

**УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ,
ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ТА ЕКОНОМІЧНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ ІНТЕГРОВАНИХ ОБ'ЄДНАНЬ
ТА ПІДПРИЄМСТВ**

МОНОГРАФІЯ

Дніпропетровськ
«Пороги»
2016

УДК: 005.3:330.341.1:338.45

ББК: У9(2)29

Рецензенти:

Ковальчук Костянтин Федорович – д-р. екон. наук, професор,
Національна металургійна академія України

Приходько Ігор Павлович – д-р. н. з держ.управл., професор,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Череп Алла Василівна – д-р. екон. наук, професор, академік АЕН
України, Запорізький національний університет

Головний редактор

Савчук Л.М. - к.е.н., професор,

Національна металургійна академія України

*Рекомендовано вченою радою Національної металургійної академії
України (протокол № 4 від 25.04. 2016р.)*

Управління інноваційною, інвестиційною та економічною діяльністю інтегрованих об'єднань та підприємств: монографія/ за заг. ред. Л.М.Савчук. – Дніпропетровськ: Пороги, 2016. – 520с

ISBN 978-617-518-066-0

Монографія виконана в межах теми дослідження «Методологія управління підприємствами різних організаційно-правових форм та форм власності» (державний реєстраційний номер 0107U001146) і розрахована на широке коло вітчизняних фахівців, науковців, політиків, державних службовців. Представлено результати досліджень науковців з питань теорії, методики та практики управління інноваційно-інвестиційною та економічною діяльністю інтегрованих об'єднань та підприємств.

УДК: 005.3:330.341.1:338.45

ББК: У9(2)29

ISBN ISBN 978-617-518-066-0

© Колектив авторів, 2016

ПЕРЕДМОВА

Забезпечення повноцінного розвитку України в контексті досягнення стратегічної мети - інтеграції держави до світового суспільства повинно відбуватися шляхом комплексного поєднання ефективної державної інноваційно-інвестиційно-економічної політики з науковими доробками науковців-фахівців і практичною діяльністю вітчизняних підприємств та їх інтегрованих об'єднань. Саме цим питанням присвячено матеріали даної монографії, яка є логічним продовженням цілої низки досліджень вітчизняних та закордонних науковців, виконаних в межах теми дослідження «Методологія управління підприємствами різних організаційно-правових форм та форм власності» (державний реєстраційний номер 0107U001146). Результати досліджень в межах даної теми оприлюднені, зокрема, в монографіях «Сучасні тенденції в оцінці ефективності управління, плануванні та обліку діяльності суб'єктів господарювання» (2012р.), «Сучасні концепції, передумови та перспективи розвитку підприємств України» (2012р.), «Інноваційно-інвестиційні, ресурсні та управлінські складові розвитку підприємств-учасників інтеграційних об'єднань» (2013р.), «Проблеми та тенденції формування соціально-інноваційної політики сталого розвитку держави, регіонів, підприємств:» (2014р.), «Управлінська, фінансова та маркетингова діяльність підприємств в умовах нестійкої економіки» (2016р.).

Проблематика даного колективного монографічного дослідження не втрачає своєї актуальності і потребує подальшого розвитку, оскільки деякі з оприлюднених в вище означених монографіях результати досліджень, ідеї та концепції щодо управління інноваційною, інвестиційною та економічною діяльністю суб'єктів господарювання носять дискусійний характер, окремі положення потребують більш докладного вивчення, удосконалення, адаптації до сучасних реалій і розширення.

Структурно монографія складається з передмови, шести розділів, кожен з яких присвячено дослідженню певної наукової проблеми, списку авторів та змісту.

В першому розділі висвітлюються здобутки науковців щодо теорії та практики управління діяльністю як вітчизняних, так і закордонних підприємств. Зокрема, розглянуто проблеми розвитку прикордонних з Україною країн Євросоюзу та самої України в умовах так званої «пасти середнього доходу». Вченими встановлена безпосередня залежність розвитку підприємств з

проблемами впровадження інновацій, регулювання інноваційно-інвестиційним розвитком, підвищенням конкурентоспроможності.

Матеріали другого розділу розкривають сучасні проблеми управління інноваційною діяльністю вітчизняних підприємств та напрямкам їх подолання. Обґрунтовано стратегічні заходи щодо забезпечення інноваційного розвитку країни, запропоновано механізм покращення інноваційної діяльності підприємств сучасними ІТ- технологіями.

В третьому розділі наведено результати досліджень щодо специфіки управління інвестиційною діяльністю підприємств. Оцінено стан застосування інвестиційних важелів для полівекторного розвитку підприємств, обґрунтовано необхідність контролю за їх грошовими потоками та управління ними, висвітлено проблеми управління фінансовими ризиками.

В четвертому розділі висвітлено доробки науковців щодо сучасних реалій економічної діяльності інтегрованих об'єднань та підприємств. Авторами запропоновані підходи до організації управління інноваційним розвитком означених угруповань, встановлено вплив кризових явищ на спільне інвестування у виробничо-господарських об'єднаннях, розглянуто організаційне проектування санаційних інновацій.

Останнім часом все більшої актуальності набувають соціальні проблеми розвитку. Тому доречними є матеріали, присвячені саме цим проблемам, які представлені в п'ятому розділі. Науковцями дано оцінку ролі підприємств в регіональному механізмі соціального захисту, розглянуто проблеми кадрового менеджменту, запропоновано концепцію ієрархічної управлінської структури потенціалу підприємства.

