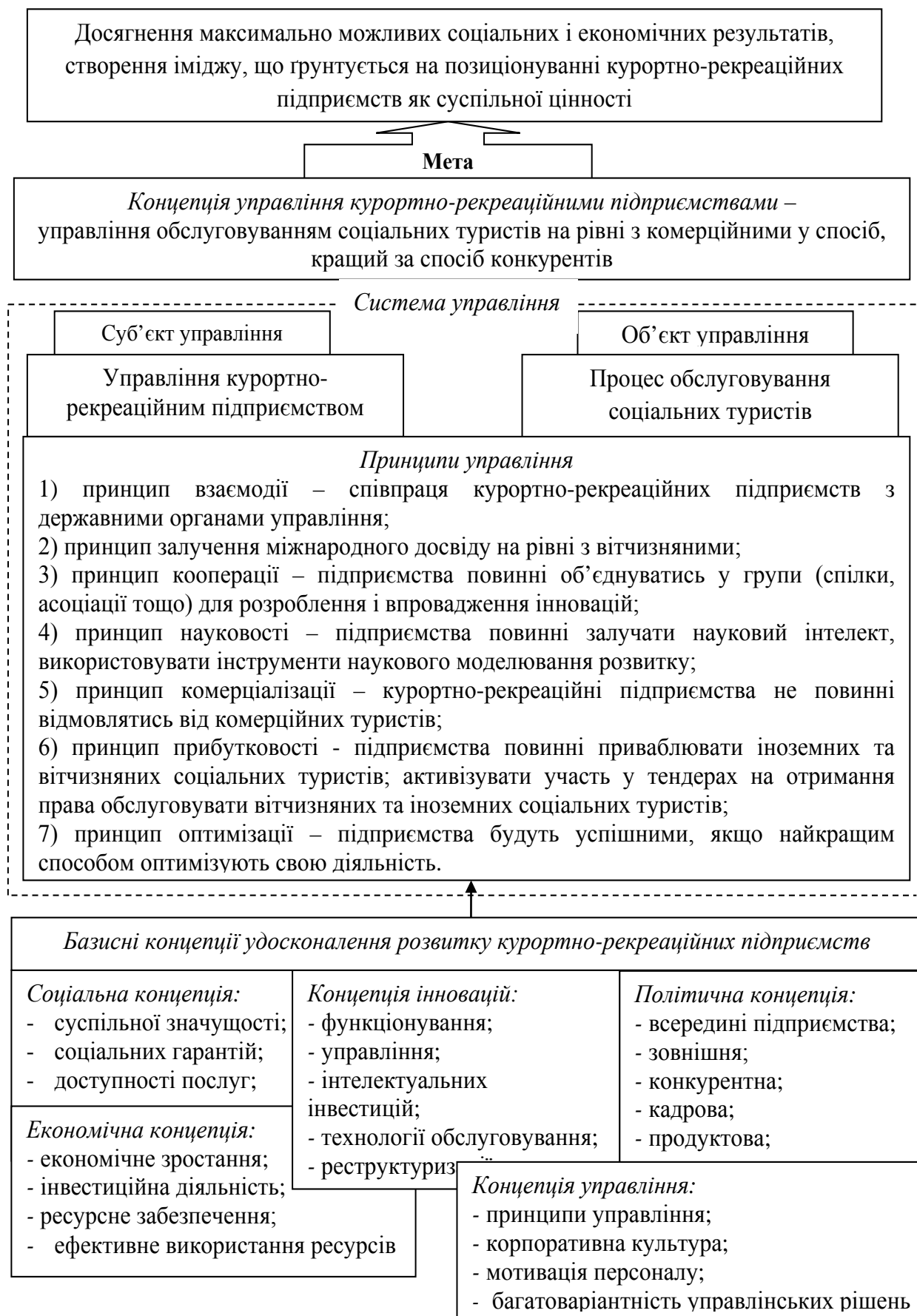


Рис. 3. Концептуальна модель розвитку курортно-рекреаційних підприємств соціального туризму
Джерело: розроблено і складено автором

належного утримання будівель та території підприємств, слабкої роботи з підвищення кваліфікації персоналу.

4) Відсутність ефективної державної політики у сфері соціального захисту населення та економічно-фінансової підтримки підприємств досліджуваного сектору. Прийнятим Законом України «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці» від 28 грудня 2014 р. № 77-VIII [2] внесено зміни до Закону України «Про загальнообов'язкове державне соціальне страхування», зокрема щодо скорочення функцій Фонду соціального страхування України та його видатків нестрахового характеру (які не пов'язані з наданням матеріального забезпечення та соціальних послуг у разі настання страхового випадку), а саме на санаторно-курортне лікування застрахованих осіб, оздоровлення дітей, часткове фінансування санаторіїв-профілакторіїв.

Метою розробки концепції розвитку курортно-рекреаційних підприємств в Україні є створення в процесі трансформації необхідних характеристик для ефективного та безпечного розвитку всіх суб'єктів соціального туризму, сприяння розвитку плідної та сумлінної конкуренції на ринку, захист прав та інтересів соціальних туристів.

Концепція (лат. *conception* – розуміння) – це певний спосіб розуміння, трактування якого-небудь предмета, явища, процесу, основна точка зору, керівна ідея щодо їх систематичного висвітлення, задум, що визначає стратегію дій під час здійснення реформ, проектів, планів, програм; система поглядів на процеси і явища у природі та суспільстві [3–5].

Концепція розвитку курортно-рекреаційних підприємств ґрунтується на класичних концепціях функціонування суб'єктів господарювання та розвитку суспільства. Отже, *політична концепція* визначає основні принципи формування політики галузевих суб'єктів; *економічна концепція* полягає в ринковій економіці, вільному підприємництві, конкуренції, податковому регулюванні, високій рентабельності підприємств щодо підвищення рівня життя і соціального захисту населення; *соціальна концепція* є ключовою для досліджуваної групи підприємств, адже вона визначає їх суспільно-важливу місію; *концепція управління* полягає у визначенні управлінських аспектів, спрямованих на підвищення рівня економічної, соціальної, ринкової успішності підприємства.

У рамках дослідження побудова концепції розвитку курортно-рекреаційних підприємств ґрунтується на принципах управління та концепціях розвитку господарської діяльності (рис. 3.). Політика розвитку курортно-рекреаційних підприємств соціального туризму має бути спрямована на створення умов для:

– формування інноваційних підходів до визначення нової ринкової позиції у розвитку соціального туризму;

– вдосконалення наявної технології та організації обслуговування соціальних туристів, створення технологічної бази, яка уможливлуватиме в майбутньому гнучкішу, швидшу та ефективнішу реакцію на новачі, їх вимоги і потреби;

– підвищення ролі людського фактору, стимулювання мотивації до інноваційної діяльності, що забезпечить розвиток персоналу, підвищення його професіоналізму у напрямі обслуговування соціальних туристів.

Пропонована концепція буде сприяти підвищенню суспільного значення соціального туризму як одного з факторів здорового способу життя і неодмінної умови для реалізації конституційного права на відпочинок і оздоровлення людей, що закладає міцні підвалини для високого рівня якісних характеристик людських ресурсів та збагачення людського капіталу держави. Зміцнення здоров'я, активізація процесів соціалізації, вироблення навичок та закріплення позитивного досвіду здорового способу життя, протистояння шкідливим звичкам, зменшення кількості осіб з девіантною поведінкою мають велике суспільне значення, а роль курортно-рекреаційних підприємств є неocenимою.

Управління курортно-рекреаційними підприємствами соціального туризму – це особливий вид управлінської діяльності, спрямований на удосконалення процесу обслуговування соціальних туристів шляхом задоволення їх потреб на основі сегментування, раціонального використання наукових, трудових, матеріальних, природних ресурсів за участю соціальних фондів та організацій, ефективного державного регулювання. Наведене визначення включає такі важливі аспекти: ефективне управління можливе за умови створення сприятливих умов господарювання з боку держави; в основі управління курортно-рекреаційними підприємствами лежать потреби соціальних туристів, які задовольняються шляхом формування спеціального рекреаційного продукту; для підвищення якості обслуговування соціальних туристів необхідне їх сегментування; організація обслуговування соціальних туристів перш за все залежить від ефективної участі соціальних фондів та організацій; раціональне використання ресурсів та стимулювання персоналу забезпечить високий рівень обслуговування соціальних туристів.

Висновки. Світова практика управління все більше звертає увагу на доцільність формування сучасних управлінських концепцій з урахуванням різновекторних соціально-економічних тенденцій для нівелювання суперечностей між економічним змістом окремих показників і реальною ситуацією. Побудова концепції розвитку курортно-рекреаційних підприємств ґрунтується на вирішенні таких завдань:

1) визначення напрямів співпраці держави з рекреаційними підприємствами у напрямі розвитку соціального туризму;

2) визначення шляхів стимулювання зацікавленості курортно-рекреаційних підприємств в обслуговуванні соціальних туристів;

3) впровадження ефективних методів фінансово-економічного регулювання розвитком курортно-рекреаційних підприємств;

4) впровадження заходів залучення іноземних інвестицій для розвитку курортно-рекреаційних підприємств;

5) удосконалення організаційної структури управління курортно-рекреаційними підприємствами.

Запропонована нами нова концепція розвитку курортно-рекреаційних підприємств передбачає систематизацію управлінських рішень та дій, спрямованих на нейтралізацію негативних та посилення впливу позитивних факторів зовнішнього середовища, а також зміцнення слабких сторін і підсилення сильних сторін підприємств. В основу цієї концепції вкладено економічне, політичне, суспільне значення соціально-орієнтованого рекреаційного продукту та система комплексних заходів, спрямованих на створення сприятливого середовища для відродження соціального туризму і створення комфортних умов функціонування для курортно-рекреаційних підприємств.

Список літератури:

1. Санаторно-курортне лікування, організований відпочинок та туризм в Україні // Державний комітет статистики України. – 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу : https://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publtur_u.htm.
2. Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо реформування загальнообов'язкового державного соціального страхування та легалізації фонду оплати праці : Закон України від 28 грудня 2014 р. № 77-VIII [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/77-19>.
3. Большой энциклопедический словарь. – М. : Большая Рос. Энцикл. ; СПб. : Норинт, 2001. – 1456 с.
4. Ведмідь Н.І. Санаторно-курортний комплекс: сервісне управління : [монографія] / Н.І. Ведмідь. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2013. – 536 с.
5. Богадуров Р.Н. Совершенствование управления предприятиями регионального санаторно-курортного комплекса Кавказских Минеральных Вод / Р.Н. Богадуров [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://www.vestnik-mgou.ru/mag/2010/ekon/4/st11.pdf>.

Доронін С.А., аспірант кафедри менеджменту і бізнесу
Харківський економічний університет
імені Семена Кузнеця

АНАЛІЗ ПРОФЕСІЙНОЇ МОБІЛЬНОСТІ ПЕДАГОГІЧНИХ ПРАЦІВНИКІВ: ОСОБИСТІСНІ АСПЕКТИ

Доронін С.А. Аналіз професійної мобільності педагогічних працівників: особистісні аспекти. У статті представлено обґрунтування необхідності розвитку наукових досліджень особистісного потенціалу професійної мобільності. Визначено сутність цього поняття, фактори, які впливають на цю характеристику педагогічного працівника. Обґрунтовано доцільність визначення процедури кількісно-якісної оцінки мобільності та її факторів. Представлено поетапну технологію реалізації вказаної процедури. Виконано пілотну апробацію запропонованого алгоритму аналізу особистісних аспектів професійної мобільності педагогічних працівників на прикладі двох колективів.

Ключові слова: професійна мобільність, педагогічний працівник, особистісний потенціал, кількісно-якісна оцінка.

Доронин С.А. Анализ профессиональной мобильности педагогических работников: личностные аспекты. В статье представлено обоснование необходимости развития научных исследований личностного потенциала профессиональной мобильности. Определены сущность этого понятия, факторы, влияющие на эту характеристику педагогического работника. Обоснована целесообразность определения процедуры количественно-качественной оценки мобильности и ее факторов. Представлена поэтапная технология реализации указанной процедуры. Выполнена пилотная апробация предложенного алгоритма анализа личностных аспектов профессиональной мобильности педагогических работников на примере двух коллективов.

Ключевые слова: профессиональная мобильность, педагогический работник, личностный потенциал, количественно-качественная оценка.

Doronin S.A. Analysis of professional mobility of pedagogical workers: personal aspects. The paper presents the rationale for the development of scientific research of the personal potential professional mobility. The article reflects the notion of professional mobility, the factors influencing the characteristic of teaching staff. The expediency of the procedures for determining the quantitative and qualitative evaluation of mobility and its factors was substantiated. The paper builds a phased technology of this procedure. The author achieved pilot-test of the proposed algorithm of analysis of personal aspects of professional mobility of teachers on example the two groups.

Key words: professional mobility, teaching staff, personal potential, quantitative and qualitative assessment.

Постановка проблеми. Сучасний цивілізований світ все більше і більше наповнюється ситуаціями унікальної невизначеності, альтернативності варіантів їх подолання. Формується нова модель цивілізації – суспільство ризику. Проблеми і перспективи цієї моделі вивчаються представниками різних наукових дисциплін гуманітарного циклу. Їх дослідження засвідчили, що головним ресурсом для вирішення проблем пристосування до життя в новому суспільстві є соціально відповідальна професійно мобільна людина, яка володіє унікальним інтелектуальним капіталом [1]. Саме ця проблема актуалізує задачу підготовки вищою школою освіченого і кваліфікованого спеціаліста, готового як до компетентного виконання традиційних функціональних обов'язків, так і до мобільного професійного розвитку. Для вирішення цієї задачі педагогічний колектив вищих навчальних закладів сам повинен бути професійно мобільним.

Незважаючи на достатню увагу різних наук до професійної мобільності, залишається ще багато проблем, які потребують аналізу і обґрунтувань. Серед них особливої уваги потребує об'єктивна діагностика особистісного потенціалу носія мобільності, її кількісно-якісна оцінка. Остання необхідна для того, щоб мати уяву про фактичний рівень професійної мобільності загалом чи її складових зокрема, визначати резерви її розвитку, формувати відповідні програми удосконалення, пристосування до цілей, стратегій організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основу обґрунтування резервів розвитку потенціалу професійної мобільності складають ідеї, представлені в публікаціях відомих вчених. Так, наприклад, проблемі підготовки спеціалістів різних професійних сфер в координатах «людина-людина» присвячені роботи Е. Зеєра [2], Л. Сушенцевої [3], Г. Тимошук [4], П. Кошелева [5] та інших вчених.

Можливості емпіричного дослідження психологічних компонентів проблеми узагальнені в публікації Л. Пілецької [6]. Безпосередньо освітня сфера в цих координатах вивчалася такими відомими українськими вченими, як В. Луначек [7], Т. Борова [8], В. Белікова [9]. Аналіз вказаних публікацій показав, що подальших досліджень потребує напрям діагностики резервів розвитку особистісного потенціалу науково-педагогічних працівників, особливо в контексті визначення впливу соціально-психологічних чинників на цей розвиток.

Постановка завдання. Мета статті полягає у розробці і пілотній перевірці методичного забезпечення кількісно-якісного аналізу резервів розвитку особистісного потенціалу професійної мобільності науково-педагогічних працівників вищої школи.

Виклад основних результатів. Оскільки в теорії управління немає стандартних інструментів кількісно-якісної оцінки професійної мобільності педагогічного персоналу навчальних закладів, доцільно скористатися ідеями процедур концептуалізації та операціоналізації, якими користуються соціологи. Аналіз рекомендацій вчених, які їх успішно використали [10], дав змогу розробити поетапний алгоритм їх реалізації в контексті теми статті.

На першому етапі концептуалізації та операціоналізації виконується уточнення сутності та змісту центральних понять, пов'язаних з темою. До їх переліку в цьому дослідженні віднесені такі поняття, як «професійна мобільність», «підприємливість», «соціально-психологічний клімат», «довіра», «прихильність».

Логіка побудови цієї системи понять така. Професійна мобільність персоналу перетворюється на критичний фактор забезпечення функціонування і розвитку організації в умовах посилення ризиків у її зовнішньому і внутрішньому середовищах. Розвиток такої мобільності забезпечується якістю особистісного потенціалу членів колективу. Головним ресурсом формування такого потенціалу для людини є її підприємливість. Практична матеріалізація особистісного потенціалу можлива за умови існування в колективі особливого позитивного соціально-психологічного клімату в стосунках партнерів по роботі. Довіра – це критична характеристика надійності таких стосунків. Чим більшою є насиченість роботи інтелектуальними функціями, тим важливішими для формування надійного спільного потенціалу є толерантність членів колективу, бажання кожного з них чесно і самовіддано працювати на користь організації.

В цьому проекті сутність і роль особистісного потенціалу професійної мобільності педагога визначені варіантом, запропонованим Л. Сушенцевою. Цей автор вважає, що професійна мобільність виявляється як якість особистості, яка є необхідною для її успішності в сучасному суспільстві, виявляється в діяльності, забезпечує самовизначення, самореалізацію в житті та професії через сформованість ключових

компетенцій та ключових кваліфікацій, через прагнення змінити не тільки себе, але й своє професійне поле та життєве середовище [3].

Такий елемент трудового потенціалу людини, як підприємливість, розглядається як її практична кмітливість, здатність активно діяти, ініціативність. Частина цих характеристик людина отримує при народженні, частина формується генетично, частина – через досвід спілкування в соціальному середовищі. Соціально-психологічний клімат – це притаманний певному колективу психічний настрій, який суттєво впливає на взаємини людей, їх ставлення до праці та навколишнього середовища. Довіра засвідчує відсутність будь-яких сумнівів у щирості відносин між людьми. Вона забезпечує відкриті взаємини, побудовані на впевненості в порядності, доброзичливості іншої людини. Оскільки динамічне середовище вимагає прийняття швидких ефективних рішень, для яких не вистачає зусиль однієї навіть дуже талановитої людини, керівник колективу повинен організовувати солідарну роботу підлеглих, розвивати і використовувати їх спільний потенціал. Потужність такого потенціалу багато в чому залежить від позитивного сприйняття працівниками тієї організації, в якій вони працюють. Нині організації все більше потребують прихильності працівників з високим творчим потенціалом. Адже саме вони забезпечують надійність роботи і розвиток підприємства в нестабільних умовах. Однак чим унікальнішими здібностями володіють працівники, тим складнішими стають їх стосунки з роботодавцями. Вони можуть або повністю розкрити свої здібності, або приховати їх чи навіть покинути організацію. Толерантність персоналу в цьому дослідженні розглядається як рівень отождолення людини з організацією. Зазвичай в толерантності виокремлюються такі три форми, як вимушена, нормативна, афективна.

Дослідження за темою статті спрямоване на перевірку такої гіпотези: порівняння оцінок фактичного і бажаного стану характеристик професійної мобільності і факторів, які впливають на неї, дасть змогу визначити найбільш актуальні резерви її розвитку. Емпіричну базу для перевірки гіпотези склали результати обстеження професійної мобільності викладачів ХНЕУ імені Семена Кузнеця і Світловодського політехнічного коледжу КНТУ.

На першому етапі дослідження за результатами аналізу літератури було скомплектовано перелік характеристик професійної мобільності і кожного з факторів, які формують її рівень. Ця інформація була використана для створення анкети, яка передбачала оцінку членами колективів, обраних для пілотної апробації методики, фактичного, бажаного стану, а також можливостей досягнення бажаного стану компонент, представлених в анкеті.

Для оцінки професійної мобільності педагогів аналізувалися відповіді на такі компоненти анкети:

моя робота передбачає творчість – М1; я готовий / готова реалізувати свою креативність – М2; я вважаю, що кількість обов'язків по роботі перебільшена – М3, я готовий / готова більше працювати за додаткову плату – М4; в моїй роботі трапляються ризикові ситуації – М5; якщо я вважаю ризик доцільним, я готовий / готова до нього, навіть якщо через помилкове рішення мені не заплатять, – М6; для пошуку рішень робочих проблем я часто звертаюсь до літератури (Інтернету) – М7; я постійно збагачую професійні знання – М8; я готовий / готова навчати новачків азам професійної роботи – М9; я готовий / готова поділитися знаннями, отриманими особисто, – М10; я інколи не знаю способів подолання складних ситуацій в роботі – М11; в складних ситуаціях я звертаюсь за порадами до колег – М12; в складних ситуаціях я звертаюсь за порадами до керівника – М13; у мене інколи з'являються ідеї щодо вирішення складних проблем в роботі – М14; я пропоную власний варіант вирішення складної проблеми керівнику – М15.