Шостий розділ присвячений новітнім підходам в аналітичному забезпеченні діяльності інтегрованих об'єднань та підприємств. Запропоновано удосконалену методологію оформування системи показників економіко-інноваційного розвитку підприємства, концепцію адаптабельності суб'єктів інноваційної діяльності до перманентних змін середовища.

Повною мірою усвідомлюючи, що далеко не всі аспекти досліджуваної теми отримали в монографії всебічне відображення, а деякі положення й висновки можуть бути предметом наукової дискусії, маємо сподівання, що теоретичні узагальнення, висновки та рекомендації, наведені в даній монографії, будуть використовуватись практиками, науковцями, всіма зацікавленими особами та установами.

РОЗДІЛ 1. ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

1.1. Державний менеджмент інноваційного розвитку нової економіки в умовах глобалізації: проблеми, обмеження та перспективи

Перманентна мінливість, нестійкість та нетривкість, нестримне тяжіння споживачів у своєму виборі до нового, незвіданого, часом фантазмагоричного, спонтанне зростання одних ринків при раптовому падінні інших, невпинна модернізація виробництва, нагальна необхідність запровадження все нових і нових технологій, поширення так званого турбокапіталізму стає ключовою ознакою сьогодення. Невизначеність, функціонування в просторі численних начебто рівнозначних альтернатив, звичність вибору в точках бифуркації стають невід'ємним фоном економічного буття сучасного як виробника, так і споживача. Ціна помилки за таких умов стрімко зростає, незначне відхилення від оптимальної лінії в короткостроковому періоді загрожує значними втратами у довгостроковій перспективі. Візіонерство, бачення майбутнього, вміння зробити правильний вибір за відсутності вичерпної інформації, постійна готовність до ризику та кардинальних змін стають запорукою виживання в ці часи турбулентності, притаманні розвитку нової економіки. І, з високою ймовірністю, можна стверджувати, що подібна динамічність буде супроводжувати й подальший висхідний її рух.

Розгортання подій за таким сценарієм начебто стає очевидним свідченням необхідності зростання ролі держави, посилення її значення хоча б у полі конституювання правил економічної гри за умов прогресуючої розпливчатості прав власності та низки недоліків, притаманних сучасній системі патентного захисту. З цих позицій, умови турбокапіталізму об'єктивізують та роблять невідворотними процеси підсилення її в ролі модератора, більш-менш незаангажованого арбітра в розв'язанні наростаючих суперечностей, у першу чергу, між акторами нової економіки. Саме на державу покладалась функція забезпечення недоторканості прав власності, і саме вона має сприяти мінімізації трансакційних витрат при переході в будь-

якій формі цих прав від виробника до споживача чи іншого виробника.

Як рух економіки за висхідною траєкторією, так і функціонування й інноваційний розвиток нової економіки представляються маловірогідними за припущення щодо виключення держави як самостійного важливого гравця з реалізації даних процесів. Особливо небезпечною, стратегічно помилковою виглядає приниження, мінімізація ролі держави за сучасних умов, позначених не просто механічною мозаїзацією традиційної та нової економік на рівні локалізації та взаємодії, а їх ризодічним взаємопроникненням, нерозривним мутуалістичним співіснуванням. Можливість навіть умовної дискретизації старої та нової економік у межах наявного перцептивного інструментарію пішла в минуле. Знаходячись у вкрай складному, багаторівневому та багатогранному взаємопереплетінні з традиційною економікою, неоекономіка представляє собою феномен холистичної природи, а існування та рух її багато в чому пов'язані з особливостями навколишнього, специфікою інституціонального середовища, що функціонально забезпечує відбуття економічного. Епоха постмодерну визначає морфологічну невід'ємність традиційної та нової економіки, постулюючи тим самим взаємопов'язаність процесів, що відбуваються в їх межах. Проблеми, що виникають у старій економіці іррадіують у нову та навпаки, погіршення в одних локалізаціях швидко поширюються на інші, часом призводячи до загальних і економічних, і ноекономічних загострень.

Так, криза доткомів у 2000-2003 рр. чи фінансова криза 1997-1998 рр., маючи зовні авангардне ноекономічне забарвлення, стрімко поширились на галузі відносно традиційної економіки. З іншого боку, іпотечна криза 2007-2009 рр., спочатку охопила порівняно «традиційні» галузі (сек'юритизаційні та інші багатоманітні деривативні банківські продукти на базі субпрайм-кредитів, і тим більш об'єкти нерухомості, на момент кризи сприймалися споживачами, як досить узвичаєні блага і мали далеко не авангардний характер), і лише потім, набувши глобального виміру, розповсюдилась на нову економіку, завдавши особливо дошкульно-болісного удару європейським та північноамериканським виробникам високотехнологічної машинобудівної та автомобільної продукції, засобів комунікації, програмного забезпечення тощо.

У сучасних умовах сподівання на успішне розв'язання викликів подібного гатунку виключно на основі внутрішньо притаманних економіці в цілому та новій економіці зокрема механізмів саморегулювання стають досить примарними. Кардинальна мінімізація ролі держави, абсолютизація її екзогенності стосовно зв'язки старої та нової економіки, матиме явно штучний характер, не відповідаючи реаліям сьогодення. У теперішні часи, як слушно зазначає В.Л. Осецький, «По-перше, держава сама є великим власником і підприємцем, забезпечуючи широкомасштабне виробництво благ. По-друге, вона виступає в ролі великого споживача. По-третє, держава є одним із головних інвесторів у формі прямих бюджетних інвестицій з метою активних інвестиційних перетворень. По-четверте, вона регулює діяльність приватних виробничих одиниць за допомогою законодавства» [1,с.138]. Відповідне позиціонування держави виглядає цілком доречним, відповідаючи викликам сьогодення. А отже, й роль держави в забезпеченні інноваційного розвитку нової економіки, поступового посилення авангардизаційних процесів у економіці апріорі набуває надзвичайно важливого характеру. Неможливість відсторонення держави від процесів функціонування та розвитку «традиційної» економіки водночас виключає можливість її самоусунення від впливу на процеси еволюції нової економіки.

Втім, специфіка такого менеджменту має визначатися особливостями його реципієнту. Як зазначає Л. Бальцерович, «не було жодного випадку, коли держава з неринковим етатистським економічним устроєм досягала б економічного успіху», але ознакою усіх країн, де відбулось «економічне диво», була «наявність елементів економічної політики, характерної для обмеженої держави» [2,с.29]. Емпіричний досвід свідчить, що безпосереднє втручання держави в процеси становлення сучасної нової економіки, спроби штучного формування нових неоекономічних ризосом та їх коаліцій часто завершуються фіаско. Дослідження П. Дероше, Дж. Скотта, Ф. Соте та Г.-Я. Хосперса наочно демонструють загрози та перешкоди, з якими зустрічається держава на шляху форсованого генерування осередків нової економіки на тлі старої [3,с.49-86; 4]. Держава не тільки не є монопольним тримачем інформації стосовно проривного характеру тієї чи іншої галузі науки, знань щодо хоча б найближчих змін у морфології консумаційних наборів

споживачів, їх пріоритетів та динаміки ринків грядущого, але і явно поступається приватним економічним акторам у можливостях оперативного сконцентрувати ресурси на чітко визначених фокальних точках авангардної інвазії до ново економічного майбутнього та ефективно реалізувати такий прорив. Емпіричні дослідження доводять, що величезна більшість інновацій «були стимульовані не науковими дослідженнями, а були реалізацією розв'язання проблеми високих витрат або можливості отримання більшого прибутку» [5,с.238]. Так, наприклад, винайдена ще у 1655 р. парова машина почала активно застосовуватись лише тоді, коли стала «коштувати більш ніж у два рази дешевше тих коней, яких вона замінює», оскільки, стверджує Дж. Гікс, «інновації не будуть реалізовані, якщо вони не збільшують прибуток» [6 с.189,192]. Більше того, як правило, представники держави «погано розуміють динаміку ділового життя і знаходяться надто далеко від економічного процесу, аби виявити ті сфери, де реально відкриваються сприятливі можливості» [4].

Стрімкий ново економічний поступ галузі, звичайно, пов'язаний як з наявністю певної концентрації «неявних», «розсіяних», за Ф. фон Гайском, знань, так і можливістю їх сприйняття, засвоєння та творчої модифікації й розвитку потенційними набувачами, яку надають виключно «такі інститути, як ринок» [7,с.18-19,29]. «Найбільш повне використання розсіяного знання», зазначав Ф. фон Гайск, «досягається тільки за гнучкого розосередження можливостей розпоряджатись конкретними ресурсами між численними індивідами, спроможними на ділі вирішити питання щодо їх застосування» і неможливо зібрати таке дисперсне знання «й передати владі» [7,с.133-136] для ефективно координатії економічної діяльності. Держава не в змозі адекватно зафіксувати, сприйняти потоки таких знань та обернути на фундаментальні основи економічного процвітання [5,с.238]. Перетворення в новій економіці відбуваються автопоетично та спонтанно; накопичені роками знання, інформація, навички, підспудні бажання споживачів у певний момент знаходять втілення у нових, незвіданих благах та набувають виразних контурів у конкретних нових потребах. У цьому ракурсі намагання держави штучно створювати осередки продукування не економічних товарів, генерування нових технологій та

поширення нових знань виглядають дуже привабливими. Проте селективність такої політики, таргетування на розвиток конкретних, визначених як пріоритетні, високих технологій досить часто не призводить до бажаних результатів.

Усі спроби держави створити «інноваційні центри», «інкубатори ідей» і т.п., здійснені у США, Канаді, Франції у 1970-1990 рр. неодмінно завершувались крахом [5,с.238]. Звичайно, штучно сформовані під її цільовою опікою інноваційні кластери були імітацією вже існуючих аналогів в інших країнах чи регіонах. Такими є більшість дублерів Силіконової долини – «Силіконова кашба» в Туреччині, «Силіконове узбережжя» у Норвегії, «Силіконовий польдер» у Нідерландах, «Медійна долина» в Кореї, «Силіконовий торф'яник» і «Силіконова тіснина» у Великій Британії та ряд «силіконових» утворень безпосередньо у США – відповідні «замети», «гори», «пустелі», «прерії», «ліси» тощо. Результати функціонування значної частини з них так й не справили покладених на ці кластери сподівань. Доречний скепсис викликають у фаховому середовищі й майбутні неоекономічні перспективи розвитку таких грандіозних штучних утворень, як заснований в Російській Федерації інноваційний центр «Сколково» або вітчизняний технопарк «Bionic Hill».