Для кожного з факторів, які впливають на професійну мобільність, в анкеті було обрано по три характеристики. Для підприємливості такі: я не боюсь брати на себе відповідальність – П1; я вмію спокійно аналізувати складні ситуації – П2; я вмію переконувати інших людей – П3. Для соціально-психологічного клімату такі: я відчуваю себе частиною колективу – К1; я отримую визнання за особистий внесок в роботу колективу – К2; керівництво відкрите для контактів зі мною – К3. Для діагностики довіри використані такі характеристики: я повністю довіряю колегам і керівництву – Д1; всі мої колеги і керівництво виконують свої обіцянки і обов'язки – Д2; я вважаю, що керівництво небайдуже до моїх проблем і проблем моїх колег, – Д3. Для оцінки толерантності були використані такі твердження: я не можу покинути роботу в організації через страх стати безробітним – Т1; навіть моє тимчасове безробіття негативно позначиться на матеріальному стані сім'ї – Т2; я пишаюсь тим, що працюю в моїй організації – Т3.

Респондентам було запропоновано оцінити представлені характеристики за 5-бальною шкалою, в якій оцінку 5 балів отримував її найвищий рівень розвитку. Інтегральна характеристика професійної мобільності та її факторів визначалася як середнє арифметичне значення оцінок часткових характеристик.

Аналіз анкетного опитування дав такі результати. Фактичний, бажаний стан і можливості досягнення бажаного стану професійної мобільності членів обох колективів отримали біля 70% вищих оцінок. При цьому в науково-педагогічному колективі ХНЕУ з 15 характеристик професійної мобільності дев'ять отримали оцінки фактичного стану вищі за 4 бали. Найбільшу оцінку (4,8) отримала характеристика динаміки знань. Високу оцінку (4,5) отримала і така компонента професійної мобільності, як звернення

для вирішення проблем по роботі до Інтернету і літератури. Певну надійність розвитку професійної мобільності дає оцінка (4,4) готовності респондентів проявляти креативність в роботі.

Аналіз бажаного стану розвитку характеристик мобільності показав впорядкованість їх в такій послідовності. Найбільшу оцінку (4,8) отримала характеристика динаміки знань. Високу оцінку отримало звернення для вирішення проблем по роботі до Інтернету і літератури (4,4). Оцінку трохи вищу 4 балів отримали готовність членів колективу навчати нових працівників азам роботи і ділитися з ними знаннями, отриманими самостійно; готовність проявляти креативність; звертатися за порадами до колег у разі складних ситуацій. В межах 4-х балів отримали оцінки появи ідей щодо вирішення складної ситуації і пропозиції таких варіантів керівництву.

В оцінках можливостей досягнення бажаного стану найвищу оцінку (4,6) отримала характеристика звернення для вирішення проблем по роботі до Інтернету і літератури. Високу оцінку (біля 4,5) отримали характеристики динаміки знань про свою роботу і готовності ділитися знаннями з колегами. Трохи вищу за 4 бали отримали показники готовності проявляти креативність, звертатися за порадою до колег. По 4 бали отримали характеристики появи ідей з вирішення складної ситуації і пропозиції їх варіантів керівництву.

Викладачі Світловодського політехнічного коледжу КНТУ найвищі оцінки фактичного стану професійної мобільності (4–4,8 балів) поставили кількості обов'язків по роботі, зверненню до літератури та Інтернету для вирішення проблем по роботі, бажанню вчити нових членів колективу, ділитися знаннями з колегами, появи нових ідей з вирішення проблем по роботі. Найменші (в межах 3,3–3,8 бали) оцінки отримали зв'язок роботи з творчістю, готовність ризикувати за умови компенсації ризику зарплатою, отримання порад від начальства.

В оцінках бажаного стану оцінки характеристик мобільності розташувалися в такій послідовності. Найбільші оцінки отримали такі характеристики: можливість збільшення знань (4,8), готовність реалізувати креативність в роботі, звернення до літератури та Інтернету, готовність вчити колег, зокрема ділитися знаннями, які отримані особисто, генерування ідей щодо розв'язання критичних ситуацій в роботі (по 4,6 бали). Найменші оцінки отримали ризиковані ситуації в роботі, кількість важких ситуацій в роботі і звернення до керівництва у разі складних ситуацій (2,8; 3,1; 3,4 бали відповідно). Приблизно таку ж послідовність в оцінках отримали факторні характеристики і по можливостях досягнення бажаного стану. Крім пропозиції варіантів вирішення проблеми керівництву, яка отримала оцінку 3,7.

Далі по тексту представлено результати аналізу оцінок факторів, які впливають на професійну

мобільність членів колективу ХНЕУ. З характеристик прихильності найвищу фактичну оцінку отримав її афективний варіант (4,4). Найменшу – варіант вимушеної прихильності (3,1). Таку ж послідовність в оцінках прихильності отримали бажані. Тобто найвищу оцінку отримала афективна, найменшу – вимушена. В оцінках можливості досягти бажаного стану прихильності залишилася така ж послідовність в оцінках, як у фактичному і в бажаному. В підприємливості оцінки характеристик знаходяться близько до 4 балів. Певну надію на високий рівень професійної мобільності дає оцінка відсутності страху брати на себе відповідальність (4,3). Оцінки бажаного стану характеристик підприємливості знаходяться в інтервалі 4,2–4,6. Причому відсутність страху брати на себе відповідальність отримує найвищий бал – 4,6. Практично аналогічні оцінки отримали можливості досягнення бажаного рівня розвитку характеристик. Високий рівень фактичного стану має соціально-психологічний клімат. Оцінки його характеристик знаходяться в інтервалі 4,4–4,7. Оцінки характеристик бажаного стану клімату залишаються на рівні фактичного. В оцінках можливостей досягнення бажаного стану слід звернути увагу на характеристику відкритості керівництва до контактів, яка складає 4,4. Фактичні оцінки характеристик довіри знаходяться в інтервалі 4 балів і значно не відрізняються. Бажаний стан характеристик отримав оцінку в інтервалі 4,4–4,5, тобто можна говорити про доцільність удосконалення клімату

довіри в компанії. Однак у можливостях досягнення бажаного стану тривогу викликає піклування керівництва про підлеглих, яке отримало оцінку 3,7.

Аналіз результатів анкетування членів колективу Світловодського політехнічного коледжу КНТУ дав такі оцінки факторів розвитку професійної мобільності. В оцінках фактичного, бажаного стану і можливостей досягнення бажаного стану толерантності респонденти позитивно однозначно визначили афективну прихильність. Хоча фактичний стан її дещо менший за бажаний (4,2 та 4,7 бали відповідно). Всіх респондентів поки що хвилює ризик залишитися без роботи (оцінка 4,2). Приємне враження залишають оцінки підприємливості. Дві з них отримали оцінку, вищу за 4. Потребує уваги розвиток вміння переконувати інших (фактичний стан і можливості його досягнення отримали оцінку 3,8 бали). Викликають занепокоєння оцінки соціально-психологічного клімату в колективі. Чітко визначилася проблема фактичного визнання внеску членів колективу в загальний результат (оцінка – 3,4) і відкритості керівництва до контактів з підлеглими (оцінка – 3,5). Підкреслює проблему стосунків в колективі оцінка фактичного стану довіри, яка не перевищує 3,3. Хоча чітко акцентується бажання її поліпшити: оцінки бажаного рівня довіри вищі за 4,2 бали. Однак можливості такої трансформації невисокі, про що свідчать її невисокі оцінки.

Далі наведена візуалізація оцінок, яка створює зручність порівняння результатів апробації запропонованої методики якісно-кількісної оцінки професійної мобільності персоналу двох навчальних закладів (рис. 1).

Як видно з рис. 1, в обох колективах потребують уваги такі характеристики особистісного потенціалу професійної мобільності, як перебільшена кількість обов'язків по роботі, збільшення кількості обов'язків за додаткову оплату. В колективі Світловодського коледжу, крім того, невисокі оцінки отримали такі особистісні характеристики професійного потенціалу, як звернення за порадами до колег і керівництва у разі складних ситуацій. Можна зробити припущення, що клімат стосунків в цьому колективі менш напружений і водночас менш продуктивний, ніж в колективі ХНЕУ.

Велике розмаїття оцінок в обох колективах отримали фактори особистісного потенціалу професійної мобільності, координати толерантності, підприємливості, соціально-психологічного клімату, довіри. Про це свідчить рис. 2.

У другому колективі спостерігається тривога втратити роботу. Потен-

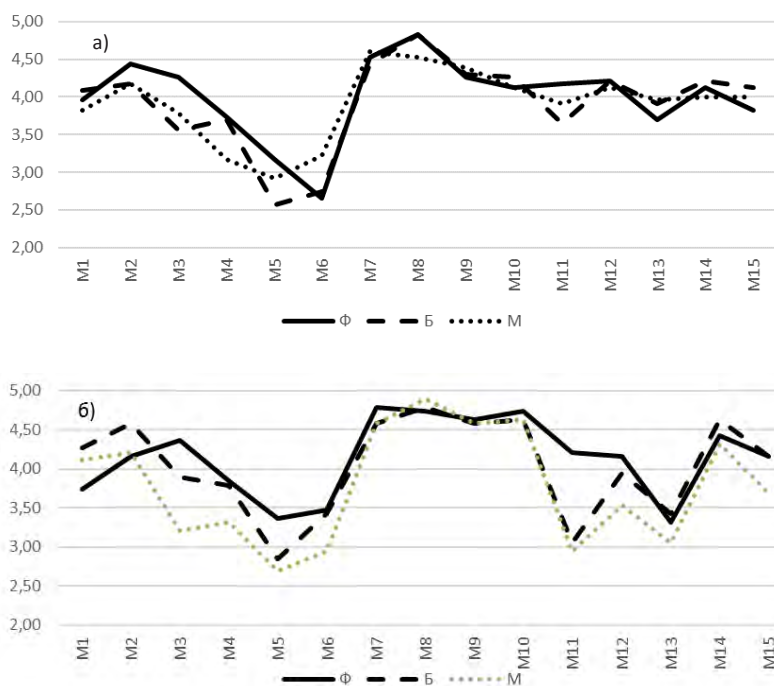


Рис. 1. Оцінка професійної мобільності педагогічних колективів:
а) ХНЕУ; б) Світловодського коледжу

Умовні позначення: Ф – оцінки фактичного стану характеристики; Б – оцінки бажаного стану характеристики; М – оцінка можливості досягнення бажаного стану характеристики; умовні позначення характеристик професійної мобільності подані раніше за текстом

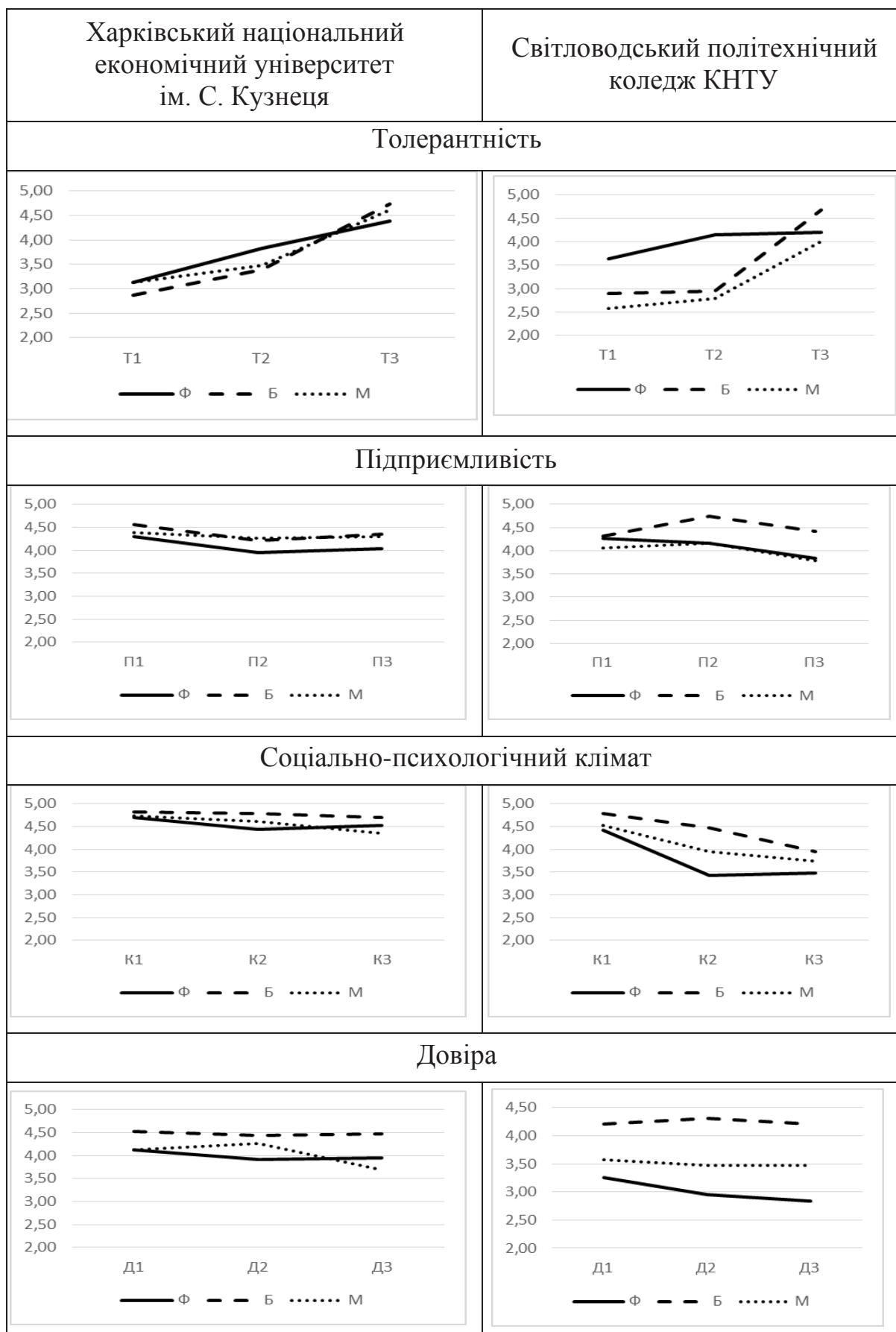


Рис. 2. Оцінки факторів професійної мобільності двома колективами

Умовні позначення характеристик факторів представлені раніше за текстом

ціал підприємливості досить високий у членів обох колективів, однак поки що невисокий рівень розвитку має бажання брати на себе відповідальність.

Що стосується стану соціально-психологічного клімату в колективах, то можна відзначити високий рівень його розвитку в колективі ХНЕУ. Керівникам Світловодського коледжу слід звернути увагу на той факт, що їх підлеглі не вважають прийнятним наявний стан визнання внеску керівництвом їх зусиль в роботі і невисоку відкритість керівництва до спілкування з підлеглими. Додаткові пояснення стану соціально-психологічного клімату дають оцінки довіри. В другому колективі керівництву слід попрацювати над створенням відчуття підлеглими піклування за їх емоційний стан. Резерви зняття цієї напруги невисокі, про що свідчать оцінки можливостей.

Висновки. Сформульована гіпотеза підтвердилася. Проведений аналіз засвідчив, по-перше, необхідність підвищення уваги у системі вищої освіти проблемі формування професійної мобільності викладачів. Саме вона стане тим потенціалом, який забезпечить формування цієї важливої якості у студентів, майбутніх спеціалістів, необхідної для подолання зростаючих проблем суспільства ризику. По-друге, проведений аналіз засвідчив, що кожний педагогічний колектив має власні резерви розвитку особистісної професійної мобільності. Кожна професійна діяльність має певні особливості, формування її мобільності повинно здійснюватись у процесі фахової підготовки спеціалістів у ВНЗ в рамках компетентнісного підходу, що й визначає напрями подальших досліджень.

Список літератури:

1. Otenko V. Professional Mobility of the Staff in the Risk Society / V. Otenko, S. Doronin // Проблеми економіки. – 2016. – № 1. – С. 202–207.
2. Профессиональная мобильность – интегральное качество субъекта инновационной деятельности / [Э. Зеер, С. Морозова, Э. Сыманюк] // Педагогическое образование в России. – 2011. – № 5. – С. 90–97.
3. Сушенцева Л. Формування професійної мобільності майбутніх кваліфікованих робітників у професійно-технічних навчальних закладах: теорія і практика : [монографія] / Л. Сушенцева ; за ред. Н. Ничкало. – Кривий Ріг : Видавничий дім «Інститут професійно-технічної освіти НАПН України», 2011. – 439 с.
4. Тимошук Г. Теоретичні аспекти системи професійних цінностей економіста / Г. Тимошук // Проблеми інженерно-педагогічної освіти. – 2012. – № 37. – С. 352–356.
5. Кошелєв П. Проектування професійно важливих управлінських якостей у майбутніх магістрів / П. Кошелєв // Проблеми інженерно-педагогічної освіти. – 2012. – № 37. – С. 324–329. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJDRN/Pipo_2012_37_55.
6. Пілецька Л. Емпіричне дослідження професійної мобільності особистості / Л. Пілецька // Науковий вісник Миколаївського державного університету імені В.О. Сухомлинського. Серія: Психологічні науки. – 2014. – Вип. 2.12. – С. 152–158.
7. Лунячек В. Призначення кадрів у сфері освіти: зміна процедури потребує реальних кроків / В. Лунячек // Актуальні проблеми державного управління. – 2014. – № 2. – С. 205–216.
8. Борова Т. Сучасні технології управління професійним розвитком науково-педагогічних працівників вищого навчального закладу / Т. Борова // Проблеми інженерно-педагогічної освіти. – 2012. – № 37. – С. 118–122.
9. Белікова В. Діагностика професійних компетенцій інженера-педагога як педагогічна проблема / В. Белікова // Проблеми інженерно-педагогічної освіти. – 2012. – № 37. – С. 159–166.
10. Доронін А. Діагностика культури управління виробничою організацією / А. Доронін // Економіка: проблеми теорії та практики : зб. наук. праць Дніпропетровського національного університету. – Вип. 207. – Т. IV. – Дніпропетровськ : Вид-во ДНУ, 2005. – С. 986–1001.

Єременко Д.В., к. е. н., доцент,
доцент кафедри обліку та оподаткування
Таврійський державний агротехнологічний університет

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВИРОБНИЦТВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОЇ ПРОДУКЦІЇ У ФЕРМЕРСЬКИХ ГОСПОДАРСТВАХ

Єременко Д.В. Ефективність виробництва конкурентоспроможної продукції у фермерських господарствах. У статті висвітлено результати аналізу ефективності сільськогосподарського виробництва в Запорізькій області. Проаналізовано відмінності рівня ефективності в окремих галузях та причини такої ситуації. Досліджено сучасні проблеми розвитку аграрного виробництва у фермерських господарствах. Автор вказує на негативні аспекти обраного напрямку спеціалізації як результату впливу на діяльність фермерів посередницьких структур. У статті обґрунтовуються напрями підвищення рівня конкурентоспроможності фермерських господарств як складової аграрного підприємництва.

Ключові слова: фермерські господарства, конкурентоспроможність, аграрне виробництво, інноваційний розвиток, селянські господарства.

Єременко Д.В. Эффективность производства конкурентоспособной продукции в фермерских хозяйствах. В статье освещены результаты анализа эффективности сельскохозяйственного производства в Запорожской области. Проанализированы различия уровня эффективности в отдельных отраслях и причины такой ситуации. Исследованы современные проблемы развития аграрного производства в фермерских хозяйствах. Автор указывает на негативные аспекты выбранного направления специализации как результата воздействия на деятельность фермеров посреднических структур. В статье обосновываются направления повышения уровня конкурентоспособности фермерских хозяйств как составляющей аграрного предпринимательства.

Ключевые слова: фермерские хозяйства, конкурентоспособность, сельскохозяйственное производство, инновационное развитие, крестьянские хозяйства.