Щодо небезпек, на які наражаються подібні проекти, яскраво свідчить, на думку Г.-Я. Хосперса, приклад російського Академмістечка: «У 1950-х рр. даний сибірський «наукоград» був побудований за зразком Силіконової долини майже на «пустому місці». З тих часів він багато десятиліть жалюгідно животіє» [4]. Слід зазначити, що останніми роками ситуація в цьому історично штучному осередку авангардно-нового значно змінилась на краще. Прихід приватних інвесторів, багатомільйонні капіталовкладення в поєднанні з численною армією висококваліфікованих фахівців, низкою потужних науково-дослідних центрів забезпечили перетворення Академмістечка на один з провідних центрів генерування ІКТ в Російській Федерації. Але це відбулось не завдяки призначенню державою «переможців заздалегідь», а як результат дії ринкових сил. Наявність у даному регіоні відносно дешевої висококваліфікованої робочої сили, потужних наукових центрів, що забезпечували генерацію нових знань та формування нових креативних підходів до розв'язання технічних проблем,

позитивні результати інформаційної революції, зростання попиту на якісне програмне забезпечення та різноманітні гаджети як матеріальні втілення ІКТ, специфіка умов жорсткої конкурентної боротьби в глобальній економіці стали запорукою приходу приватних інвесторів та ренесансу сибірського «наукограда» вже у новій, дійсно інноваційно-економічній іпостасі. Тож на регіональному рівні навіть невелика кількість підприємств, вдало розташованих та відповідних його специфіці, можуть стати локомотивом економічного зростання регіону. Слідом за ними з'явиться та почне розвиватись кластер більш-менш споріднених підприємств. Створення першої групи виробничих суб'єктів служить потужним імпульсом для розвитку економіки всього регіону, а далі й сприятиме позитивним зрушенням на рівні національної економіки в цілому. Слід зазначити, що наведені приклади дещо невдалих спроб державної підтримки, що пояснюються автопоетичними особливостями розвитку авангардних високотехнологічних галузей, специфікою генерації неоекономічних благ тощо не постулюють необхідність тотальної відмови від державного впливу на процеси становлення, функціонування та поступу нової економіки в національно-економічному вимірі. Натомість вони є засторогою щодо брутального втручання держави у ці процеси, не вимагаючи при цьому її повного самоусунення.

Розвиток інноваційної, новоекономічної складової національної економіки потребує обережного впливу держави, чітко вивіреного відповідно до специфіки його реципієнта, створення комфортних умов для генерації нового, впровадження продуктових та процесових інновацій, збільшення номенклатури та обсягів випуску неоекономічної продукції. У цьому контексті до позитивних результатів могла б привести реалізація пакету державних заходів щодо: створення інноваційних центрів і агенцій із розповсюдження технологічних новацій; сприяння розвитку технологічних парків при наукових центрах; стимулювання заснування малих, високотехнологічних підприємств, орієнтованих на виробництво авангардної неоекономічної продукції тощо.

Втім, статистичні дані свідчать, що протягом останнього десятиліття в Україні, відповідно до одних індикаторів авангардизації економіки, спостерігається розгортання стагнаційного сценарію, а за іншими – навіть посилення

регресивних тенденцій. Можна констатувати, що роль держави в безпосередньому забезпеченні інноваційного розвитку останніми роками залишається мінімальною. Частка промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю за рахунок державного та місцевих бюджетів, або позабюджетних фондів коливалась останніми десятиліттями в коридорі 3-4%. На державу припадало лише від 2,4% до 0,8% загального обсягу фінансування інноваційної діяльності. Ще гіршою ситуація була в розрізі високотехнологічних та середньо високотехнологічних виробництв [8]. Втім, така позиція держави в ракурсі постулатів необхідності обмеженого втручання в процеси становлення, функціонування та розвитку нової економіки виглядає начебто цілком доречною. Але крах «дирижистської догми» у 1980-х рр. не означає, що свідоме послаблення ролі держави за цим напрямом дозволить отримати однозначно позитивні результати, що приватні інвестори візьмуть на себе весь тягар реалізації інноваційних проєктів, фінансування НДР тощо. Слід враховувати особливості цивілізаційної культурної матриці, притаманної Україні.

Дійсно, емпіричні дослідження показують, що для розвинутих країн Західно-християнської цивілізації є характерним сильний індивідуалізм, низька дистанція влади та висока готовність до ризику. Особливо високих рангів індивідуалізму набувають США, Австралія, Велика Британія, Нова Зеландія, Канада та Нідерланди. Натомість східним країнам властиві слабкий індивідуалізм, висока дистанція влади та неготовність до ризику. Тож сподівання на новоекономічний активізм приватних інвесторів, спроможність їх повністю замінити держави на проривних напрямках інноваційного розвитку в умовах України викликає доречний сумнів. Крім того, численні концепції та моделі, що фіксують «фіаско держави», все ж не постулюють, як зазначають Р. Ентов та О. Радигін, що «присутність держави в економіці наносить лише шкоду» [9, с.26]. Протиставлення держави та ринку є, в багатьом, контрпродуктивним. За сучасних умов важливою проблемою є саме конкретизація практичних дій держави, визначення пріоритетів її діяльності, окреслення її цілей та інструментарію їх досягнення, а не її огульна критика.

Більш того, в умовах України, на відміну від країн Заходу, ще далеко не повністю вичерпано потенціал традиційного

інструментарію підтримання позитивної економічної динаміки. Так, дослідження показників середньої та граничної схильності до споживання в Україні протягом останніх п'ятнадцяти років демонструє стійку тенденцію до переважання величини середньої схильності до споживання (APC) над величиною граничної схильності до споживання (MPC), що відповідає постулатам теорії споживання (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка довгострокових показників середньої та граничної схильності до споживання в Україні у 1996-2014 рр.

| Період, рр. | APC _L | MPC _L |
|-------------|------------------|------------------|
| 1996-1998 | 0,970 | 0,970 |
| 1997-1999 | 0,973 | 0,969 |
| 1998-2000 | 0,969 | 0,969 |
| 1999-2001 | 0,958 | 0,944 |
| 2000-2002 | 0,921 | 0,866 |
| 2001-2003 | 0,905 | 0,829 |
| 2002-2004 | 0,874 | 0,768 |
| 2003-2005 | 0,861 | 0,792 |
| 2004-2006 | 0,861 | 0,819 |
| 2005-2007 | 0,879 | 0,882 |
| 2006-2008 | 0,902 | 0,937 |
| 2007-2009 | 0,898 | 0,935 |
| 2008-2010 | 0,863 | 0,845 |
| 2009-2011 | 0,854 | 0,785 |
| 2010-2012 | 0,867 | 0,819 |
| 2011-2013 | 0,854 | 0,838 |
| 2012-2014 | 0,887 | 0,968 |

Джерело: Складено за [10]

Єдиним виключенням з цього є нетривалий період кредитного буму в Україні перед розгортанням глобальної кризи 2000-х рр., коли в умовах ейфорії сталого економічного піднесення обсяг споживчих видатків населення формувався не у відповідності до наявних доходів у розпорядженні, а в значній мірі, забезпечувався за рахунок запозичених коштів. Це суттєво вплинуло на розрахункові показники APC, MPC, забезпечивши випереджуюче зростання граничної схильності до споживання. Розгортання подій за таким сценарієм цілком узгоджується з висновками відомої гіпотези «випадкового блукання» Р. Холла

щодо міжчасового вибору споживача, нівелюючи тим самим проблему вітчизняного випадку парадоксу $APC < MPC$.

Значне відставання України від світових провідників новоєкономічного поступу, відсутність базових передумов, що детермінували перехід в економічно розвинутих країнах до третього етапу еволюції нової економіки, в багатьом, визначають передчасність послаблення ролі держави у забезпеченні розвитку останньої. З одного боку, об'єктивні реалії, що склались у сучасній економіці України, окреслюють перспективи її доволі повільної авангардизації в процесі поступового зростання доходів і трансформації структури консумаційних наборів вітчизняних споживачів та відповідних змін у виробничих орієнтирах виробників. За таких умов природний перехід до постіндустріальної нової економіки не є категоричним імперативом сьогодення й відкладатиметься на майбутнє. З іншого боку, національні виробники та споживачі діють у координатах глобального світу, а отже, загальмування авангардизаційних перемін означатиме послаблення конкурентних позицій на зовнішніх та внутрішніх ринках, втрату споживачів, що в більш швидкому темпі переходять до споживання неоекономічних благ, аніж в змозі їм запропонувати вітчизняні продуценти. В умовах інформаційної революції, поширення Інтернет оновлення потреб українських споживачів не надто відстає від аналогічних процесів в економічно розвинутих країнах, що диктує відповідну модернізацію товарних асортиментів з боку продавців. Як наслідок, відбувається заміщення вітчизняної неоекономічної продукції, що традиціоналізується в очах споживачів, імпортною. Скорочується обсяг експорту та зростає імпорт товарів й послуг, що мають статус новоєкономічних, посилюється периферізація вітчизняного виробництва в ракурсі розвитку нової економіки, що приводить до подальшого розгортання сценарію «збіднюючого зростання». Вийти з подібного «хибного кола» за рахунок власних, внутрішніх джерел національна економіка неспроможна. Нова економіка, іманентною ознакою якої є висока схильність до мінливості та оновлення, залишатиметься орбітально сталою, перехід же до нової орбіти за наявних умов не відбудеться природним шляхом. Для цього потрібний потужний зовнішній поштовх, забезпечити здійснення якого в умовах України здатна лише держава. Сподівання на реалізацію

альтернативного сценарію, що передбачає вливання багатомільярдних інвестицій з боку іноземних міжнародних організацій та/або приватних інвесторів, за умови відсутності ефективної держави виглядають дещо примарними.