Eremenko D.V. The efficiency of production of competitive products in the farms. The article reflects the results of the analysis of efficiency of agricultural production in Zaporizhia region. Analyzed the differences in the level of efficiency in individual industries and the reasons for this situation. Investigated modern problems of development of agricultural production in farms. The author points to the negative aspects of the chosen direction of specialization as a result of the impact of farmers intermediaries. In the article directions of increase of level of competitiveness of farms as part of agricultural enterprise.

Key words: farmers, competitiveness, agricultural production, innovative development, peasant economy.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку вітчизняного аграрного сектору набуває особливого значення забезпечення конкурентоспроможного функціонування фермерських господарств як специфічної форми ведення підприємницької діяльності, що не тільки виконує суто економічні функції, але й бере активну участь у розбудові сільських територій. Підтвердженням тієї ролі, що відводиться владними інститутами цього сегменту аграрного підприємництва, є комплекс нормативно-правових та організаційних заходів, покликаних активізувати процес створення сімейних ферм як форми трансформації селянських господарств товарного типу у повноцінні підприємницькі структури. Водночас оцінка перспектив подальшого функціонування вітчизняного фермерства передбачає аналіз рівня ефективності цих господарств щодо всіх галузевих напрямів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання забезпечення конкурентоспроможного

функціонування фермерських господарств знайшли своє відображення в працях В.П. Горьового, В.К. Збарського, М.І. Кісіля, Ю.О. Лупенка, М.Й. Маліка та інших вчених. Водночас, на нашу думку, потребують подальшого дослідження особливості галузевого розвитку сільськогосподарського виробництва у фермерських господарствах.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз рівня ефективності аграрного виробництва у фермерських господарствах з урахуванням галузевої та регіональної специфіки ведення економічної діяльності.

Виклад основних результатів. Як відомо, фермерські господарства не є єдиним монолітом, складові якого мають приблизно однакові площі та займаються виробництвом одних і тих же видів сільськогосподарської продукції. Враховуючи наявну диференціацію фермерських господарств, ми провели вибірковий аналіз ефективності сільськогосподарського виробництва фермерських господарств

Запорізької області, а як критерій групування обрали розмір земельної площі, що використовується аграріями (табл. 1).

Як бачимо, за більшістю груп спостерігається позитивне значення показників ефективності виробництва сільськогосподарської продукції, причому має місце чіткий взаємозв'язок відповідного значення рентабельності, а також прибутку на одиницю трудозатрат із відповідним рівнем товарності. Зокрема, найбільш високі показники рентабельності виробництва (72,6% та 40,6%) спостерігаються у господарствах 1-ї та 4-ї груп, де відповідне значення рівня товарності становить 72,6% та 75,9%, а від'ємне значення рентабельності у господарствах 2-ї групи відповідає мінімальному рівню товарності (63,2%). Значною мірою впливає на загальний рівень конкурентоспроможності фермерських господарств обрана галузева структура. Так виробнича діяльність фермерів в галузях рослинництва є більш

прибутковою, оскільки більшою мірою орієнтована на подальшу реалізацію (табл. 2).

Фермерські господарства Запорізької області, що займаються рослинництвом, можна умовно розподілити на дві основні групи: малоземельні господарства, які використовують у своїй діяльності власні земельні паї та залучену сільськогосподарську техніку (1 група), та сільськогосподарські підприємства, що мають потужну матеріальну базу, використовуючи земельні ресурси переважно на засадах оренди (4 група).

В першому випадку належний рівень конкурентоспроможності економічної діяльності досягається за рахунок моноспеціалізації (зернові або соняшник) разом із мінімальним залученням найманої робочої сили (залучається для збирання врожаю разом із відповідною сільськогосподарською технікою). Кількість господарств 4-ї групи в регіоні є порівняно невеликою, однак саме дані крупнотоварні підпри-

Таблиця 1

Показники ефективності виробництва сільськогосподарської продукції у фермерських господарствах Запорізької області у 2014–2015 рр.

Показники	Розмір земельної площі фермерських господарств, га				Разом (в середньому)
	До 50	51–100	101–500	Понад 500	
Кількість господарств	35,0	6,0	9,0	5,0	55,0
Собівартість продукції, тис. грн.	2 792,8	879,1	6 568,0	5 259,4	15 499,4
Затрати праці, тис. люд-год.	355,5	30,7	238,4	47,8	672,4
Вартість виробленої продукції, тис. грн.	5 943,0	1 175,1	13 537,4	9 804,2	30 459,7
Валовий дохід (виручка), тис. грн.	4 312,0	743,2	9 255,9	7 444,3	21 756,9
Прибуток, тис. грн.	1 519,2	-135,9	2 687,9	2 184,9	6 256,0
Прибуток на 1 люд-год., грн.	4,3	-4,4	11,3	45,7	11,1
Рівень рентабельності виробництва, %	54,4	-15,5	40,9	41,5	40,4
Рівень товарності, %	72,6	63,2	68,4	75,9	71,4

Таблиця 2

Показники ефективності виробництва продукції рослинництва у фермерських господарствах Запорізької області у 2014–2015 рр.

Показники	Розмір земельної площі фермерських господарств, га				Разом (в середньому)
	До 50	51–100	101–500	Понад 500	
Кількість господарств	26	4	8	4	38
Земельна площа, га	629,4	284,9	2 274,86	3 439,4	3 189,16
В середньому на 1 господарство, га	24,21	71,23	284,36	859,85	83,93
Собівартість продукції, тис. грн.	2 316,23	701,77	6 334,63	4 819,14	9 352,64
Затрати праці, тис. люд-год.	74,71	2,46	206,00	4,62	283,17
Вартість виробленої продукції, тис. грн.	4 607,25	1 036,96	13 350,77	9 464,86	28 459,84
Валовий дохід (виручка), тис. грн.	3 545,30	657,43	9 131,93	7 212,22	20 546,88
Прибуток, тис. грн.	1 229,06	-44,34	2 797,30	2 393,09	3 982,02
Прибуток на 1 га, грн.	1 952,75	-155,63	1 229,66	695,79	1 248,61
Прибуток на 1 люд-год., грн.	16,45	-18,0	13,58	518,32	12,04
Рівень рентабельності виробництва, %	53,06	-6,32	44,16	49,66	42,58
Рівень товарності, %	76,95	63,40	68,40	76,20	72,20

Показники ефективності виробництва продукції тваринництва у фермерських господарствах Запорізької області у 2014–2015 рр.

Показники	Розмір земельної площі фермерських господарств, га				Разом (в середньому)
	До 50	51–100	101–500	Понад 500	
Кількість господарств	22	2	1	1	26
Собівартість продукції, тис. грн.	476,61	177,35	233,36	440,30	1 327,62
Затрати праці, тис. люд-год.	280,8	28,2	32,4	43,2	384,6
Вартість виробленої продукції, тис. грн.	1 335,78	138,11	186,63	339,33	1 999,84
Валовий дохід (виручка), тис. грн.	766,74	85,76	123,92	232,1	1 208,52
Прибуток, тис. грн.	290,13	-91,59	-109,44	-208,20	-119,10
Прибуток на 1 люд-год., грн.	1,03	-3,25	-3,38	-4,82	-5,59
Рівень рентабельності виробництва, %	60,87	-51,64	-46,90	-47,29	-8,97
Рівень товарності, %	57,4	62,1	66,4	68,4	60,4

емства нині є основою для розвитку селоутворюючого та селоформуючого аграрного підприємництва, оскільки демонструють найвищий ефект від застосування робочої сили.

Розглядаючи вітчизняне фермерство як засіб зупинення депопуляції сільських територій, необхідно забезпечувати для селян максимальний рівень віддачі від власної праці. Як бачимо, господарства цієї групи дають можливість своїм членам-власникам підтримувати свій добробут на належному рівні. Необхідно відзначити, що запорукою конкурентоспроможної економічної діяльності є дотримання високого рівня товарності виробленої продукції, що наочно демонструють результати групувань, де найвищі показники рентабельності (1 група – 53,06%, 4 група –49,66%) відповідають максимальним значенням рівня товарності продукції (76,95% та 76,2% відповідно).

Аналіз даних, що відображають результати виробництва продукції тваринництва у фермерських господарствах Запорізької області, підтверджують наведені висновки (табл. 3), хоча при цьому мають місце певні особливості організації виробничого процесу, які відбиваються на показниках, що відображають кінцеві результати діяльності підприємницької одиниці. З одного боку, більшість господарств, які входять до 1 групи та використовують до 50 га земельних угідь, демонструють позитивний рівень рентабельності (61%), а з іншого – загальний рівень товарності продукції є нижчим, ніж у підприємствах інших груп. Причиною цього є той факт, що у своїй діяльності вони практично не використовують найману працю, сам виробничий процес не передбачає наявності комплексу господарських будівель, що відповідним чином позначається на загальному розмірі грошових витрат.

Для господарств 2–4 груп тваринництво є повноцінною складовою товарного виробництва, проте вироблена продукція навіть у разі свого

формального товарного використання частково спрямовується на виплати на паї, видачу в рахунок заробітної плати тощо. Проблемами розвитку тваринництва у фермерських господарствах Запорізької області залишаються індивідуальний характер виробничої діяльності кожного окремого підприємця, відсутність загальної системно-прогнозованої стратегії співпраці фермерства як соціально-економічного інституту з іншими складовими інституціонального середовища вітчизняного аграрного сектору.

Таким чином, серед основних проблем конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств слід назвати консервативний характер в обранні напрямку діяльності, відсутність належного інформаційного забезпечення, низький рівень міжгосподарської співпраці, а також відверто пасивну позицію загальнонаціональних та регіональних державних інститутів. Це обумовлює необхідність формування на базі фермерських господарств інтеграційних утворень, діяльність яких буде спрямована на забезпечення функціонування суб'єктів малого та середнього аграрного підприємництва на науково обґрунтованих засадах.

Висновки. Отже, проаналізовано сучасний стан виробництва сільськогосподарської продукції у фермерських господарствах Запорізької області. Відзначається наявність низького рівня диверсифікації виробництва внаслідок негативного впливу з боку посередницьких структур. У статті обґрунтовано необхідність активного формування на базі фермерських господарств інтеграційних структур кооперативно-корпоративного типу з метою налагодження міжгосподарської співпраці на консолідації ресурсного потенціалу фермерських господарств в масштабі регіону. В подальшому результати досліджень планується використати для розробки регіональної програми конкурентоспроможного розвитку фермерських господарств.

Список літератури:

1. Горьовий В.П. Фермерство України: теорія, методологія, практика : [монографія] / В.П. Горьовий. – К. : ННЦ ІАЕ, 2007. – 540 с.
2. Збарський В.К. Сутність поняття «стратегія розвитку» малого підприємства / В.К. Збарський // Науковий вісник Національного університету біоресурсів і природокористування України. Сер.: Економіка, аграрний менеджмент, бізнес. – 2013. – Вип. 181 (6). – С. 36–45.
3. Збарський В.К. Управління розвитком малих сільськогосподарських підприємств / В.К. Збарський // Вісник Сумського національного аграрного університету. Фінанси і кредит. – 2013. – № 1. – С. 108–115.
4. Малік М.Й. Перспективи розвитку підприємницької діяльності на сільських територіях України / М.Й. Малік, Л.В. Забуранна // Економіка АПК. – 2015. – № 8. – С. 5–14.
5. Методичні рекомендації з організації сімейних ферм в Україні (на прикладі ферм з виробництва молока) / [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, М.І. Кісіль та ін.]. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2014. – 60 с.
6. Олексенко С.В. Основні чинники та фактори конкурентоспроможності фермерських господарств / С.В. Олексенко // Економічний простір. – 2012. – № 66. – С. 249–260.
7. Півторак В.С. Розвиток малого підприємництва в сільському господарстві / В.С. Півторак. – К. : ННЦ ІАЕ, 2014. – 52 с.
8. Програма «500 тисяч сімейних ферм» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.farmer.co.ua/news/?&action=view&f_no=1251.
9. Прокопишин О.С. Організаційно-економічні форми технічного забезпечення фермерських господарств / О.С. Прокопишин // Вісник ЗНУ. – 2010. – № 2 (6). – С. 56–59.
10. Скрипник С.В. Зайнятість населення у фермерських господарствах: стан, проблеми, перспективи / С.В. Скрипник, І.В. Шепель [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/01/276.pdf>.
11. Стратегічні напрями сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року / [Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, О.Г. Булавка та ін.] ; за ред. Ю.О. Лупенка, О.Г. Булавки. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 74 с.
12. Шанін О.В. Концепція селоутворюючого підприємства в системі розвитку сільських територій / О.В. Шанін // Ефективна економіка. – 2015. – № 4. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3996>.

Зянько В.В., д. е. н., професор,
завідувач кафедри фінансів та інноваційного менеджменту
Вінницький національний технічний університет

Дзюбко М.Ю., студент
факультету менеджменту та інформаційної безпеки
Вінницький національний технічний університет

МЕТОДИ АНАЛІЗУ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Зянько В.В., Дзюбко М.Ю. Методи аналізу фінансових ризиків суб'єктів господарювання. У статті досліджено сутність фінансового ризику та його ознаки. Проаналізовано сучасні методи аналізу фінансових ризиків суб'єктів господарювання, виявлено їх особливості. Розглянуто найбільш поширені у практиці господарювання фінансові ризики, запропоновано конкретні моделі їх оцінювання для умов функціонування українських підприємств. Обґрунтовано, що найбільш якісно оцінити рівень фінансового ризику дають змогу моделі, що ґрунтуються на аналізі абсолютних і відносних показників господарської діяльності підприємства.

Ключові слова: ризик, фінансовий ризик, ризик ліквідності, ризик фінансової стійкості, ризик банкрутства.

Зянько В.В., Дзюбко М.Ю. Методы анализа финансовых рисков субъектов хозяйствования. В статье исследованы сущность финансового риска и его признаки. Проанализированы современные методы анализа финансовых рисков субъектов хозяйствования, выявлены их особенности. Рассмотрены наиболее распространенные в практике хозяйствования финансовые риски, предложены конкретные модели их оценки для условий функционирования украинских предприятий. Обосновано, что наиболее качественно оценить уровень финансового риска позволяют модели, основанные на анализе абсолютных и относительных показателей хозяйственной деятельности предприятия.

Ключевые слова: риск, финансовый риск, риск ликвидности, риск финансовой устойчивости, риск банкротства.

Zianko V.V., Dzyubko M.Yu. Methods of analysis of financial risk of economic entities. The essence of financial risk and its signs are investigated in the article. Modern methods of analysis of financial risks of economic entities are analyzed, their features are revealed. The most common financial risks in business management are considered, specific models for their assessment are proposed for the conditions of functioning of Ukrainian enterprises. It is substantiated that the models that are based on the analysis of absolute and relative indicators of the company's economic activity allow the most qualitative assessment of the level of financial risk.

Key words: risk, financial risk, financial risk analysis, liquidity risk, risk of financial stability, risk of bankruptcy.

Постановка проблеми. У сучасних умовах підприємства все більше стають вразливими до фінансових ризиків, що пов'язано з багатьма факторами. По-перше, ризик тією чи іншою мірою є характерною рисою ринкових економічних відносин. По-друге, вплив ризиків на функціонування суб'єктів господарювання значною мірою залежить від ефективності роботи його внутрішніх підрозділів та служб. По-третє, дія фінансових ризиків зумовлює зниження фінансових результатів та фінансової стійкості підприємства. Таким чином, дослідження проблем сутності та оцінки фінансових ризиків для підприємства актуальне.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку методологічних основ аналізу фінансових ризиків підприємства зробили такі економісти, як, зокрема, В.Г. Бабенко [1], І.О. Бланк [2], С. Брігхем [3], Є.І. Бородіна [4], І.П. Булеєв [5],

Т.В. Письменна [6], В.М. Шелудько [7], В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко [8], С.І. Наконечний [9]. У своїх працях вони досліджують сутність фінансових ризиків, проблеми їх страхування, аналізують особливості управління фінансовими ризиками. Водночас ці питання потребують подальшого дослідження та систематизації, а також актуальною залишається проблема пошуку ефективних сучасних методів аналізу фінансових ризиків з метою оцінки їх рівня.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження різноманітних методів аналізу фінансових ризиків суб'єктів господарювання для обґрунтування оптимальної моделі оцінки їх рівня. Досягнення поставленої мети передбачає вирішення таких основних завдань, як дослідження сутності та особливостей фінансового ризику; виявлення недоліків у підходах до тлумачення поняття

«фінансовий ризик»; аналіз методів оцінки найпоширеніших видів фінансових ризиків суб'єктів господарювання.

Виклад основних результатів. Термін «ризик» походить від латинського слова “rescum” – скеля або небезпека зіткнення з нею. На думку В.В. Вітлінського і Г.І. Великоіваненко [8], ризик як історична категорія виник на зорі цивілізації, тобто тоді, коли у людини з'явилося усвідомлення щодо можливості виникнення несприятливих ситуацій.

Слід зазначити, що більшість авторів-економістів розглядає ризик у таких аспектах:

– як ймовірність виникнення збитків або недоотримання прибутку порівняно з прогнозованим варіантом [3];

– як ймовірність певного рівня втрат [10];

– як рівень непевності, що настає за будь-якого фінансового випадку [6].

Господарська діяльність підприємства пов'язана з багатьма ризиками, ступінь впливу яких на результати діяльності значно підвищується з переходом до ринкової економіки. Серед них специфічною групою ризиків підприємства є фінансові.

Сукупність сучасних підходів до трактування поняття «фінансові ризики» досить значна, що вимагає ґрунтовного їх вивчення, структуризації та узагальнення. Аналіз підходів до визначення сутності поняття «фінансовий ризик» наведено у табл. 1.

Як бачимо з наведених у табл. 1 визначень фінансового ризику, серед вчених відсутня єдність щодо сутності цього поняття, однак на їх основі можна виділити найбільш характерні ознаки фінансового ризику, наприклад, такі, як невизначеність фінансового результату, неотримання доходу, втрата грошей.

Основними недоліками підходів до тлумачення поняття «фінансовий ризик» є, на думку економістів, неврахування [5]:

– наслідків дії фінансових ризиків на господарську діяльність підприємства;

– внутрішніх фінансових відносин підприємства.

Залежно від масштабу і складності досліджуваного об'єкта, рівня схильності підприємства до певної групи ризиків, наявності необхідних початкових даних і ресурсів, а також ставлення до ризику особи, що приймає рішення, господарський суб'єкт може використовувати різні методи оцінки фінансової ситуації та фінансових ризиків, кожен з яких має свої особливості. Серед них найбільш вагомими, на наш погляд, є такі методи оцінки фінансових ризиків, як аналіз чутливості, аналіз сценаріїв та імовірнісний аналіз.

Аналіз чутливості передбачає дослідження впливу змін найбільш важливих вхідних параметрів на кінцевий фінансовий результат впроваджуваного якого-небудь економічного проекту (інвестиційного чи інноваційного). При цьому визначається залежність показників ефективності (фінансового результату) господарської діяльності від змін одного з обраних параметрів, значення якого варіюється у визначеному невеликому діапазоні ($\pm 5\%$, $\pm 10\%$ тощо) за фіксованих значень інших параметрів. Параметри, що змінюються в процесі аналізу чутливості, поділяють на дві основні групи: ті, які впливають на обсяги надходжень, і ті, що здійснюють вплив на обсяги витрат, пов'язаних з впровадженням проекту. В результаті аналізу чутливості можна побудувати графік (таблицю) чутливості для всіх неоднозначних факторів, на підставі чого зробити висновок про ефективність впроваджуваного проекту.

Таблиця 1

Підходи до трактування поняття «фінансовий ризик»

№ п/п	Автор	Визначення
1	В.Г. Бабенко [1]	Економічна категорія, що об'єктивно відображає наявні невизначеність і конфліктність, які виникають у відносинах щодо створення, розподілу, перерозподілу та споживання доданої вартості та частини національного багатства між суб'єктами економічної діяльності.
2	І.А. Бланк [2]	Результат вибору його власниками чи менеджерами альтернативного фінансового рішення, спрямованого на досягнення бажаного результату фінансової діяльності за ймовірності понесення фінансових втрат за умов його реалізації.
3	Є.І. Бородіна [4]	Ризик, який виникає під час фінансових угод (під час вкладення грошей у банки, купівлі-продажу акцій, грі на біржі тощо). Вони пов'язані з неотриманням доходів або зі втратою грошей, а за своєю сукупністю є спекулятивними.
4	Є. Брігхем [3]	Ризик, пов'язаний із застосуванням фінансового левериджу в господарській діяльності підприємства.
5	І.П. Булеев, Н.Д. Прокопенко [5]	Ризики, що виникають у сфері відносин підприємств із банками та іншими інститутами.
6	В.М. Шелудько [7]	Ризик не отримати задовільний фінансовий результат від здійснення господарської діяльності підприємства.