Список використаних джерел

1. Осецький В.Л. Інвестиції та інновації: проблеми теорії і практики: монографія [Текст]/В.Л.Осецький.–К.:ІАЕУААН,2003. - 412с.
2. Бальцерович Л. Навстречу ограниченному государству: пер. с англ. [Текст] / Л. Бальцерович. – М.: Новое издательство, 2007. - 92 с.
3. Скотт Дж. Благими намерениями государства. Почему и как проваливались проекты улучшения человеческой жизни [Текст] / Дж. Скотт. – М.: Университетская книга, 2005. – 568 с.
4. Хосперс Г.-Я. Новая Кремниевая долина? Географические кластеры и политика и государства [Электронный ресурс] / Г.-Я. Хосперс, П. Дероше, Ф. Соте. - Режим доступа: [http:// inliberty.ru/library/study/2828/](http://inliberty.ru/library/study/2828/).
5. Desrochers P. Cluster-Based Economic Strategy, Facilitation Policy and the Market Process [Text] / P. Desrochers, F. Sautet. – The Review of Austrian Economics. – 2004. – V. 17. – P.233-245.
6. Хикс Дж. Теория экономической истории [Текст] / Дж. Хикс. – М.: НП «Журнал Вопросы экономики», 2003. - 224 с.
7. Хайек фон Ф.А. Пагубная самонадеянность. Ошибки социализма [Текст]/ Ф.А.фон Хайек.–М.:Новости,Gatallaxu,1992. - 304 с.
8. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник [Текст]. – К.: ДССУ, 2015. - 255 с.
9. Радыгин А. «Провалы государства»: теория и практика [Текст] / А. Радыгин, Р. Энтов // Вопросы экономики. – 2012. - № 12. - С.4-30.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. Режим доступа: <http:// ukrstat.gov.ua>.

© Білоцерківець В.В., Завгородня О.О., 2016

1.2. Менеджмент міжнародної конкурентоспроможності: сутність, оцінка та значення

Для більшості вітчизняних підприємств управління міжнародною конкурентоспроможністю є відносно новим видом управлінської діяльності. Однак, задача активного освоєння міжнародного економічного простору, в межах якого формуються у глобальних масштабах доходи, власність, рента та квазірента (надприбутки), а критерієм їх розподілу виступає рівень міжнародної конкурентоспроможності суб'єктів, висуває завдання перетворення цього виду управління в дійовий засіб боротьби українських підприємств за світогосподарські позиції.

Сучасне ринкове середовище розвивається дуже динамічно і багато країн та підприємств виявилися невідготовленими до цивілізованої конкурентної боротьби. Це в певній мірі стосується й України, конкурентні позиції якої на світовому ринку різко послабилися. Втім для України підвищення конкурентоспроможності вітчизняного виробника й національної економіки в цілому має принципове значення, оскільки тільки тоді вона зможе зайняти гідне місце в міжнародному поділі праці, інтегруватися у світове господарство, прискорити ринкову трансформацію економіки та підвищити рівень життя й добробуту населення.

Конкурентоспроможність економіки, методи її виміру та визначення зв'язку із динамікою зростання на різних етапах економічного циклу вже не перше десятиліття перебувають у центрі уваги економістів та політиків, адже залежно від якості тих чи інших оцінок та ступеня їх відповідності реальній економічній ситуації визначається ґрунтовність стратегічних рішень на макро- та мікрорівнях.

Сучасні оцінки загальної конкурентоспроможності країни або її економіки мають велику палітру визначень, а методологія обчислення інтегрованого показника конкурентоспроможності країни базується на композиції широкого спектра економічних характеристик різних країн і їх ієрархічному зіставленні. Найбільш поширеним серед фахівців є звіт Світового Економічного Форуму, за методологією якого розраховуються індекс глобальної конкурентоспроможності та індекс конкурентоспроможності бізнесу.

Менеджмент (або управління) міжнародної конкурентоспроможності підприємства (МКП) - це напрям менеджменту, спрямований на формування, розвиток і реалізацію конкурентних переваг підприємства та забезпечення його життєздатності.

Об'єкт менеджменту МКП - це рівень міжнародної конкурентоспроможності підприємства, необхідний і достатній для забезпечення його життєздатності.

Суб'єкти менеджменту МКП - це власник підприємства, вищий управлінський персонал, лінійні менеджери операційних підрозділів, а також менеджери-економісти консалтингових фірм, що залучаються на підприємство на платній основі для розробки

та реалізації стратегії його МКП.

Головне завдання менеджменту МКП полягає в забезпеченні життєздатності та стабільного функціонування підприємства за будь-яких змін у його зовнішньому середовищі. Досягти цього досить складно, оскільки середовище міжнародного бізнесу характеризується багатогранністю та невизначеністю.

Етапи менеджменту МКП відображені в концептуальній моделі процесу управління МКП (рис. 1).