Сценарний аналіз фінансових ризиків передбачає прогнозування висококваліфікованими експертами декількох можливих варіантів розвитку ситуації і пов'язаної з цим динаміки основних показників діяльності суб'єкта із впровадження економічного проекту. Проте будь-які сценарні оцінки несуть відбиток суб'єктивності, в чому полягає основний недолік цього методу оцінки фінансових ризиків.

Імовірнісний аналіз ґрунтується на статистичних методах і передбачає використання досить складного математичного апарату теорії імовірності. Щоб отримати імовірнісний розподіл потенційних результатів проекту й оцінити різні рівні ризику його реалізації, одержані результати імітації аналізують, вдаючись до статистичних методів.

Для аналізу та оцінки фінансових ризиків використовують бухгалтерську чи фінансову звітність підприємства, а саме бухгалтерський баланс, який показує у грошовому виразі стан господарських засобів за їх складом і використанням, джерелами надходження та призначення на певну дату; звіт про прибутки і збитки, або звіт про фінансові результати, що містить показники, що характеризують кінцеві результати діяльності суб'єкта господарювання за певний період.

Відомий американський експерт Б. Берлімер пропонує під час аналізу ризику дотримуватися таких припущень:

- збитки від ризику незалежні один від одного;
- збитки за одним напрямом із «портфеля ризиків» необов'язково збільшують імовірність збитків за іншим (за винятком форс-мажорних обставин);
- максимально можливі збитки не повинні перевищувати фінансові можливості суб'єктів, які беруть участь у певному виді економічної діяльності [9].

Найпоширенішими видами фінансових ризиків, які оцінюють, використовуючи фінансову звітність підприємства, є ризик ліквідності, ризик фінансової стійкості та ризик банкрутства. Ризик ліквідності визначають шляхом співставлення відповідних груп активів і пасивів підприємства. Ризик фінансової стійкості оцінюють на основі аналізу джерел формування запасів і витрат підприємства. Ризик банкрутства традиційно виявляють за допомогою моделей Альтмана, Бівера, Ліса. Щоправда, моделі Е. Альтмана, У. Бівера та Р. Ліса побудовані на основі досліджень, проведених за кордоном, і їх адекватність щодо вітчизняних реалій, які відрізняються від країн з розвинутою ринковою економікою, є здебільшого заниженою.

Для оцінки ризику банкрутства українських підприємств доцільніше, на наш погляд, використати галузеву модель Терещенка та модель Іркутської державної академії, оскільки ці моделі краще відображають умови, в яких функціонують вітчизняні підприємства. Але і ці моделі мають певні обмеження щодо їх застосування. Так, галузева модель

Терещенка враховує особливості функціонування підприємств харчової галузі. Вона має такий вигляд:

$$Z = 0,261 \times X_1 + 1,272 \times X_2 + 0,13 \times X_3 + 0,486 \times X_4 + 0,639 \times X_9 + 0,221 \times X_{10} - 1,433, \quad (1)$$

де X_1 – коефіцієнт покриття;
 X_2 – коефіцієнт фінансової незалежності;
 X_3 – коефіцієнт оборотності капіталу;
 X_4 – коефіцієнт рентабельності операційних продаж;
 X_9 – рентабельність власного капіталу;
 X_{10} – коефіцієнт оборотності оборотних активів.
 Якщо Z менше $(-0,45)$, спостерігається зона фінансової кризи; $(-0,45 < Z < 0,43)$ – зона додаткового аналізу; $Z > 0,43$ – зона фінансової стійкості [2].

Російські вчені Іркутської державної економічної академії для прогнозування ризику банкрутства пропонують R-модель, яка має такий вигляд:

$$R = 0,38 \times K_1 + K_2 + 0,054 \times K_3 + 0,63 \times K_4, \quad (2)$$

де K_1 – відношення оборотного капіталу до середньорічної суми активів;
 K_2 – відношення чистого прибутку до середньорічної суми власного капіталу;
 K_3 – відношення виручки до середньорічної суми активів;
 K_4 – відношення чистого прибутку до сукупних затрат.

Якщо $R=0$, то імовірність банкрутства підприємства максимальна (90–100%); якщо R знаходиться у межах $0-0,18$, то імовірність банкрутства підприємства висока (60–80%); якщо R знаходиться у межах $0,18-0,32$, то імовірність банкрутства підприємства середня (35–50%); якщо R знаходиться у межах $0,32-0,42$, то імовірність банкрутства підприємства низька (15–20%); якщо R більше $0,42$, то імовірність банкрутства підприємства мінімальна (до 10%) [4].

Кожна з цих двох вищенаведених моделей досить адекватно визначає ризик банкрутства, однак для більшої точності варто використовувати розрахунки обох моделей.

Оцінку кредитного і операційного ризику здійснюють за допомогою показників сили впливу фінансового і операційного важелів. При цьому чим вища сила впливу фінансового важеля, тим більше фінансовий ризик, а отже, більше ризик неповернення кредиту та відсотків за ним. Так само, фінансовий ризик зростає за ступенем збільшення сили впливу операційного важеля [1].

Досить поширеною на практиці є й інтегральна модель визначення фінансового ризику, яка передбачає підрахунок відносних показників ліквідності і фінансової стійкості, а також аналіз відхилень значень цих показників від нормативних.

Загалом єдиної моделі, яка б урахувала усі типові фінансові ризики, з якими стикаються суб'єкти господарювання, немає. Залежно від типу фінансового ризику використовують певну модель

чи певний метод, що є найбільш ефективним з позиції дослідника.

Висновки. Управління фінансовими ризиками на підприємствах України в умовах ринкової економіки є дуже важливим аспектом їх фінансово-господарської діяльності. Недооцінка фінансових ризиків може призвести до значних збитків або взагалі до банкрутства і наступної ліквідації суб'єкта господарювання. Оцінка фінансових ризиків на підприємстві дає змогу попередити чи мінімізувати наслідки розвитку небажаних подій.

Для оцінки фінансових ризиків підприємства залежно від масштабу і складності досліджуваного об'єкта, схильності суб'єкта господарювання до певної групи ризиків, наявності необхідних почат-

кових даних і ресурсів, а також ставлення до ризику особи, що приймає рішення, можуть використовуватися різні методи та моделі, які передбачають розрахунок певних абсолютних та відносних показників чи аналіз статистичних даних. Це дає змогу певною мірою оцінити ймовірність настання ризику та його рівень, вказати зону ризику. Водночас єдиної ефективної моделі для оцінювання всіх фінансових ризиків суб'єктів господарювання немає. Кожен метод оцінки фінансового ризику має свої особливості, а його застосування залежить від багатьох чинників.

Оцінивши ступінь фінансових ризиків, підприємство повинне визначити основні методи та шляхи їх нейтралізації, що стане предметом нашого подальшого дослідження.

Список літератури:

1. Бабенко В.Г. Страхування фінансових ризиків як механізм надання гарантій суб'єктам підприємницької діяльності : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / В.Г. Бабенко ; Держ. вищ. навч. закл. «Укр. акад. банк. справи Нац. банку України». – Суми, 2007. – 21 с.
2. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками : [моногр.] / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, 2005. – 600 с.
3. Брігхем Є. Основи фінансового менеджменту / Є. Брігхем ; пер. з англ. – К. : Молодь, 1997. – 1000 с.
4. Финансы предприятий : [учеб. пособие] / [Е.И. Бородин, Ю.С. Голикова, Н.В. Колчина] ; под ред. Е.И. Бородин. – М. : Банки и биржи, ЮНИТИ, 1995. – 208 с.
5. Механизм хозяйствования предприятий и объединений трансформационной экономики : [монография] / [И.П. Булеев, Н.Д. Прокопенко, Н.Е. Брюховецкая, Г.О. Маланчина]. – Донецк : Институт экономики промышленности, 2007. – 526 с.
6. Письменна Т.В. Теоретичні основи управління фінансовими ризиками підприємства / Т.В. Письменна // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки : зб. наук. пр. – Вип. 28. – Кіровоград : КНТУ, 2015. – С. 100–106.
7. Шелудько В.М. Фінансовий ринок : [навч. посіб.] / В.М. Шелудько. – 2-ге вид., випр. і доп. – К. : Знання-Прес, 2003. – 535 с.
8. Вітлінський В.В. Фінансовий ризик і методи його вимірювання / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко // Фінанси України. – 2000. – № 5. – С. 13–23.
9. Вітлінський В.В. Ризик у менеджменті / В.В. Вітлінський, С.І. Наконечний. – К. : ТОВ «Борисфен-М», 1996. – 336 с.
10. Карачарова К.А. Сутність та особливості управління фінансовим станом підприємства / К.А. Карачарова, Л.В. Наливайко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / редкол.: В.А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Т. 23. – № 2. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2016. – С. 126–130.

Малик І.П., к. е. н., доцент,
доцент кафедри менеджменту
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

Каракаш Ю.А., студент
Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут імені Ігоря Сікорського»

ТЕОРЕТИЧНІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Малик І.П., Каракаш Ю.А. Теоретичні підходи до визначення організаційно-економічного механізму промислового підприємства. У статті обґрунтовано необхідність систематизації інформації та дослідження теоретичних підходів до визначення сутності організаційно-економічного механізму промислового підприємства. Дано визначення понять промислового підприємства, механізму, економічного та організаційного механізмів як окремих складників. Визначено структуру організаційно-економічного механізму та його вплив на діяльність промислового підприємства. На основі аналізу розповсюджених трактувань сформоване авторське визначення організаційно-економічного механізму. Акцентовано, що для забезпечення результативності роботи організаційно-економічного механізму необхідно враховувати особливості його функціонування на промислових підприємствах

Ключові слова: механізми управління, організаційно-економічний механізм, система, структура, функціонування, процеси.

Малык И.П., Каракаш Ю.А. Теоретические подходы к определению организационно-экономического механизма промышленного предприятия. В статье обоснована необходимость систематизации информации и исследования теоретических подходов к определению сути организационно-экономического механизма промышленного предприятия. Определены структура организационно-экономического механизма и его влияние на деятельность промышленного предприятия. Даны определения понятий промышленного предприятия, экономического и организационного механизмов как отдельных составляющих. На основе анализа распространенных трактовок сформировано авторское определение организационно-экономического механизма. Акцентируется, что для обеспечения результативности работы организационно-экономического механизма необходимо учитывать особенности его функционирования на промышленных предприятиях

Ключевые слова: механизмы управления, организационно-экономический механизм, система, структура, функционирование, процессы.

Malyk I.P., Karakash Y.A. Research of going near determination of economic essence of concept «efficiency». The article substantiates the necessity of systematization of information and research of theoretical approaches to defining the essence of organizational and economic mechanism industrial enterprise. The article defines the concepts of industrial enterprise, mechanism, economic and organizational mechanism of individual components. The structure of the organizational and economic mechanism and its effect on the activity of the industrial enterprise is defined. Based on analysis of common interpretations unique definition was formed to identify the organizational and economic mechanism. It is reaffirmed that to ensure the effectiveness of work organizational and economic mechanism it is necessary to consider specifics of its functioning in industrial enterprises.

Keywords: management mechanisms, organizational and economic mechanism, system, structure, function, processes.

Постановка проблеми. Необхідною умовою для успішної реалізації стратегії розвитку підприємства є врахування тенденцій та змін зовнішнього середовища. Його мінливий характер вимагає постійних досліджень та розробок, упровадження та вдосконалення механізмів управління підприємством, здатних знизити вплив негативних чинників середовища на загальні показники роботи підприємства. На про-

мислових підприємствах постійно ускладнюється зміст робіт щодо реалізації управління, оскільки функції управління діяльністю промислового підприємства, підходи та методи до їх визначення постійно розвиваються і модифікуються.

Ураховуючи соціально-економічні умови діяльності підприємств в Україні, важливо визначити пріоритетні механізми управління підприємством,

яким першочергово необхідні конструктивні зміни, оскільки вони є основними та мають значний вплив на розвиток організації в цілому.

Низька адаптивність та гнучкість підприємств, які гальмують здатність реагувати на постійні зміни у зовнішньому середовищі, практично унеможливають упровадження радикальних змін, саме тому розгляд організаційно-економічних механізмів господарської діяльності є невід'ємним складником загальної системи управління підприємством, що сприяє стабілізації загального становища організації. Для формування якісного механізму на підприємстві виникає необхідність у дослідженні теоретичних підходів і систематизації наявних трактувань сутності визначення «організаційно-економічний механізм».

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питання визначення понять механізмів управління, складників, методів, інструментів та важелів організаційно-економічного механізму та формування його на вітчизняних підприємствах досліджувалися в публікаціях та наукових працях багатьох вітчизняних та закордонних авторів, серед яких: Азріліян А.М. [1], О. А. Сасенко [2], Т.В. Назарчук [3], С.О. Черкасова [4], В.В. Луцьяк та В.В. Шарко [5], Г.М. Чумак [6] та О.Б. Бойко [7].

Постановка завдання. Метою статті є дослідження теоретичних підходів до визначення організаційно-економічного механізму промислового підприємства для підвищення ефективності управління в сучасних умовах. Для досягнення мети необхідно виконати такі завдання: проаналізувати визначення та проблематику організаційно-економічного механізму управління, визначити структуру, основні інструменти організаційно-економічного механізму та їх взаємодію в процесі управління промисловим підприємством.

Виклад основних результатів. Із переходом до ринкової економіки відбулися кардинальні зміни в умовах господарських процесів, що зумовлює необхідність пошуку нових підходів до організації систем управління підприємствами. Побудова ефективної структури механізму управління є

необхідним процесом у господарській діяльності для забезпечення сталого розвитку промислового підприємства.

Незважаючи на зацікавленість науковців та велику кількість праць, не існує загально визнаної точки зору щодо визначення поняття організаційно-економічного механізму управління. Розрізненість теоретичного матеріалу призводить до неможливості визначення напрямку дій для формування даного механізму на підприємствах, що позначається на ефективності його функціонування.

Промислове підприємство – це система, основою якої є складний виробничий процес, що складається із взаємозалежних елементів різних рівнів (функціональних підрозділів, груп та окремих працівників), діяльність яких спрямована на досягнення загально-організаційних цілей та задоволення потреб споживачів. Зовнішнє середовище здійснює безпосередній вплив на організацію, тобто надає необхідні фактори виробництва для забезпечення функціонування підприємства (входи) та в якому відбувається реалізація кінцевих результатів діяльності, тобто товари, роботи, послуги (виходи).

Забезпечення сталого розвитку промислового підприємства як виробничо-економічної системи тісно пов'язані із впливом на нього змін зовнішнього середовища та процесом внутрішніх трансформацій, тобто управлінням господарського механізму, а також його складників.

На думку Азріліяна А.М., під механізмом розуміється послідовність станів процесів, які визначають собою які-небудь дії, явища; система, пристрій, який визначає порядок якого-небудь виду діяльності [1, с. 401].

Однією з головних рушійних частин системи впливу на стан та рівень розвитку промислових підприємств є механізми управління.

Існують такі види механізмів управління (рис. 1): Економічний та організаційний механізми є одними з найважливіших компонентів у системі управління підприємством, тому розглянемо їх більш детально. Економічний механізм визначає можливі шляхи розвитку організації, використову-

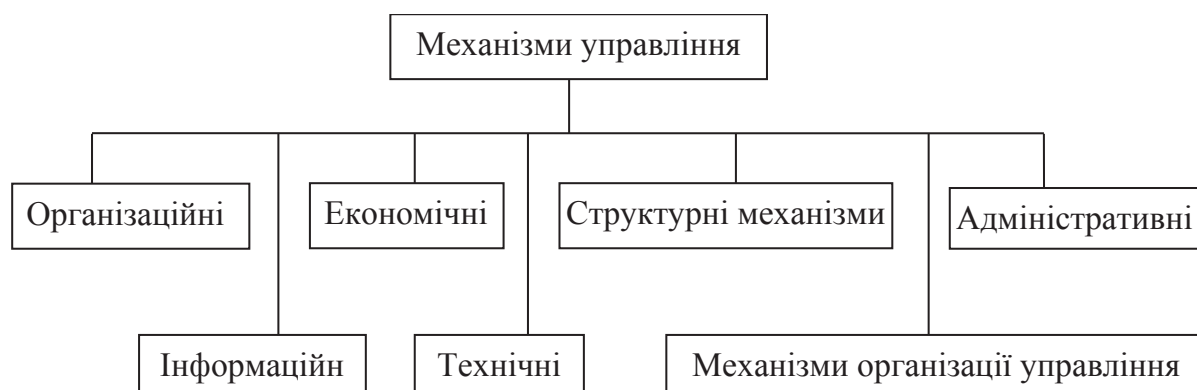


Рис. 1. Різновиди механізмів управління

ючи необхідні методи та принципи роботи та раціональне використання наявних ресурсів.

Економічний механізм – це система послідовних економічних явищ, методів, принципів, параметрів та інструментів, що характеризують можливості якості внутрішніх процесів, проблеми витрат ресурсів, функціонування та розвитку організації та забезпечують і сприяють розширенню виробництва кінцевого продукту та більш ефективному використанню потенціалу підприємства. Основою економічного

механізму є ринковий механізм конкуренції і ціноутворення, відтворення факторів (самооплатності) та розвитку виробництва (самофінансування) [2].

Економічні методи управління – це способи досягнення економічних цілей управління на основі реалізації вимог економічних законів (фінансування, ціноутворення, господарський розрахунок, комерційний розрахунок тощо). Традиційно економічні інструменти розглядаються як управлінський контроль над прийняттям рішень у поточній діяль-

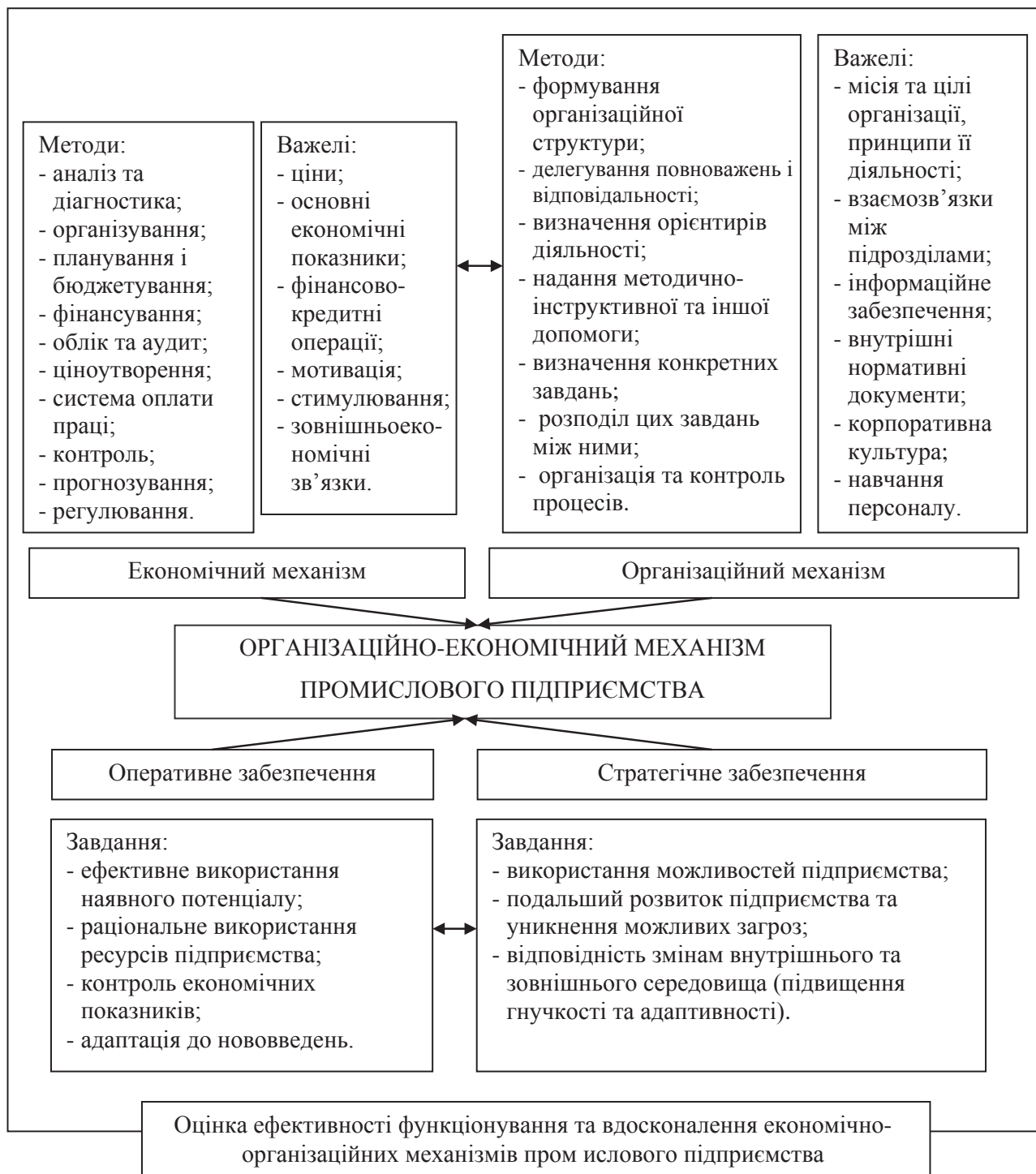


Рис. 2. Структура організаційно-економічного механізму [4]

ності організації для зростання прибутковості, рентабельності та зміцнення фінансового стану організації [3].

Гросул В.А. розглядає організаційний механізм як внутрішню організацію, яка визначає порядок здійснення економічної діяльності підприємства, передбачає прийняття оптимальних управлінських рішень, спрямованих на вирішення поставлених завдань та їхню реалізацію за мінімізації сукупних ресурсів і максимізації якості кінцевого результату [4, с. 37].

Організаційний механізм – це певна сукупність елементів, які в комплексі створюють організаційну основу явищ та процесів. В основі організаційного механізму лежать такі процеси, як формування керуючої та керованої систем управління підприємством, розподіл функцій та завдань між ними, створення системи комунікації та інформаційних потоків на підприємстві.

Методами регулювання організаційних механізмів є формування організаційної структури підприємства, спрямування діяльності підприємства відповідно до визначених цілей, створення інформаційної системи підприємства, реорганізація підприємства відповідно до змін зовнішнього середовища. Взаємодія і координація організаційних підсистем забезпечують оперативність та продуктивну діяльність промислових підприємств в умовах швидких змін потреб і мінливість чинників зовнішнього середовища. Основними характеристиками організаційного механізму є економічність процесу взаємодії елементів, повнота та достовірність інформації, оперативність прийняття рішень щодо вимог виробництва.

Формування економічної підсистеми можливе лише за умови ефективного організаційного складника управління, що свідчить про тісний взаємозв'язок між цими механізмами.

Із розвитком економічної думки змінювалися і підходи до визначення економічних явищ, у тому числі механізмів управління. На основі проаналізованої інформації з наукових джерел, можна виокремити за ознаками такі теоретичні підходи до визначення поняття організаційно-економічного механізму:

– функціональний, коли кожний механізм є окремим складником, що має власний ступінь впливу на управління діяльністю підприємства та орієнтований на досягнення загальноорганізаційної мети;

– процесний, коли механізм передбачає собою певну послідовність дій, що впливають на загальну систему шляхом змін із використанням необхідних методів та інструментів, для забезпечення розв'язання проблеми;

– системний підхід визначає поняття організаційно-економічного механізму як цілісна система, що складається елементів, які взаємодіють між собою та спрямовані на єдиний кінцевий результат.

Порушення роботи будь-якого компоненту призводить до погіршення стану системи в цілому.

На основі зазначених теоретичних підходів запропоноване таке визначення організаційно-економічного механізму: це кількісне та якісне визначення взаємодії двох підсистем промислового підприємства, що забезпечує результативність процесу регулювання, організації управління та прийняття економічних рішень, а також єдність усіх економічних процесів і зв'язків для оптимального функціонування виробництва, що орієнтоване на задоволення потреб споживачів, реалізації потенціалу та підвищення продуктивності роботи підприємства для забезпечення його розвитку у довгостроковій перспективі.

На рис. 2 наведено структуру організаційно-економічного механізму промислових підприємств.

Організаційно-економічний механізм ґрунтується на методах і принципах, що передбачає комплексну сукупність інструментів та конкретних практичних заходів. При цьому покращення стану промислових підприємств відбувається за рахунок управлінської діяльності, спрямованої на розвиток конкурентних переваг, реалізацію потенціалу та забезпечення життєздатності промислового підприємства як суб'єкта економічної системи. Також вони впливають на відповідні параметри системи управління підприємством, що сприяє посиленню потенціалу та підвищенню конкурентоспроможності підприємства у цілому.

Під час вивчення структури організаційно-економічного механізму також необхідно зосереджувати увагу на організаційно-управлінській стороні функціонування цього механізму. Взаємодія складників організаційно-економічного механізму в процесі спільного досягнення ними встановлених цілей відбиває динамічний аспект функціонування механізму управління шляхом формування специфічних організаційних, економічних, соціальних відносин всередині механізму. У складі організаційно-економічного механізму виділяють статичний та динамічний аспекти [5].

Погодженість і цілеспрямованість функціонування підсистем організаційно-економічного механізму забезпечуються ходом процесів управління, що являють собою цілеспрямований вплив суб'єкта (управлінської підсистеми) на всі елементи і стадії виробництва для досягнення встановлених пріоритетів усталеного розвитку промислового підприємства [6].

Для забезпечення результативності роботи організаційно-економічного механізму необхідно враховувати такі особливості його функціонування на промисловому підприємстві, як:

- складність процесів та їх взаємозв'язків;
- складність організаційних структур (збільшення кількості підрозділів);
- чисельність персоналу, рівень кваліфікації кадрів;

- важливість якісної системи інформаційного забезпечення то доступність інформації на всіх рівнях;
- специфіка виробництва, галузь діяльності підприємства та розвиненість інфраструктури ринку;
- динаміка зміни суспільних потреб;
- проблема обмеженості ресурсів;
- технологічні особливості виробництва, ступінь матеріально-технічного оснащення, екологічність виробництва, необхідність постійного оновлення та модернізації для зменшення економічних витрат та ін.

Висновки. У сучасному мінливому середовищі дуже складно забезпечити довготривалий та сталий розвиток підприємства. Кризові явища та негативний вплив зовнішнього середовища подолати неможливо без аналізу, внесення змін та вдосконалення внутрішніх механізмів підприємства. Водночас здійснення впливу на елементи управління підприємств неможливе без розкриття поняття організаційно-економічного механізму управління та елементів його функціонування.

Недосконалість організаційно-економічних механізмів та методів їх економічної оцінки в результаті спонукає до прийняття неякісних управлінських рішень, що призводить до зменшення ефективності

управління та нестабільності внутрішнього середовища промислового підприємства.

Отже, було досліджено теоретичні підходи до визначення організаційного та економічного механізму як окремих складників і комплексного поняття організаційно-економічного механізму.

На основі проаналізованого матеріалу ми побудували структуру організаційно-економічного механізму, яка складається з таких елементів: методи та важелі впливу економічної підсистеми та організаційної підсистеми, оперативне та стратегічне забезпечення управління механізмами.

Визначено особливості функціонування організаційно-економічного механізму промислових підприємств, основні з яких: складність структур, процесів та їх взаємозв'язків, виробнича система та її елементи, проблема забезпечення та доступу до інформації, проблема обмеженості ресурсів; матеріально-технічне оснащення, постійне оновлення технологій виробництва. Також можна зазначити, що для вдосконалення організаційно-економічного механізму необхідно використовувати системний підхід, оскільки зміна лише одного елементу не дасть бажаного результату.

Список літератури:

1. Азріліян А.М. Скорочений економічний словник / А.М. Азріліян ; 4-е вид., доп. – М. : Інститут нової економіки, 2008. – 1088 с.
2. Сасенко О.А. Теоретичні аспекти розвитку організаційно-економічного механізму функціонування підприємства / О.А. Сасенко // Агроінком. – 2008. – № 11–12. – С. 79–82.
3. Назарчук Т.В. Менеджмент організацій : [навч. посіб.] / Т.В. Назарчук, О.М. Косіюк. – К. : Центр учбової літератури, 2015. – 560 с.
4. Формування організаційно-економічного механізму управління процесом зміцнення економічної безпеки промислових підприємств / С.О. Черкасова // Економіка: реалії часу. – 2013. – № 2(7). – С. 22–27 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://economics.opu.ua/files/archive/2013/n2.htm>.
5. Луцяк В.В., Шарко В.В. Складові елементи, інструменти та важелі механізму інтенсифікації виробництва / В.В. Луцяк, В.В. Шарко // Вісник Чернігівського державного технологічного університету. – 2013. – № 1(64).
6. Чумак Г.М. Обґрунтування складових організаційно-економічного механізму управління еколого-економічною діяльністю промислового підприємства / Г.М. Чумак // Науково-технічний збірник Харківського національного економічного університету. – 2008.
7. Бойко О.Б. Формування ефективного організаційного механізму управління машинобудівним підприємством / О.Б. Бойко // Економічний аналіз. – 2015. – № 2. – С. 26–32.

Кушлик О.Ю., к. е. н., доцент,
доцент кафедри менеджменту та адміністрування
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу

СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ В ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЕНЕРГОПОСТАЧАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Кушлик О.Ю. Стратегічне управління в забезпеченні ефективної діяльності енергопостачальних підприємств. У статті розглянуто питання використання стратегічного менеджменту як технології управління в забезпеченні ефективної діяльності енергопостачальних підприємств України в процесі поглиблення галузевих реформ. Досліджено взаємозв'язок стратегічних планів у розрізі державного, галузевого управління та енергопостачальних підприємств. Обґрунтовано особливості стратегічного управління на енергетичних підприємствах у процесі реформування галузі. Обґрунтовано основні тенденції в галузі виробництва електричної енергії та її передачі. Розглянуто потенційні можливості і загрози зовнішнього середовища, що мають вплив на діяльність енергопостачальних підприємств.

Ключові слова: стратегічне управління, енергопостачальні підприємства, ефективність, стратегія, ринок.

Кушлик О.Ю. Стратегическое управление в обеспечении эффективной деятельности энергоснабжающих предприятий. В статье рассмотрены вопросы использования стратегического менеджмента как технологии управления в обеспечении эффективной деятельности энергоснабжающих предприятий Украины в процессе углубления отраслевых реформ. Исследована взаимосвязь стратегических планов в разрезе государственного, отраслевого управления и энергоснабжающих предприятий. Обоснованы особенности стратегического управления на энергетических предприятиях в процессе реформирования отрасли. Обоснованы основные тенденции в области производства электрической энергии и ее передачи. Рассмотрены потенциальные возможности и угрозы внешней среды, влияющие на деятельность энергоснабжающих предприятий.

Ключевые слова: стратегическое управление, энергоснабжающие предприятия, эффективность, стратегия, рынок.

Kushlyk O.Yu. Strategic management in ensuring the efficient activity of electric power supply companies. The question of using the strategic management as a management technology to ensure efficient activity of electric power supply companies of Ukraine in the process of deepening sectoral reforms has been considered. Interconnection of strategic plans through the state, branch administration and electric power supply companies has been investigated. Features of strategic management of electric power supply companies in reforming the industry have been determined. The basic trends in the field of power generation and transmission have been investigated. The potential opportunities and threats of the environment that influence the activity of electric power supply companies have been considered.

Keywords: strategic management, electricity distribution company, efficiency, strategy, market.

Постановка проблеми. Електроенергетична галузь зазнала глибоких перетворень через зміну законодавства, розвиток ринкових відносин, модернізацію обладнання, інноваційну діяльність. Сьогодні енергопостачальні підприємства перебувають на порозі вступу до нового етапу їх функціонування, відмінного щодо методів та правил ведення діяльності.

Закон України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України» від 24 жовтня 2013 р. № 663-VII [1] сформував передумови вдосконалення поточної роботи регіональних енергопостачальних підприємств у процесі переходу до функціонування на треступінчатому ринку, який передбачає укладання двосторонніх договорів, угод через централізовану торгову систему ринку на добу вперед (спотового ринку) і купівлю-про-

даж електроенергії на балансуєчому ринку. Дана модель передбачає повне відокремлення виробництва, транспортування і збуту, що дає змогу споживачам отримувати електроенергію як безпосередньо від виробників, так і від постачальників. Нові правила підсилюють конкуренцію в галузі генерування та постачання електроенергії. Підприємства, що здійснюють комерційну діяльність із розподілу і передачі електричної енергії, повинні забезпечувати рівний доступ до мереж всім зацікавленим організаціям. За таких умов функціонування базисом успіху для енергопостачальних підприємств є наявність конкурентних переваг, які дають змогу пропонувати споживачу або нижчі ціни, або кращу якість послуг.

Нині рівень спільної відповідальності держави та бізнесу за енергетичну безпеку країни, у тому числі

і через діяльність енергопостачальних підприємств, є недостатнім. Про це свідчать збільшення рівня фізичного зношення електромережевого устаткування (до 70 % [2]); недостатні обсяги залучення інвестицій в оновлення енергетичного обладнання; недостатня пропускна спроможність електричних мереж в окремих регіонах України; перехресне субсидювання; нестача оборотних коштів; неплатежі за спожиту електроенергію; недосконалість систем обліку тощо.

В умовах подолання цілої низки проблем та створення передумов для вільного вибору постачальника електроенергії споживачами енергопостачальні підприємства змушені орієнтуватися на потреби споживачів, створювати умови для взаємовигідної довгострокової співпраці. Питання ефективності функціонування енергетичних підприємств, оптимізації їх діяльності та утримання конкурентних переваг на ринку набувають особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій.

Питанню розвитку енергетичної галузі загалом та управління енергопостачальними підприємствами зокрема присвячено багато наукових досліджень. У наукових працях розглядаються ключові фактори успіху завдяки програмі трансформації енергетичної галузі [3], тенденції розвитку електроенергетики: загрози та можливості [2], стан оптового ринку електричної енергії України та перспективи планування стратегічного розвитку енергогенеруючих підприємств [4], формування цінності взаємовідносин енергопостачальних підприємств зі споживачами електроенергії [5]. Однак питання використання стратегічного менеджменту як технології управління на енергопостачальних підприємствах України потребує додаткового вивчення.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження особливостей стратегічного управління в забезпеченні ефективної діяльності енергопостачальних підприємств України в процесі поглиблення галузевих реформ.

Виклад основних результатів. Відповідно до законодавства, Верховна Рада України визначає основні напрями державної політики в галузі електроенергетики та здійснює законодавче регулювання відносин. Кабінет Міністрів України через Міністерство енергетики та вугільної промисловості, Національну комісію регулювання електроенергетики України та інші уповноважені на це органи виконавчої влади в межах повноважень, визначених законом, реалізують державну політику в галузі електроенергетики та здійснюють управління нею.

Роль держави в електроенергетиці важлива. Це стосується і створення механізму взаємовідносин підприємств. До прикладу, Національна комісія регулювання електроенергетики, крім видачі відповідних ліцензій, здійснює регулювання тарифів на продаж виробленої електричної та теплової енергії, з одного боку, та встановлює ціни на необхідний для

такого виробництва природний газ – з іншого. Тобто за допомогою корегувань енергетичного та податкового законодавства можна зменшувати вплив нестаціонарності і стохастичності в поведінці окремих господарських суб'єктів або галузей, які здійснюють юридичний контроль на ринку електричної та теплової енергії [4].

Енергетична стратегія України до 2030 р. визначає стратегії розвитку для кожної галузі паливно-енергетичного комплексу, у тому числі для електроенергетики. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» у рамках векторів розвитку передбачає реалізацію програми енергонезалежності, формуючи цілі державної політики у сфері електроенергетики [6]. Відповідно до попередніх двох документів, розроблено Програму діяльності Кабінету Міністрів України до 2020 р., яка деталізується в плані заходів Міненерговугілля з її виконання на кожний рік із чітким визначенням змісту заходу, терміну і відповідальних.

Чинна енергетична стратегія України на період до 2030 р. загалом відповідала потребам національної економіки, яка на початку 2000-х років вийшла із трансформаційної кризи та в 2006 р. демонструвала досить високі темпи зростання. У теперішніх умовах політичної і фінансово-економічної кризи виконання положень Енергетичної стратегії стало практично неможливим. Виникла потреба в її оновленні. Для розроблення проекту було створено Управляючий комітет із питань координації роботи з підготовки проекту оновленої Енергетичної стратегії України до 2035 р., який запропонував визначити головним виконавцем робіт із підготовки проекту документа Національний інститут стратегічних досліджень. Таким чином, на сьогоднішній день проект Енергетичної стратегії України до 2035 р. розроблений Національним інститутом стратегічних досліджень при Президентові України, Центром Разумкова та провідними неурядовими і громадськими організаціями, науково-дослідними інститутами за підтримки Комітету Верховної Ради України з питань паливно-енергетичного комплексу, ядерної політики та ядерної безпеки і Міністерства енергетики та вугільної промисловості України і оприлюднений для широкого громадського обговорення. Прийняття Енергетичної стратегії України до 2035 р. потребуватиме внесення коректив до системи відповідних документів на державному, галузевому рівнях та рівні підприємств.

У результаті дослідження взаємозв'язку стратегічних планів у розрізі державного та галузевого управління визначено часткову присутність індикативної форми планування, оскільки стратегічний план розвитку держави декларує стратегічні орієнтири активної державної політики розвитку галузей. Спрямованість процесів визначення цілей і пріоритетів із вищого рівня на нижчий не суперечить самостійності суб'єктів стратегічного планування у визначенні пріоритетів і цілей розвитку підпри-

емств, а є логічним способом забезпечення ефективності стратегічного управління на загальнодержавному та галузевих рівнях використання сучасних і дієвих технологій управління.

Розвиток енергопостачальних підприємств зумовлений чітко визначеними цілями та пріоритетами, які відповідають умовам середовища функціонування та корелюють із цілями державної енергетичної політики.

Часовий горизонт стратегічного планування енергопостачальних підприємств ураховує специфіку галузі і рівень розвитку ринку. У країнах із відносно стабільними економічними та політичними системами горизонт планування становить 10–15 років, а в умовах постійних флуктуацій середовища та на етапі поглиблення галузевих реформ він може становити до п'яти років.

Зміст діяльності енергопостачальних підприємств полягає в: моніторингу енергетичних процесів; сегментуванні ринків енергетичних послуг; прогнозуванні попиту на послуги й управлінні ним; контролі якості енергії і надійності енергопостачання; аналізі та обґрунтуванні раціональних цін на послуги; пошуку нових напрямів комерційної діяльності; підвищенні ефективності діяльності компанії.

Оскільки енергопостачальне підприємство розглядаємо як диверсифіковане (постачання електроенергії та пов'язані з ліцензованою діяльністю послуги, послуги енергосервісу (технічне обслуговування, проектна документація тощо), виготовлення електрообладнання для продажу, оренда приміщень)), результатом стратегічного процесу є плановий документ, що описує стратегічний набір: корпоративну, бізнесові (ділові), функціональні, операційні. Специфіка стратегічного набору зумовлена особливостями основних стейкхолдерів та сформованими з ними взаємовідносинами.