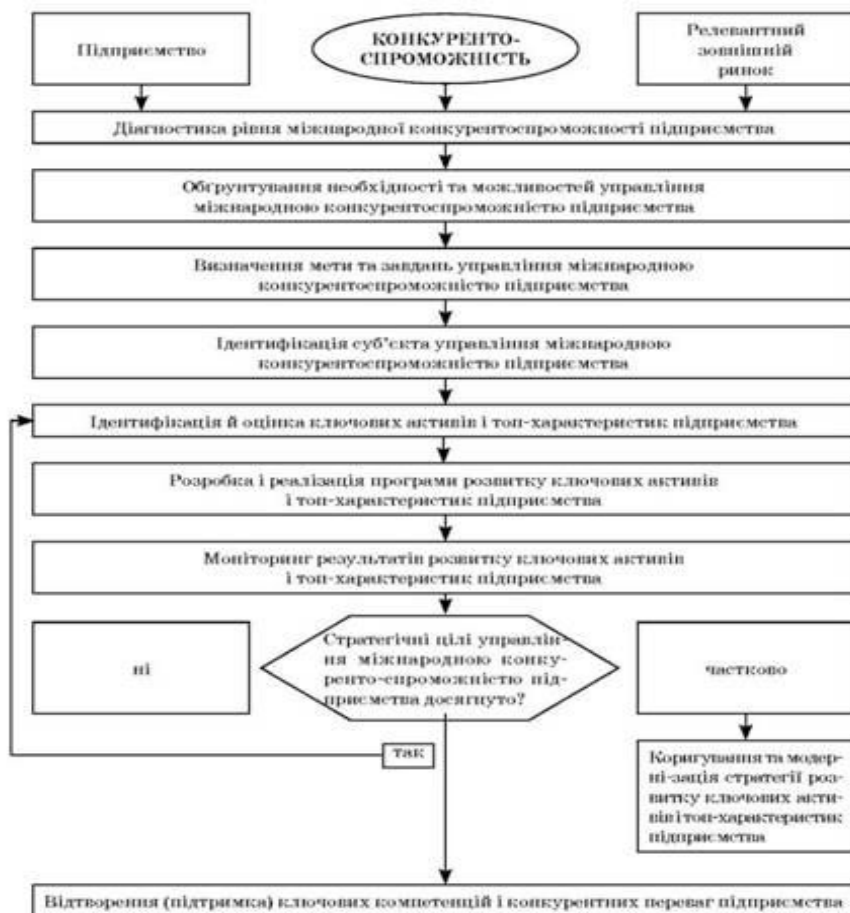


Рис. 1. Концептуальна модель процесу управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства [6]

Одними з найбільш відомих є методики порівняльної оцінки конкурентоспроможності країн Всесвітнього економічного форуму - ВЕФ у Давосі та Міжнародного інституту розвитку менеджменту - МИМР в Лозанні.

Сьогодні широко застосовують методичний підхід ефективної конкуренції, запропонований М. Портером, який стверджував, що на конкурентоспроможність підприємства (галузі, регіону, країни) впливають чотири групи факторів [7]:

- параметри попиту, що визначають можливості реалізації продукції, а також межі можливих змін цін на неї;

- наявність конкурентного середовища, яка стимулює постійний пошук нового, підвищення якості та ефективності виробництва;

- параметри чинників, використовуваних у процесі виробництва, – технологія, устаткування, робоча сила;

- наявність споріднених і підтримуючих галузей, що дає змогу підвищити якість продукції.

Як видно з цього переліку факторів, лише чинники третьої групи характеризують внутрішній потенціал підприємства, інші належать до зовнішніх і характеризують умови функціонування.

Усю сукупність факторів впливу на конкурентоспроможність, залежно від місця походження, Л.І. Піддубна [5] поділяє на внутрішні (ендогенні) та екзогенні (зовнішні). До останніх належать: міжнародні (загальноекономічні, науково-технологічні, військово-політичні, інституціональні) та національні (економічні, політичні, природнокліматичні, культурно-історичні, соціальні). Ендогенні фактори мають залежно від виду ресурсів: технічні, технологічні, інтелектуальні, організаційні, фінансові, товарні, просторові. Також до ендогенних факторів залежно від виду діяльності належать: операційна, інвестиційна, інноваційна, фінансова, маркетингова.

Аналіз літературних джерел з виділення факторів, які впливають на ефективне функціонування підприємства, дає змогу визначити, що існують декілька класифікацій таких факторів, але найживанішою є класифікація факторів за джерелами їх виникнення, тобто поділ на внутрішні та зовнішні.

Таким чином, до зовнішніх факторів впливу на ефективність належать такі: фактори середовища

безпосереднього впливу (економічні, політичні, технологічні, соціокультурні, міжнародні, екологічні) та посереднього впливу (споживачі, постачальники, конкуренти, посередники, партнери, кредитори, акціонери, профспілки, закони та державні органи). Щодо складу внутрішніх факторів, які характеризують внутрішній потенціал підприємства, то до них можна зарахувати такі: технологія виробництва, собівартість, фінанси, маркетинг, персонал, інновації, управління [1].

Отже, аналіз факторів впливу на конкурентоспроможність підприємства та ефективність функціонування підприємства дає змогу визначити, що такі фактори дуже подібні між собою. Є винятком врахування та класифікація внутрішніх факторів впливу на конкурентоспроможність за видом ресурсів та дещо вищий структурний рівень факторів конкурентоспроможності (міжнародні фактори).

Так, на основі проведеного аналізу факторів, які впливають на ефективність функціонування підприємства та його конкурентоспроможність, можна сформулювати такі основні складові конкурентоспроможності підприємства, як рівень розвитку системи управління підприємством (управління конкурентоспроможністю); стан ресурсного потенціалу підприємства; ступінь або міра досягнення цілей (результатів) підприємства.

В останні роки важливе значення в забезпеченні міжнародної конкурентоздатності товарів здобуває екологічний фактор. Більш жорсткі екологічні стандарти, зростаючі вимоги до якості товару й одночасно більш гостра конкуренція на світовому ринку змушують компанії при розробці нових виробів використовувати принципи попередження забруднень у комплексі з екологічним самоконтролем. У зв'язку з цим важливим завданням є вдосконалення ринкових механізмів таким чином, щоб екологічні витрати включалися в собівартість продукції. Ціни на товари і послуги повинні враховувати екологічний фактор їх виробництва, а також використання, подальшої утилізації, видалення відходів і рециркуляції.