Споживачами енергопостачальної компанії є побутові споживачі, промислові, сільськогосподарські підприємства, бюджетні організації, житлово-комунальні господарства та інші непромислові споживачі. Мета енергокомпаній – здобути лояльність споживачів за рахунок задоволення потреб у якісному і надійному енергопостачанні та супутніх послугах, створити на цій основі конкурентні переваги, орієнтуючись на довгострокову співпрацю. Це характеристики формування клієнтоорієнтованого підходу. Потрібно зазначити, що взаємовідносини між енергопостачальним підприємством та споживачами розвиваються по-різному у різних сферах економіки: матеріальне виробництво, побутове енергоспоживання, функціонування організацій і установ бюджетної сфери. Джерела показників цінності взаємовідносин кожної групи споживачів відрізняються, оскільки різні категорії споживачів мають різні збитки від переривання електропостачання та різну готовність сплачувати за підвищення якості постачання [5]. Сьогодні енергопостачальна

компанія повинна формувати нову філософію обслуговування споживачів, мірою якої стає не кількість відпущених кіловат-годин, а задоволення кінцевої потреби споживачів, які вимагають тієї чи іншої кількості електроенергії залежно від ефективності її використання і оплати» [7, с. 79]. Розширення бази споживачів є основним завданням енергопостачальних підприємств у процесі поглиблення енергоринку.

До постачальників електроенергії для енергозбутового підприємства відносимо генеруючі компанії (АЕС, ТЕС, ТЕЦ, ГЕС, ВЕС та ін.) та постачальників матеріалів, обладнання, приладів для здійснення операційної діяльності. Виробники електроенергії продають її сьогодні через ДП «Енергоринок», транспортування якої здійснюється через магістральні електромережі (підпорядковані НЕК «Укренерго»). З огляду на тісну технічну взаємодію та економічну залежність, що зумовлена природою галузі, вказані структури розглядаємо в ролі постачальників.

Конкурентами в межах регіону є незалежні постачальники електроенергії (які є й споживачами щодо прямої діяльності «передача електроенергії»). Також умовно конкурентами можна назвати енергопостачальні компанії сусідніх регіонів, оскільки вони можуть бути схильними до таких ринкових дій, як поглинання подібних собі підприємств (ПАТ «Львівобленерго» на початку 2012 р. мало намір взяти участь у конкурсі на приватизацію державної частки власності ПАТ «Вінницяобленерго») [2].

Ефективне стратегічне управління передбачає відповідну концепцію, алгоритм якої представлений формуванням логічного ланцюжка її основних компонентів – формування політики у сфері стратегічного управління, розроблення стратегії і реалізації стратегії.

Політика забезпечує основу для розроблення, аналізу та реалізації стратегії, стратегічних цілей. Базисом формування політики стратегічного управління служить стратегічне мислення, що базується на усвідомленні керівниками й усім персоналом специфіки роботи енергопостачального підприємства, мети розвитку підприємства та способів її досягнення, власної відповідальності, необхідності відповідного управління цим процесом і забезпечення орієнтації всіх видів діяльності на створення та підвищення конкурентоспроможності, фінансового успіху впродовж тривалого періоду.

Розроблення стратегії є єдиним способом формального прогнозування рішень перспективного розвитку та ефективної діяльності підприємства в умовах сучасного типу мінливості зовнішнього середовища, постійного зростання інформаційних потоків. Вона дає змогу прогнозувати наслідки рішень, що приймаються, впливаючи на ситуацію шляхом відповідного розподілу ресурсів, установлення ефективних зв'язків та формування стратегічної поведінки персоналу. Визначальним елементом

стратегії розвитку підприємства є формування стійких і тривалих конкурентних переваг.

Формалізованими ознаками стратегії є розроблені та задокументовані місія, візія, стратегічні цілі, стратегічний план, програми, проекти. Стратегічні цілі енергопостачальних підприємств впливають зі стратегічних цілей розвитку енергетичної галузі в цілому. Під час їх визначення враховують позицію запитів споживачів регіону і позицію вирішення проблеми забезпечення поступального розвитку галузі. Стратегічний план, програми, проекти енергопостачальних підприємств є складними аналітичними продуктами, які враховують легітимні інтереси багатьох стейкхолдерів.

Аналіз офіційних сайтів енергопостачальних підприємств України на предмет висвітлення загальних положень стратегії (табл. 1) показав, що значна частка підприємств активно розробляє стратегію та впроваджує її. Про останнє свідчать позитивні фінансові результати їх діяльності.

Розроблення стратегії енергопостачальних підприємств передбачає: здійснення аналізу якісних і вартісних показників роботи підприємства та виявлення основних проблем і тенденцій соціально-економічного розвитку підприємства на базі дослідження функціонування галузі у цілому; визначення альтернативних варіантів розвитку енергетичного підприємства з урахуванням роботи в умовах невизначеності та ризику; вибір раціональної стратегії розвитку в умовах ринкових відносин.

Реалізація стратегічного управління вимагає врахування взаємодії між стратегією підприємства і відповідною організацією діяльності. Такий підхід допомагає з'ясувати, як наявний потенціал підприємства дає змогу реалізувати стратегічні наміри. І тут важливим критерієм установа такої відповідності є ефективність, адже ефективна діяльність, що відображається через часткові показники ефективності (показники фондовіддачі, фондоемності, ємності ринку, рентабельності продаж, продуктивності), у підсумку дає змогу досягнути ефективності підприємства у загальному результаті діяльності, ступені досягнення поставлених цілей.

Кінцевий продукт стратегічного управління

енергопостачальними підприємствами можна представити у вигляді двох складників:

1) сформованого стратегічного потенціалу, який здатний забезпечити конкурентоспроможність у довгостроковій перспективі на ринку;

2) створеної внутрішньої структури організації, що забезпечує її чутливість до змін у зовнішньому середовищі.

Розроблення стратегічних орієнтирів розвитку енергетичної галузі загалом та енергопостачальних підприємств зокрема потребує врахування основних тенденцій у галузі виробництва електричної енергії та її передачі, впливу потенційних можливостей і загроз зовнішнього середовища на діяльність підприємств.

Нині велику увагу зосереджено на таких трьох технологічних проривах, як батарея Tesla, термоядерний синтез та бездротова передача електрики. У кінці квітня 2015 р. компанія Tesla представила два продукти – акумулятори Tesla Powerwall для накопичення електроенергії та автономного забезпечення будинків і акумулятори Tesla Powerpack, здатні вирішити проблему забезпечення фабрик, заводів і цілої промисловості [8].

Щодо термоядерного синтезу, то отримана в такий спосіб енергія розглядається багатьма дослідниками як «природне» джерело енергії в довготривалій перспективі. Прихильники комерційного використання термоядерних реакторів для виробництва електроенергії наводять такі аргументи на їхню користь: практично невичерпні запаси пального (водень), пальне можна видобувати з морської води будь-де на узбережжі у світі, що робить неможливим монополізацію пального однією чи групою країн; неможливість некерованої реакції синтезу; відсутність продуктів згоряння; порівняно з ядерними реакторами незначна кількість радіоактивного сміття із коротшим періодом напіврозпаду.

Бездротову передачу електрики називають одним із найважливіших індустріальних проривів найближчого майбутнього. Це спосіб передачі електричної енергії без використання струмопровідних елементів в електричному колі. Технологічні принципи такої передачі включають у себе індукційний

Таблиця 1

Висвітлення енергопостачальними підприємствами загальних положень стратегії

№	Підприємство	Цінності	Місія	Бачення	Стратегічні напрями розвитку	Інвестиційні програми
1	ПАТ «Черкасиобленерго»	+			+	+
2	ПАТ «Кіровоградобленерго»				+	+
3	ПАТ «Чернівціобленерго»	+				+
4	ПАТ «Хмельницькобленерго»	+	+	+	+	+
5	ПАТ «Львівобленерго»	+	+			+
6	ПАТ «Прикарпаттяобленерго»	+	+	+	+	+
7	ПАТ «Волиньобленерго»				+	+

Джерело: складено автором на основі аналізу офіційних сайтів енергопостачальних підприємств

(на малих відстанях і відносно малих потужностях), резонансний (використовується в безконтактних смарт-картах і чипах RFID) і спрямований електромагнітний для відносно великих відстаней і потужностей (у діапазоні від ультрафіолету до мікрохвиль).

Розвиток указаних інноваційних розробок формує додаткові можливості для потенційного розвитку енергопостачальних підприємств та потребуватиме значних інвестиційних вкладень у нарощення потужності.

Інші можливості розвитку включають: державну підтримку розвитку атомної енергетики; появу нових споживачів (розвиток ринку електромобілів); зростання попиту на електроенергію з боку промислових споживачів; нарощення потужності електростанцій; поступову відмову від політики перехресного субсидювання.

Серед загроз розвитку енергопостачальних підприємств визначимо: низькі темпи зростання ВВП України та обсягів інвестування в економіку регіонів та країни у цілому; зниження платоспроможності споживачів електроенергії; дестабілізацію діяльності ринку постачання та транспортування електроенергії.

Ефективність механізму розроблення і реалізації стратегії розвитку енергопостачальних підприємств залежить від уміння менеджменту передбачити майбутні загрози та можливості у середовищі функціонування, розробити стратегії з їх урахуванням, а також корегувати складники стратегії у разі настання неочікуваних подій. Основне призначення

стратегії – спрямувати зусилля всіх працівників на вирішення конкретних завдань для виконання місії і досягнення цілей підприємства.

Висновки. Стратегічне управління на енергопостачальних підприємствах має такі особливості:

1) часткова присутність індикативної форми планування, оскільки стратегічні документи розвитку держави декларують стратегічні орієнтири розвитку енергетичної галузі, які трансформуються у стратегічні цілі енергопостачальних підприємств;

2) в основі концепції стратегічного управління енергопостачальних підприємств лежить стратегічне мислення керівників та всього персоналу щодо мети розвитку підприємства та способів її досягнення, власної відповідальності, а також розуміння специфіки роботи підприємств;

3) базисом формування стратегічних цілей розвитку енергопостачального підприємства є два складники: запити споживачів, тобто задоволення потреб населення, суб'єктів господарської діяльності, бюджетних установ, і стратегічні перспективи поступального розвитку галузі;

4) стратегічний план, програми, проекти енергопостачальних підприємств є складними аналітичними продуктами, які враховують легітимні інтереси багатьох стейкхолдерів.

Особливої уваги заслуговує подальше дослідження питань, пов'язаних з організаційно-економічним механізмом розроблення та реалізації управлінських рішень стратегічного розвитку енергопостачальних підприємств.

Список літератури:

1. Закон України «Про засади функціонування ринку електричної енергії України» від 24 жовтня 2013 р. № 663-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/663-18>. 2.
2. Ущиповський К.В. Тенденції розвитку електроенергетики: загрози та можливості / К.В. Ущиповський, Ю.Д. Костін // *Енергосбереження. Енергетика. Енергоаудит.* – 2013. – № 1. – С. 21–32.
3. Артемчук Т.О. Ключові фактори успіху завдяки програмі трансформації енергетичної галузі / Т.О. Артемчук // *Економічний аналіз*; редкол.: В.А. Дерій (гол. ред.) [та ін.]. – Тернопіль : *Економічна думка*, 2016. – Том 24. – № 2. – С. 65–70.
4. Боднарчук В. Стан оптового ринку електричної енергії України та перспективи планування стратегічного розвитку енергогенеруючих підприємств / В. Боднарчук // *Сіверянський літопис.* – 2007. – № 5. – С. 205–214.
5. Перерва П.Г. Формування цінності взаємовідносин енергопостачальних підприємств зі споживачами електроенергії / П.Г. Перерва, Т.В. Омеляненко // *Маркетинг і менеджмент інновацій.* – 2014. – № 1. – С. 152–160 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/Mimi_2014_1_17.
6. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5/2015>.
7. Крикавський Є. *Маркетинг енергозабезпечення* : [монографія] / Є. Крикавський, Н. Косар, Л. Мороз. – Львів : Львівська політехніка, 2001. – 196 с.
8. Цена умных аккумуляторов Tesla – так ли они выгодны [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.iphones.ru/iNotes/444206>.

Лозинська І.В., к. е. н., доцент,
доцент кафедри економіки
Сумський національний аграрний університет
Бессараб О.В., аспірант кафедри економіки
Сумський національний аграрний університет

АДАПТАЦІЯ УКРАЇНСЬКИХ СТАНДАРТІВ ЯКОСТІ ПРОДУКЦІЇ СКОТАРСТВА ДО СВІТОВИХ ВИМОГ

Лозинська І.В., Бессараб О.В. Адаптація українських стандартів якості продукції скотарства до світових вимог. У статті розкривається проблема необхідності адаптації українських стандартів якості продукції скотарства відповідно до світових вимог. Визначено основні вітчизняні особливості виробництва продукції. Проаналізовано законодавчі перешкоди, що заважають розвитку виробництва якісної продукції скотарства. Отримані в ході дослідження результати сприятимуть підвищенню конкурентоспроможності продукції скотарства на ринках.

Ключові слова: якість продукції скотарства, європейські стандарти якості, конкурентоспроможність, ринок продукції скотарства, сільськогосподарські підприємства

Лозинская И.В., Бессараб Е.В. Адаптация украинских стандартов качества продукции скотоводства в соответствии с мировыми требованиями. В статье раскрывается проблема необходимости адаптации украинских стандартов качества продукции скотоводства в соответствии с мировыми требованиями. Определены основные отечественные особенности производства продукции. Проанализированы законодательные препятствия, мешающие развитию производства качественной продукции скотоводства. Полученные в ходе проведения результаты будут способствовать повышению конкурентоспособности продукции скотоводства на рынках.

Ключевые слова: качество продукции скотоводства, европейские стандарты качества, конкурентоспособность, рынок продукции скотоводства, сельскохозяйственные предприятия

Lozynska I.V., Bessarab O.V. Adaptation of Ukrainian cattle breeding standards of product quality to international requirements. The article deals with the problem of necessity to adapt Ukrainian standards of cattle breeding production quality in accordance with international standards. In addition, it defines the main features of domestic production. In the course of research were analyzed legal obstacles to the production of quality cattle breeding products. The results will improve the competitiveness of products in cattle markets.

Keywords: product quality cattle, european quality standards, competitive, market of cattle breeding products, agricultural enterprises

Постановка проблеми. Із розширенням меж світогосподарських зв'язків України та інтеграції її до світової спільноти і СОТ проблема якості продукції скотарства стає особливо актуальною. Крім того, у глобалізованому просторі перед сільськогосподарськими підприємствами всіх форм господарювання ставляться однакові завдання: отримання максимального прибутку, забезпечення стабільного розвитку, забезпечення переваг на ринку серед конкурентів. У цьому переліку якість продукції стає визначальним критерієм. Вищевикладене підтверджує актуальність теми даного дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку скотарства, включаючи виробництво якісної продукції, присвячено праці багатьох науковців та практиків. Ними розглядаються питання технічного та технологічного забезпечення якості молочних продуктів (В. Касянчук, О. Лакішик, А. Твердохліб, В. Вінтоняк, І. Орлова, О. Якубчак), аналізується стан ринку молока, пер-

спективи його розвитку (О.І. Гуторов, М.М. Ільчук, М.В. Калінчик, Т.Л. Мостенська, М.К. Пархомець, О.В. Шпичак та ін.).

Постановка завдання. Сьогодні в Україні існує кілька проблем щодо якості продукції скотарства, що знаходить своє безпосереднє відображення у виробництві низки м'ясо-молочних продуктів, які здебільшого не відповідають установленим національним (європейським) стандартам. Останнє засвідчує необхідність підвищення якості м'ясної та молочної продукції як для внутрішнього, так і зовнішнього споживання, а також для того, щоб вітчизняні виробники продукції скотарства могли успішно конкурувати на відповідному європейському ринку.

Виклад основних результатів. Окрім якості, до проблем розвитку слід віднести також неповну відповідність стандартам і неналежну систему контролю, яка б відповідала вимогам європейського рівня. Використання застарілих технологій, незадовільний рівень ветеринарного забезпечення, нестабільність

і непередбачуваність цінової кон'юнктури, у тому числі відсутність цивілізованої інфраструктури сегмента ринку, та низка інших чинників посилювали кризу в досліджуваній продукції [4].

Курс на інтеграцію з європейськими країнами та одночасне співробітництво з близьким зарубіжжям вимагає від економіки України забезпечення світових стандартів якості продукції та якнайнижчої собівартості її одиниці. За таких умов продукція зможе стати конкурентоспроможною на споживчому ринку. У цьому разі діяльність підприємств продукції скотарства вимагає адекватних заходів як на рівні держави, так і регіонів. Цілком зрозуміло, що в даній ситуації максимально можна вплинути на розвиток скотарства, створивши умови для розвитку великотоварного виробництва [3].

На нинішньому етапі розвитку сільського господарства в умовах СОТ дрібнотоварний сектор скотарської продукції вже не спроможний самостійно задовольнити потреби переробної промисловості у високоякісній сировині. Виробничі можливості господарств населення не дають змоги сформувати потужний обсяг сировинної бази, а санітарно-гігієнічні умови отримання в них молока не забезпечують його належну якість та відповідність прийнятним державним стандартам.

Сільськогосподарські підприємства забезпечили перший та вищий ґатунки в загальній структурі закупленого молока, тоді як від господарств населення сировина надходила здебільшого другим ґатунком (рис. 1).

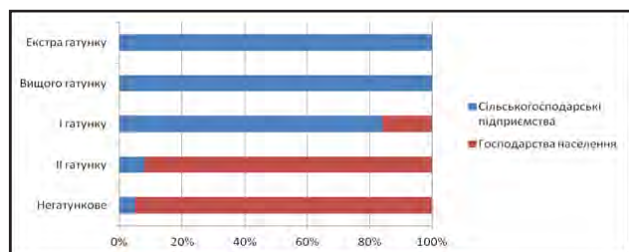


Рис. 1. Структура закупленого переробними підприємствами молока за основними ґатунками в 2015 р., %

Джерело: розраховано авторами за даними Державної служби статистики України

Основні проблеми, які стримують поступальний розвиток молочної промисловості, безпосередньо пов'язані зі скороченням сировинної бази та низькою якістю продукції, що постачається на переробку. Причина полягає в незабезпеченні умов утримання корів, що призводить до виникнення захворювань тварин, а також відсутності первинної обробки (охолодження) молока в більшості приватних селянських господарствах і багатьох сільськогосподарських підприємствах [6].

У 2014 р. з усієї кількості закупленого молока від господарств населення питома вага вищого ґатунку

становила лише 0,1%, першого – 15,8%, другого та неґатункового – відповідно 83,6% і 84,5%.

Також слід звернути увагу на той факт, що від господарств населення з усього переданого на переробні підприємства молока лише 47,4% його обсягу надійшло охолодженом до 10°C, тоді як від сільськогосподарських підприємств – 71,7%. Відповідно ціна 1 т молока становила 2 424,9 грн. і 3 498,8 грн. Тобто різниця у майже 44,3% свідчить на користь необхідності широкого використання систем охолодження молока і механізованого доїння, у тому числі використання в господарствах населення як мінімум індивідуальних доїльних установок.

Для виправлення такої ситуації на державному рівні останніми роками активізувалися зусилля зі створення мережі закупівельних пунктів на базі сільськогосподарських заготівельно-збутових обслуговуючих кооперативів та їх оснащення сучасним устаткуванням для охолодження і зберігання молока, а також відродження великотоварного виробництва на базі створення нових сучасних тваринницьких комплексів і реконструкції наявних ферм у сільськогосподарських підприємствах.

Дотації на молоко та м'ясо ВРХ повинні здійснюватися з урахуванням якісних показників і бути спрямовані на стимулювання виробництва високоякісної продукції, тобто необхідно диференціювати підтримку залежно від якості [1].

Наприклад, до 2016 р. виплачується 40 коп./кг за молоко екстра та вищого сорту і 25 коп. – за молоко першого сорту. За надоїв 6 тис. кг це до 2 400 грн./рік від однієї корови. Щодо вирощування ВРХ на м'ясо, то ситуація складається гірше. Максимальний рівень доплат за 1 кг живої ваги поголів'я вищого ґатунку товаровиробник може отримати 3,50 грн. Це може трохи нівелювати критично низьку ціну в 2013 р. – 11 грн./кг живої ваги. Тобто за бичка вагою 400 кг сільськогосподарське підприємство зможе отримати дотацій до ПДВ у розмірі 1 400 грн. Державна повинна взяти на себе розроблення нормативно-правової документації щодо здешевлення матеріальної бази: вартості доїльного та холодильного обладнання, забезпечення племматеріалом, поліпшення якісного складу поголів'я у приватному секторі. Племінним заводам сума сягає до 1 900 грн. за голову, племрепродукторам – до 1 000 грн., іншим агропідприємствам – до 600 грн. за голову.

Хоча сільськогосподарські ринки більше ніж інші відповідають умовам чистого ринку, на практиці вони дещо відходять від правил: попит на них концентрований, за переходу до ринку він ще і монополізований переробними підприємствами. На відміну від сільськогосподарських продовольчі ринки є носіями концентрованої пропозиції і розпошеного споживчого ринку [2].

Інтереси учасників сільськогосподарських ринків протилежні. Виробники хочуть реалізувати свою продукцію за цінами, що перевищують виробничі

витрати, проте тільки частина виробників, які господарюють у кращих умовах, мають мінімальні витрати. Якщо їх пропозиція задовольняє попит, то продукція інших виробників не знаходить збуту чи продається за цінами, нижчими від затрат. Покупець і переробник зацікавлені в найнижчих цінах, оскільки вони входять до складу виробничих витрат і впливають на результати їх господарської діяльності [7].

Ринок продуктів скотарства є особливим видом ринку. Його особливості викликані насамперед тим, що коров'яче молоко, жива худоба та яловичина є принципово різними ринковими продуктами як із погляду споживчої, так і з погляду організаційної характеристики. Його цілісність і єдність забезпечуються лише завдяки нерозривності процесу виробництва цих продуктів.

Проте, на нашу думку, динамічність ситуації на ринку продукції скотарства породжує нові проблеми: відбуваються зміни в нормативно-правовому забезпеченні, виникають нові взаємозв'язки й залежності. Проблематичним залишається формування цілісної ринкової інфраструктури: потребує вдосконалення система взаємовідносин учасників ланцюга від товаровиробника сировини до споживача продукту. Особливо ця проблема загострилася після вступу України до СОТ, коли вітчизняні товаровиробники через відсутність гідного фінансування продукції не змогли конкурувати з імпортованою (не завжди належної якості) продукцією.

Нині недосконалість законодавчої бази створює великі перепони в розвитку виробництва якісної продукції скотарства. Так, наприклад, неоднозначна ситуація щодо механізму нарахування та виплати дотацій виробникам молока та м'яса ВРХ призвела до більш стрімких темпів зниження закупівельних цін, незважаючи на наявний дефіцит продукції галузі [7].

Зі зміною в 2011 р. попереднього механізму дотацій спостерігалось нетипове для зимового сезону 2012–2014 рр. зниження закупівельних цін на молоко. Закупівельні ціни на молоко від сільгосп підприємств знизилися в середньому на 6% порівняно з відповідним періодом минулого року (з урахуванням дотацій). Для господарств населення цей показник становив 11%. Окрім того, за 2012–2015 рр. на 23% скоротилося надходження молока на переробку, що стало обмеженням бази для нарахування дотацій виробникам молока і може призвести до загострення ситуації у продукції молочного тваринництва в подальшому.

В ЄС у період так званого «великого молока» держави купують у виробників надлишки, а взимку продають сухе молоко. В Україні ці механізми не діють. Взимку, у період найменшої пропозиції, закупівельні ціни на цю сировину в Україну на 10–20% вище, ніж в ЄС.

В Європі також оперують «літньою» і «зимовою» цінами, але різниця між ними становить 10–15%.

Цьому сприяє планомірне протягом року, а не масове взимку, як в Україні, отелення корів. В Україні 65% молока виробляють у весняно-літній період, а 35% – в осінньо-зимовий.

Тільки усвідомивши ці реалії, уряд зможе цивілізовано впливати на ціни: бюджетною підтримкою сільгосптоваровиробників, інтервенціями з Держрезерву або імпортом за міждержавними угодами [3].

З 01.01.2012 Законом України «Про зміни до процесу оподаткування переробних підприємств» № 4268 викладено в новій редакції п. 1 підрозділу 2 розділу XX Податкового кодексу і змінено порядок оподаткування ПДВ діяльності переробних (м'ясо-молочних) підприємств та виплати ними дотацій сільськогосподарським товаровиробникам, що існував до зазначеної дати. Зокрема, встановлено, що позитивна різниця між сумою податкових зобов'язань звітного (податкового) періоду та сумою податкового кредиту звітного (податкового) періоду, визначена у податковій декларації з ПДВ щодо діяльності з постачання продукції, сплачується до спеціального фонду державного бюджету України та на спеціальний рахунок, відкритий ним в органі держказначейства, у відповідних розмірах. Також було змінено механізм виплати компенсації сільгосптоваровиробникам за продані ними переробним підприємствам молоко і м'ясо в живій вазі [5].

Україна давно могла розширити можливості експорту м'яса яловичини та молочних продуктів до ЄС, але в результаті невідповідності української системи контролю безпеки харчових продуктів європейській ці плани були недосяжними для потенційних експортерів, тому конче необхідно розробити механізм дій щодо реформування безпеки продуктів харчування і впровадження європейських стандартів якості. Зокрема, Мінагрополітики спільно з Держветфітгосслужбою для першочергової адаптації законодавства до умов зони вільної торгівлі в рамках Угоди про асоціацію «Україна – ЄС» слід розробити проекти законів «Про корми», «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо ідентифікації та реєстрації тварин», «Про побічні продукти тваринного походження, не призначені для споживання людиною», «Про державний контроль у сфері забезпечення безпеки, якості харчових продуктів, кормів, благополуччя тварин», «Про зменшення документів дозвільного характеру».

Висновки. Отже, для гармонізації законодавства України із законодавством ЄС у сфері створення необхідних та достатніх умов щодо забезпечення населення країни безпечними для здоров'я харчовими продуктами тваринного походження та доступу української м'ясо-молочної продукції до європейського ринку слід проводити велику роботу. Але витрачені зусилля неодмінно призведуть до позитивних результатів, зокрема підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції скотарства на світових ринках.

Список літератури:

1. Аналіз і прогноз світових ринків продукції тваринництва / О.М. Шпичак, Ю.О. Лупенко, В.М. Присяжнюк. – К. : ННЦ ІАЕ, 2012. – 250 с.
2. Баланси сільськогосподарської продукції та продовольства / О.М. Шпичак, Ю.О. Лупенко, В.Я. Месель-Веселяк – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 74 с.
3. Винтоняк В. Молочная отрасль Украины / В. Винтоняк // Продукты & Ингредиенты. – 2008. – № 5. – С. 48–52.
4. Гуторов О.І. Світові тенденції розвитку молочного скотарства / О.І. Гуторов // Економіка АПК. – 2011. – № 6. – С. 151–158
5. Ільчук М.М. Розвиток ринку молочної продукції / М.М. Ільчук, В.І. Радько, І.В. Мельникова. – К. : Компринт, 2012. – 427 с.
6. Касянчук В. Проблеми безпечності української молочної продукції / В. Касянчук // Продукты & Ингредиенты. – 2008. – № 5. – С. 54–56.
7. Лакішик О.В. Стан і перспективи експорту молока та молокопродуктів / О.В. Лакішик // Економіка АПК. – 2008. – № 5. – С. 136–141.
8. Мостенська Т.Л. Формування попиту та пропозиції на молоко та молочні продукти / Т.Л. Мостенська // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – № 26. – С. 35–42.

УДК 631.1

Мандич О.В., к. е. н., доцент,
доцент кафедри економіки та маркетингу
*Харківський національний технічний
університет сільського господарства
імені Петра Василенка*

СТРАТЕГІЇ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОГО РОЗВИТКУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Мандич О.В. Стратегії конкурентоспроможного розвитку сільськогосподарських підприємств. У статті розглянуто систему конкурентних стратегій аграрних підприємств, зокрема особливу увагу приділено стратегії отримання конкурентних переваг як загальної конкурентної стратегії. Проаналізовано особливості формування і використання деяких певних стратегій у сучасних умовах сільськогосподарських підприємств в Україні. Запропоновано комплексну стратегію для формування конкурентного потенціалу та конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств функціональними компонентами.

Ключові слова: конкурентоспроможність, стратегія, система, підприємство, сільськогосподарське виробництво, ефективність.

Мандич А.В. Стратегии конкурентоспособного развития сельскохозяйственных предприятий. В статье рассмотрена система конкурентных стратегий аграрных предприятий, в частности особое внимание уделено стратегии получения конкурентных преимуществ в качестве общей конкурентной стратегии. Проанализированы особенности формирования и использования некоторых определенных стратегий в современных условиях сельскохозяйственных предприятий в Украине. Предложена комплексная стратегия для формирования конкурентного потенциала и конкурентоспособности сельскохозяйственных предприятий функциональными компонентами.

Ключевые слова: конкурентоспособность, стратегия, система, предприятие, сельскохозяйственное производство, эффективность.

Mandych O.V. Strategy of agricultural enterprises competitive. In the article the system of competitive strategies of enterprises, in particular, special attention is paid to strategies gain a competitive advantage as the overall competitive strategy. Peculiarities of formation and use of certain defined strategies for modern conditions of agricultural enterprises in Ukraine. A comprehensive strategy for the formation of a competitive capacity and competitiveness of agricultural enterprises by functional components.

Keywords: competitiveness, strategy, system, enterprise, agricultural production, efficiency.

Постановка проблеми. Підвищення конкурентоспроможності аграрних підприємств за сучасних умов їх функціонування на об'єктових ринках є одним із найскладніших та найперспективніших напрямів досліджень, що передусім викликане особливостями провадження їх виробничої діяль-

ності. Слід відзначити, що основні проблеми провадження ефективної виробничої-господарської діяльності аграрних товаровиробників мають не лише комерційний, а й виробничий характер, тому пристосування наявних теоретичних положень та виокремлення основних компонентів із подальшим використанням як комплексної стратегії є актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує широкий спектр уже визначених у теорії стратегій ринкової конкуренції, які можна об'єднати в систему конкурентних стратегій підприємств і розглядати їх як сукупність стратегій, спрямованих на адаптацію підприємств до змін в умовах конкуренції та зміцнення його довгострокової конкурентної позиції на ринку. Зокрема, виділяють блок стратегій формування конкурентних переваг (стратегії контролю над витратами, стратегії диференціації та стратегії фокусування), блок стратегій забезпечення конкурентоспроможності підприємств (товарно-ринкова та ресурсно-ринкова стратегії, технологічна стратегія, соціальна стратегія, фінансово-інвестиційні стратегії, організаційна та управлінська стратегії тощо), блок стратегій конкурентної поведінки підприємств на обраних цільових ринках (наступальні, оборонні та коопераційні стратегії). Однак, на нашу думку, їх пристосування до діяльності аграрних підприємств в повному обсязі не є можливим через галузеву специфіку.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження окремих компонентів системи конкурентоспроможного розвитку підприємств для можливості обґрунтування їх використання у виробничо-комерційній діяльності вітчизняних аграрних підприємств з метою підвищення ефективності їх функціонування на цільових ринках.

Виклад основних результатів. Система конкурентних стратегій підприємств у теорії має включати стратегії формування конкурентних переваг, стратегії забезпечення конкурентоспроможності підприємств та стратегії їх конкурентної поведінки. При цьому слід відзначити, що основною особливістю формування даних стратегій для умов діяльності аграрних підприємств є неможливість їх швидкого та повного впровадження через низку чинників організаційного, економічного та управлінського характеру.

Зокрема, що стосується проблем організаційної частини, то першочерговою стратегією підприємств є якнайповніше забезпечення використання наявних виробничих потужностей підприємств. В аграрному виробництві роками формується техніко-технологічна база, проведення оновлення якої не є можливим для фактора швидкого реагування на зміни ринкового середовища. Тобто така стратегія формування конкурентних переваг, як стратегія диференціації, та основні виробничі стратегії забезпечення кон-

курентоспроможності підприємств – товарно-ринкова, ресурсно-ринкова та технологічна стратегія – здебільшого не зможуть оновлюватися або взагалі застосовуватися до аграрних підприємств у короткостроковому періоді. Слід також зазначити, що основним негативним фактором підвищення конкурентоспроможності для аграрних підприємств є час, тому саме швидке реагування на ринкову ситуацію є одним із найважливіших та найважчих завдань, поставлених перед ними.

Пристосовуючи стратегії надбання конкурентних переваг чи так звані загальні стратегії конкуренції, сутність яких розкрита через матрицю за канонічним підходом М. Портера, для умов функціонування аграрних підприємств, можна зробити такі висновки.

Стратегія «лідирівання на основі зниження витрат (цін)» базується на оптимізації усіх частин виробничо-управлінської системи: виробничих потужностей; рівня витрат на сировину, матеріали, енергоносії; продуктивності праці, тобто зорієнтованої на високий рівень показників ефективності виробництва. З іншого боку, ця стратегія може сприяти зниженню інших параметрів конкурентоспроможності: якості виготовлення окремих деталей, відповідного рівня сервісу тощо.

Конкурентні переваги низьких витрат особливо важливі, коли:

- на ринку переважає цінова конкуренція;
- продукція має високий рівень стандартизації;
- витрати покупців на перехід до споживання продукції конкуруючих підприємств незначні.

Стратегія диференціації передбачає використання елементів унікальності у виробництві та збуті продуктів, які мають цінність для споживачів. Ця додаткова цінність, якої не мають продукти конкуруючих підприємств, дає змогу товаровиробнику отримувати премію, яка являє собою різницю між ціною, що призначає виробник, та середньою ціною в галузі. Успіх конкурентної стратегії диференціації вимагає відповідності між потребами в диференціації, які мають споживачі, та можливостями підприємства забезпечити цю диференціацію.

СТРАТЕГІЧНА ПЕРЕВАГА

Унікальність для споживача	Становище низькозатратного підприємства
-------------------------------	---

Диференціація (у межах ринку)	Економія витрат (у межах ринку)
Фокусування (у межах цільового сегменту ринку)	

СТРАТЕГІЧНА
МЕТА

Рис. 1. Класифікація стратегій конкуренції за канонічним підходом М. Портера [7]

Стратегія диференціації створює сприятливі умови для взаємодії з усіма п'ятьма елементами проміжного середовища організації і за умови ефективної реалізації дає змогу отримувати вищі прибутки, ніж стратегія контролю над витратами [7].

Необхідним є ринковий аналіз потенціалу диференціації за кожним видом продукції, що враховує готовність споживачів до диференціації, а також дає змогу визначити найбільш перспективні напрями позиціонування.

Стратегія фокусування – це більш глибока диференціація продукції, що випускається підприємством, або досягнення нижчих витрат в умовах функціонування на обраному сегменті. Іноді обидві сторони цієї стратегії реалізуються одночасно.

Для аграрних підприємств стратегія фокусування являє собою комплекс рішень щодо переліку цільових сегментів, на яких воно буде працювати, та способу позиціонування товарів підприємства в кожному із цільових сегментів. Укрупнено процес розроблення стратегії фокусування для підприємств складається з п'яти етапів.

1. Визначення доцільності застосування підприємством генеричної стратегії фокусування.

2. Сегментування ринку.

3. Вибір цільових сегментів.

4. Позиціонування товару на ринку.

5. Конкретизація стратегії фокусування шляхом розроблення комплексу маркетингу для кожного цільового сегменту.

Підставами для проведення виділення сегментів є попередній аналіз ринкового середовища і результати дослідження щодо вияву споживчих мотивацій. Для такого дослідження можуть бути використані такі технології вивчення мотивів потенційних споживачів, обрані з урахуванням галузевої специфіки (сфера аграрного виробництва):

1. Опитування. Виконується спеціалістами-маркетологами, які проводять співбесіду з потенційними споживачами (переробними підприємствами тощо) у довільній формі. Співбесіда розпочинається із загальних проблем і поступово звужується до об'єкту дослідження.

2. Тест «третьої особи». Полягає в тому, що учаснику експерименту пропонується прокоментувати точку зору іншої особи стосовно об'єкту дослідження.

Отримані в процесі сегментування сегменти можуть становити різний інтерес для підприємства. Під час прийняття рішення щодо кількості сегментів, які підприємство буде охоплювати своєю діяльністю, можливі три альтернативи:

а) ринок розглядається у цілому як один великий сегмент, тобто не сегментується взагалі;

б) діяльність підприємства концентрується на всіх сегментах ринку і для кожного розробляється комплекс маркетингу;

в) зусієї сукупності обирається один або декілька значущих за своїми потенційними можливостями сегментів.

Запропонований М. Портером підхід до класифікації конкурентних стратегій пізніше піддавався неодноразовим доповненням та модифікаціям. Одна з таких модифікацій передбачає виділення не трьох, а п'яти базових стратегій конкуренції:

– стратегія лідерства по витратах;

– стратегія широкої диференціації;

– стратегія оптимальних витрат;

– сфокусована стратегія на базі низьких витрат;

– сфокусована стратегія на базі диференціації продукції.

Відповідно до даної точки зору, базова конкурентна стратегія являє собою основу конкурентної поведінки підприємства на ринку й описує схему забезпечення переваг над конкурентами та формує стратегію управління підприємством. Виділяють п'ять базових стратегій конкуренції:

– стратегія зниження собівартості – орієнтована на масовий випуск стандартної продукції, що більш ефективна та потребує менших питомих витрат, ніж виготовлення невеликих партій різномірної продукції. Стимулом до її використання є значна економія на масштабі виробництва та залучення великої кількості споживачів, для яких ціна є визначальним фактором під час купівлі;

– стратегія диференціації продукції – базується на спеціалізації у виготовленні особливої продукції, яка є модифікацією наявної;

– стратегія сегментування ринку – спрямована на забезпечення переваг над конкурентами у відокремленому та часто єдиному сегменті ринку, який виділяється на основі географічного, психографічного, поведінського, демографічного або інших принципів сегментації;

– стратегія впровадження інновацій – виробники не зв'язують себе необхідністю знижувати собівартість продукції, що виробляється, диференціювати її тощо. Головна мета – випередити конкурентів та одноособово зайняти ринкову нішу, де конкуренція незначна;

– стратегія негайного реагування на потреби ринку – має на меті максимально швидко задоволення виникаючих потреб у різних сферах бізнесу. Основний принцип поведінки – вибір та реалізація проектів, найбільш рентабельних у поточних ринкових умовах.

Висновки. Стратегія забезпечення конкурентоспроможності підприємства являє собою комплексну стратегію підприємств, яка включає довгострокові програми дій по всіх функціональних напрямках його діяльності, спрямовані на формування належного рівня конкурентного потенціалу та конкурентоспроможності. Пристосування наявних теоретичних положень до умов виробничо-господарської діяльності аграрних підприємств дає можливість виділити основні компоненти, а також запропонувати комплексну систему забезпечення їх конкурентоспроможності.

Складниками забезпечення конкурентоспроможності аграрних підприємств є використання таких стратегій або окремо, або у вигляді системи:

– товарно-ринкова стратегія, яка включає в себе рішення за такими аспектами, як номенклатура й асортимент продукції та ступінь їхнього оновлення, масштаби виробництва, якість продукції, ціноутворення;

– ресурсно-ринкова стратегія, яка включає в себе рішення за такими аспектами, як обсяг ресурсних запасів і частота їх поповнення, якість ресурсів, поведінка на ринку ресурсів;

– технологічна стратегія, яка включає в себе рішення за такими аспектами, як характер технології, ступінь стабільності технології, оновлення технології, технологічні розриви;

– інтеграційна стратегія, яка включає в себе рішення за такими аспектами, як вертикальна інтеграція, горизонтальна інтеграція, діагональна інтеграція;

– інвестиційно-фінансова стратегія, яка включає в себе рішення за такими аспектами, як залучення зовнішніх фінансових ресурсів, повернення залучених коштів, інвестування власних коштів;

– соціальна стратегія, яка включає в себе рішення за такими аспектами, як чисельність робітників, взаємозамінність робітників, диференціація робітників, соціальний тип колективу;

– управлінська стратегія, яка включає в себе рішення за такими аспектами, як тип управління, організаційна структура, управлінські комунікації тощо.

Список літератури:

1. Аникин Б.А. Коммерческая логистика / Б.А. Аникин, А.П. Тяпухин. – М. : Проспект, 2005. – 432 с.
2. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : [монографія] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод. – Донецьк : Дон ДУЕТ, 2006. – 294 с.
3. Довбенко В.І. Чинники підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств / В.І. Довбенко // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2007. – № 4. – С. 15–21.
4. Красноручський О.О. Державне регулювання аграрної сфери та динаміка конкурентоспроможності її суб'єктів / О.О. Красноручський // Вісник ХНТУСГ. Економічні науки. – 2014. – № 150. – С. 9–18.
5. Лупенко Ю.О. Пріоритетні напрями інноваційної діяльності в аграрній сфері України / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2014. – № 12. – С. 5–11.
6. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / І.О. Піддубний, А.І. Піддубна. – Х. : ІНЖЕК, 2004. – 264 с.
7. Портер М. Международная конкуренция: Конкурентные преимущества стран / М. Портер ; пер. с англ. – М. : Международные отношения, 1993. – 896 с.
8. Райзберг Б.А. Курс управления экономикой / Б.А. Райзберг. – СПб. : Питер, 2003. – 528 с.
9. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства (організації) : [навч. посіб.] / За ред. І.Ю. Сиваченка. – Київ : ЦНЛ, 2003. – 186 с.
10. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р.А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.

Слепян Е.В., к. е. н.,
доцент кафедри економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Сотченко Ю.К., викладач кафедри
економіки підприємства
Запорізька державна інженерна академія
Николаєв С.В., студент
Запорізька державна інженерна академія

ВИРОБНИЧА ПОТУЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА ТА ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ЇЇ ВИКОРИСТАННЯ

Слепян Е.В., Сотченко Ю.К., Николаєв С.В. Виробнича потужність підприємства та підвищення ефективності її використання. У статті висвітлено поняття «виробнича потужність підприємства», визначено основні види виробничої потужності, вказано послідовність розрахунків, за якими визначають виробничу потужність кожного підрозділу промислового підприємства, сформовано класифікацію факторів впливу на величину формування виробничої потужності, розглянуто напрями підвищення ефективного використання виробничої потужності.

Ключові слова: ефективність, виробнича потужність, формування, класифікація факторів, підвищення інтенсивності використання, підвищення екстенсивності використання, оптимізація.

Слепян Э.В., Сотченко Ю.К., Николаев С.В. Производственная мощность предприятия и повышение эффективности ее использования. В статье освещено понятие «производственная мощность предприятия», определены основные виды производственной мощности, указана последовательность расчетов, определяющих производственную мощность каждого подразделения промышленного предприятия, сформирована классификация факторов влияния на величину формирования производственной мощности, рассмотрены направления повышения эффективного использования производственной мощности.

Ключевые слова: эффективность, производственная мощность, формирование, классификация факторов, повышение интенсивности использования, повышение экстенсивности использования, оптимизация.

Slepian E.V., Sotchenko Y.K., Nikolayev S.V. Production capacity and efficiency of its use. The Article deals with the concept of fabric capacity, the main types of productive capacity are defined. Sequence of calculations are noted which determine the production capacity of each unit of industrial enterprise. Classification of factors influencing the formation of the value of production capacity is defined. Ways of increasing efficient use of production capacity are considered.

Keywords: efficiency, production capacity, formation, classification factors increasing the intensity of use, increasing the extensiveness of use, optimization.

Постановка проблеми. Основною метою функціонування будь-якого підприємства в умовах жорсткої конкуренції є забезпечення міцних позицій на ринку. Дефіцит якісно нових виробничих потужностей є однією із суттєвих проблем багатьох підприємств. Нарощування, оновлення і структурна перебудова виробничих потужностей підприємств впливають на ефективність виробничо-господарської діяльності. Нові економічні процеси, що відбуваються в Україні в умовах інтеграції, зумовлюють необхідність постійного підвищення технічного рівня вітчизняного виробництва для утримання ринкових позицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми і питання щодо формування й оцінки виробничої потужності підприємств, визначення умов

економічної ефективності розширення й освоєння нових виробничих потужностей розглядали у своїх працях такі відомі вітчизняні та зарубіжні вчені-економісти, як П. Друкер, А. Маршалл, М. Портер, І.М. Бойчик, І.С. Грозний, І.Б. Швець та ін. Останні публікації в періодичній літературі та в офіційних урядових матеріалах акцентують увагу на проблемах хронічного недовантаження наявних виробничих потужностей промислових підприємств в умовах тривалої кризової ситуації в Україні, оскільки цей недолік суттєво впливає на економічну ефективність виробництва, а отже, на динаміку і напрям інвестиційних вкладень

Постановка завдання. Мета дослідження полягає у визначенні особливостей формування виробничої потужності вітчизняних підприємств та в

розгляді напрямів підвищення ефективності її використання в сучасних умовах господарювання.

Виклад основних результатів. Нині Україна стикнулася з проблемою структурних перетворень національної економіки, які пов'язані не тільки з необхідністю становлення ринкових відносин, але й об'єктивною потребою відповідати розвинутим світовим господарським системам [1, с. 243].

Виробнича потужність підприємства – це максимально можливий випуск продукції в номенклатурі й асортименті планового року за повного використання виробничого обладнання з урахуванням заходів щодо впровадження передової технології виробництва і наукової організації праці.

Розрізняють такі види виробничої потужності:

– перспективна виробнича потужність: відображає очікувані зміни технології й організації виробництва, номенклатури основної продукції, закладені в перспективних планах підприємства;

– проектна виробнича потужність: під час зазначення проектних норм продуктивності окремих видів обладнання вказується сумарна загальна потужність споруджуваного підприємства або під час реконструкції виробничого об'єкта;

– діюча (поточна) виробнича потужність підприємства (цеху, лінії, агрегату, машини): відображає потенційну можливість виробити протягом календарного періоду часу максимальну кількість продукції згідно з номенклатурним планом, визначається за потужністю провідних виробничих цехів, дільниць, лінії, агрегатів, груп обладнання, машини;

– вхідна виробнича потужність: потужність на початок планового періоду (квартал, рік);

– виробнича потужність на виході: вказується потужність на кінець планового періоду;

– вибуваюча виробнича потужність: вибуваюча з процесу виробництва потужність у плановому періоді;

– середньорічна виробнича потужність: базис для розрахунку виробничої програми.

Для розрахунку виробничої потужності необхідно мати такі дані: плановий фонд робочого часу одиниці обладнання, кількість одиниць обладнання, продуктивність обладнання, трудомісткість виробничої програми, досягнутий коефіцієнт виконання норм виробітку.

Існує послідовність розрахунків, за якими визначають виробничу потужність кожного наступного підрозділу промислового підприємства, що наведено на рис. 1.

Підвищення ефективності використання виробничої потужності – проблема комплексна. Вона охоплює не тільки питання капітальних вкладень (інвестицій) і використання обладнання, а й тісно пов'язана з питаннями планування, організації, технічної підготовки й управління виробництвом, а також підвищення зацікавленості підприємства в кращому використанні обладнання.

А. Маршалл був одним із перших учених, який обґрунтував необхідність оптимізації величини виробничих потужностей підприємств. Він звернув увагу на зміни ціни в періодах, протягом яких пропозиція може збільшуватися до точки максимальної виробничої потужності, і довготривалому періоді, коли змінюється технологія. Поточний розмір основного капіталу А. Маршалл визначав як максимальну потужність. Питання формування виробничих потужностей як фактора виробництва розглядали

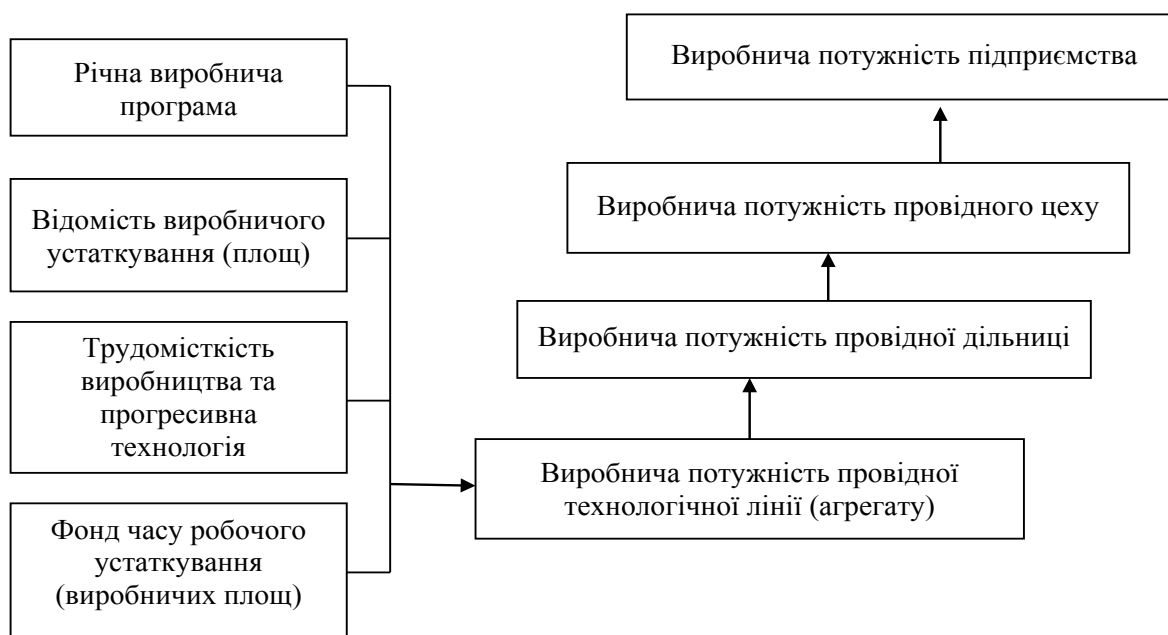


Рис. 1. Послідовність розрахунків виробничої потужності підприємства

Джерело: складено за [2]

Р. Харрод та О.Д. Домар, які прийшли до висновку, що ефективність функціонування виробничої системи визначається не тільки величиною обсягу виробництва продукції, а і прибутку від реалізації як фінансового показника ефективності [3, с. 74].

У сучасних умовах господарювання створення нових виробничих потужностей, їх раціональне структурування формується тільки з урахуванням впливу нових цілей підприємства. Для ухвалення управлінських рішень про створення, розширення та диверсифікацію діючих виробничих потужностей необхідна систематизація чинників, які впливають на формування виробничої потужності. Класифікація факторів, що впливають на величину формування виробничої потужності, побудована за ознакою їхньої деталізації (рис. 2).

У взаємозв'язку з економічними результатами впровадження нових технологічних систем існує необхідність визначення умов їх ефективного використання під час дослідження особливостей формування виробничих потужностей в Україні. У системі планування й управління виробництвом цей процес набуває не тільки теоретичного, але й практичного значення.

Ефективне використання виробничої потужності надає підприємству можливість виробляти більше продукції за менших затрат ресурсів.

Підвищення інтенсивності використання й екстенсивності навантаження виробничих потужностей належить до напрямів підвищення ефективності використання виробничих потужностей підприємства.

Екстенсивне завантаження машин, обладнання й устаткування можна підвищувати до обмеженого календарним фондом часу певного рівня. Як правило, заходи екстенсивного напрямку не потребують капітальних витрат.

Резерви підвищення інтенсивного навантаження устаткування практично не є такими вичерпними, зростаючий рівень інтенсивного використання виробничого апарату потребує значних інвестицій. Але треба зазначити, що вкладення капіталу порівняно швидко відшкодовуються за рахунок одержуваного додаткового економічного ефекту.

Постійні структурні перетворення виробничої системи різних рівнів мають особливе значення за орієнтації на ринкові потреби.



Рис. 2. Класифікація факторів впливу на величину формування виробничої потужності

Джерело: складено за [4]

Сучасні тенденції структурних перетворень ґрунтуються на системному підході, що має такі складники:

- створення достатньо автономних та самостійно взаємодіючих виробничих підрозділів;
- розвиток горизонтальних, а не вертикальних зв'язків;
- гнучке використання робочої сили; впровадження творчих ідей у виробництво;
- пристосування виробництва до замовлень ринку й організація виробництва дрібних партій продукції;
- створення безперервно-потоків систем багатопредметного виробництва;
- відмова від страхових запасів;
- нові якісні технологічні системи [5, с. 70].

В умовах автоматизації виробництва та під час упровадження сучасних інноваційних технологій виявлення цих закономірностей формується науково-методичний фундамент удосконалення системи показників техніко-економічного й оперативно-виробничого планування.

Наявність конкуренції між виробниками на внутрішньому ринку країни та прагнення до активної позиції на міжнародному ринку сприяють активізації інвестиційних процесів, спрямованих на розширення й уведення в експлуатацію нових виробничих потужностей. Але низька рентабельність продукції українських промислових підприємств обмежує здійснення інвестиційної діяльності, це зумовлює жорсткі вимоги до обґрунтування необхідних обсягів виробничої потужності та відповідних інвестиційних ресурсів.

На ефективність виробничо-господарської діяльності підприємства істотно впливає важливий показник – гнучкість. Здатність оперативного реагування на зміну споживчого попиту активно впливає та є потужним стимулом для формування якісно нових конкурентоспроможних виробничих потужностей.

Підприємства в коротші терміни і з меншими витратами суспільної праці одержують більший обсяг виробленого продукту, якщо використовують інтенсивні методи розвитку виробництва під час зростання технічного рівня виробництва, прискорення відтворювальних процесів та реалізації процесів технічного оновлення виробництва.

Успішне вирішення завдань створення й освоєння принципово нових виробничих потужностей припускає всебічне вивчення особливостей їх впливу на рівень розвитку продуктивних сил, структуру господарського управління, організацію виробничо-технологічних зв'язків. Ефективність виробничих процесів на цій основі зумовлена як концентрацією виробництва й економією праці, так і великими оперативними можливостями щодо освоєння нових виробів, прискоренням оновлення продукції та поліпшенням її якості [7].

Досвід використання виробничої потужності та ресурсів підприємств промислово розвинутих країн

світу свідчить, що стратегія ресурсозбереження й тактика введення нових виробничих потужностей є взаємообумовленими, а висока ефективність виробництва може бути досягнута за рахунок поточної мобілізації економічних та організаційних чинників. Одним із чинників, який суттєво впливає на бізнес-процеси на підприємстві та результати їх здійснення, є наявна організаційна структура управління підприємством [8].

Отже, визначальним фактором забезпечення виживання на ринку і гарантування конкурентоспроможності підприємства є оптимізація структури його управління.

У сучасних умовах становлення ринкового механізму господарювання важливим чинником зростання ефективності діяльності підприємства є підвищення ефективності використання основних засобів та виробничих потужностей підприємств.

Проблемі підвищення ефективності використання основних засобів належить центральне місце в період становлення ринкового механізму господарювання. Від вирішення цього завдання залежать фінансовий стан підприємства та рівень його конкурентоспроможності.

Існує система показників для з'ясування ефективного використання основних засобів. Оцінку ефективності використання всієї сукупності основних засобів підприємства дають узагальнюючі показники:

- коефіцієнти використання устаткування;
- фондомісткість продукції;
- рентабельність основних засобів;
- віддача основних засобів (фондовіддача);
- коефіцієнт змінності роботи устаткування;
- озброєність праці основними засобами (фондоозброєність);
- коефіцієнт використання виробничої потужності;
- інтегральний коефіцієнт використання устаткування.

Шляхами підвищення ефективності використання основних засобів можуть бути:

- скорочення тривалості виробничого циклу;
- вдосконалення технологічних процесів;
- застосування прогресивних форм організації виробництва і праці;
- оптимізація структури виробничого обладнання;
- ліквідація проблемних місць у виробничому процесі;
- вдосконалення структури основних засобів підприємства;
- технічне переозброєння підприємства;
- механізація та автоматизація виробництва;
- забезпечення максимальної виробничої потужності підприємства.

Скорочення строків освоєння нових потужностей, інтенсифікація виробничих процесів, розвиток

спеціалізації і кооперування промислових підприємств також дуже важливі для ефективного використання виробничих потужностей.

Іноді на підприємствах мають місце значні простої обладнання через різні причини. Найчастіше – це порушення виробничо-технологічної дисципліни, недоліки в матеріально-технічному забезпеченні, організації ремонту обладнання, наявність «вузьких» місць у виробничому процесі. Зниження рівня простоїв устаткування, підвищення екстенсивного навантаження обладнання є важливими факторами покращення використання виробничих потужностей.

Визначення доцільних обсягів нарощування виробничої потужності в умовах розширення виробництва має передбачати оцінку співвідношення прогнозованого обсягу продажу, відповідної виробничої потужності підприємства й інвестиційних витрат. При цьому важливою є не тільки можливість розширення виробництва щодо обсягів продукції, але й можливість забезпечення більшої гнучкості виробничої потужності в умовах динамічно змінюваного попиту на продукцію, що сприятиме підвищенню ефективності виробництва.

Зовнішнім чинником гнучкості виробничої потужності, що визначає життєвий цикл товару у змінюваному в часі процесі, є термін виробництва й реалізації виробу. Отже, гнучкість потужності виробництва на підприємстві треба розглядати з урахуванням етапів життєвого циклу виробу. Аналіз ринкової ситуації за допомогою оцінки чинника

часу і наявних фінансових ресурсів допоможе прийняти рішення про виробництво нових продуктів, їх кількість та обсяг виробництва загалом.

Одним із вагомих напрямів підвищення ефективності використання виробничої потужності на підприємствах є своєчасне виявлення необхідних резервів виробничої потужності та визначення економічно доцільних видів резервів, їх обсягів за видами. Цей шлях дає змогу підприємствам оперативніше реагувати на зміну факторів зовнішнього середовища, у тому числі споживчого попиту на продукцію.

Висновки. Отже, дослідження ролі та місця виробничої потужності в суспільному виробництві показує, що від рівня використання виробничих потужностей підприємств та їх темпів приросту залежать темпи економічного розвитку. Вирішення цієї проблеми дає можливість підприємствам удосконалити процес оцінювання вільних потужностей, резервів та вузьких місць для мобілізації прихованих резервів та ліквідації невідповідності потужності окремих цехів, дільниць, груп обладнання мінімальної потужності відповідного підрозділу, підвищити ефективність управління собівартістю продукції та її ціноутворенням тощо. Розроблення нових механізмів функціонування виробництва та вдосконалення його моделі роблять питання ефективного управління та оптимізації виробничої програми підприємства одним із найважливіших для сучасної української економіки.

Список літератури:

1. Тисунова В.Н. Трансформація української економіки и ее региональные аспекты / В.Н. Тисунова. – Луганск : РИО ЛГУВД, 2007. – 560 с.
2. Бойчик І.М. Економіка підприємства : [навч. посіб.] / І.М. Бойчик. – К. : Атіка, 2002. – 480 с.
3. Юхименко П.І. Історія економічних учень : [навч. посіб.] / П.І. Юхименко, П.М. Леоненко. – К. : Знання-Прес, 2000. – 514 с.
4. Орлов О.О. Планування діяльності промислового підприємства : [підручник] / О.О. Орлов. – К. : Скарби, 2002. – 336 с.
5. Швець І.Б., Распопов Р.С. Управління виробничими потужностями на підприємствах кондитерської галузі / І.Б. Швець, Р.С. Распопов. – Донецьк : Норд-Прес, 2010. – 156 с.
6. Березін О.В. Завдання та механізми оптимізації структури потенціалу підприємства / О.В. Березін, Н.Б. Кушнір // Вісник Національного ун-ту водного господарства та природокористування. Економіка. – 2007. – Вип. 4(40). – Ч. 2. – С. 20–27.
7. Несторишен І.В. Проблеми оцінювання виробничої потужності промислових підприємств в умовах ринку / І.В. Несторишен [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/sre/2011_1/185.pdf.
8. Гринкевич С.С., Лозинський В.Я. Роль виробничих критеріїв у формуванні оптимальної виробничої програми / С.С. Гринкевич, В.Я. Лозинський [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.pdaa.edu.ua/np/pdf5/15.pdf>.

НОТАТКИ

Наукове періодичне видання

**ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК
ЗАПОРІЗЬКОЇ ДЕРЖАВНОЇ ІНЖЕНЕРНОЇ АКАДЕМІЇ**

Випуск 1 (07) 2017

Частина 1

Коректура • *Наталья Пирогівська*

Комп'ютерна верстка • *Світлана Калабухова*

Формат 60x84/8. Гарнітура Times New Roman.
Папір офсет. Цифровий друк. Ум.-друк. арк. 14.88.
Підписано до друку: 28.02.2017 р. Замов. № 0909/16. Наклад 100 прим.

Видавничий дім «Гельветика»
E-mail: mailbox@helvetica.com.ua
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи
ДК № 4392 від 20.08.2012 р.