Виокремлення управління міжнародною конкурентоспроможністю в одне з найбільш пріоритетних завдань урядів розвинених країн світу та топ-менеджменту зарубіжних фірм і корпорацій свідчать про наміри розвинених

країн перетворити цей вид управління в «опорний механізм» нової системи управління світогосподарськими процесами. Розробка і широкомасштабне впровадження високотреативних моделей управління конкурентоспроможністю в західних країнах ведеться у площині системного і стратегічного, а не лише ринкового бачення джерел економічного розвитку та крізь призму таких понять як «національний економічний простір», «національна безпека» та «економічні інтереси держави».

В ракурсі цих змін і тенденцій проблема оновлення і розвитку теорії управління міжнародною конкурентоспроможністю та формування адекватного методологічного інструментарію, на основі якого вона здатна працювати у реєстрі сучасного управлінського знання, є проблемою її генералізуючої функції та підвищення її прогностичної цінності. Саме у генералізуючій функції теорія управління міжнародною конкурентоспроможністю виступає теоретичною основою для прийняття правильних управлінських рішень, обґрунтовує засоби й методи досягнення бажаного рівня конкурентоспроможності, визначає основні проблемні ситуації, які виникають у перебігу підвищення конкурентоспроможності економічних систем та дає рекомендації щодо моделей розв'язання цих проблем.

Експерти інституту аналізували в 2015р. конкурентоспроможність 61 країни з розвиненими ринками, що розвиваються. Методологія дослідження МІРМ базується на наступних принципах: первинна інформація аналізується за 314 критеріям, і об'єднуються в чотири головні групи чинників, що формують конкурентоспроможність країни. Ці чотири групи факторів («Економічні перетворення», «Ефективність держави», «Ефективність бізнесу», «Інфраструктура») в свою чергу включають п'ять субфакторів (всього 20).

Для характеристики стану кожного з зазначених вище факторів конкурентоспроможності країн використовується 314 показників: 77 - у першій групі, 73 - у другій, 69 - в третій і 95 - у четвертій. Вся сукупність показників конкурентоспроможності за характером даних підрозділяється на дві групи. До першої відносяться статистичні показники. Їх питома вага у структурі показників становить приблизно 70 %. До другої групи відносяться показники, що базуються на опитуваннях менеджерів

вищої та середньої ланки кожної з аналізованих країн. Такі якісні показники мають характер експертних оцінок.

Таблиця 1

Класифікація факторів конкурентоспроможності націй
Міжнародного інституту розвитку менеджменту

| | | | |
|-----------------------|----------------------------|----------------------|----------------------------------|
| Економічні результати | Ефективність уряду | Ефективність бізнесу | Інфраструктура |
| Внутрішня економіка | Державні фінанси | Продуктивність | Базова інфраструктура |
| Міжнародна торгівля | Фіскальна політика | Ринок праці | Технологічна інфраструктура |
| Іноземні інвестиції | Інституціональні пристрій | Фінанси | Наукова інфраструктура |
| Зайнятість | Господарське законодавство | Практика управління | Здоров'я і навколишнє середовище |
| Ціни | Громадське пристрій | Відносини і цінності | Освіта |

З точки зору експертів інституту для того, щоб стати конкурентоспроможними або зберегти конкурентоспроможність країни повинні:

- створювати стабільне і передбачуване законодавство;
- працювати над гнучкістю і "еластичністю" економіки;
- інвестувати в традиційну і технологічну інфраструктуру;
- стимулювати приватні заощадження та внутрішні інвестиції;
- проявляти агресивність на міжнародних ринках, а також підвищувати привабливість для прямих іноземних інвестицій;
- зосереджуватися на якості, оперативності та прозорості діяльності уряду і адміністрації;
- підтримувати паритет між рівнем заробітної плати, продуктивності та оподаткування;
- зберігати соціальну рівновагу, зменшуючи нерівність заробітної плати і посилюючи середній клас;
- робити великі інвестиції в освіту, особливо середня, а також безперервне підвищення кваліфікації робочої сили;
- забезпечувати баланс між національними особливостями та глобалізацією економіки для гарантування

істотного зростання багатства при збереженні системи цінностей і уподобань громадян.

Разом з тим оцінками МІРМ також притаманний ряд недоліків. Так, наприклад, оцінка конкурентоспроможності носить багато в чому якісний характер, а не якісно-кількісний; недостатня увага приділяється соціальним факторам; мало уваги приділяється мікроекономічним параметрами конкурентоспроможності і т. д. [8].

У наш час для досягнення конкурентоспроможності необхідно не тільки мінімізувати витрати, але й володіти повною інформацією про діяльність конкурентів, інновації, нововведення. Крім того підвищується роль кваліфікованого управлінського персоналу, оскільки гнучкі організаційно – управлінські відносини починають домінувати в глобальній економіці. Ще М. Портер вказував на те, що уряди для надання адекватного позитивного впливу на конкурентоспроможність країни повинні заохочувати зміни, сприяти внутрішній конкуренції, стимулювати інновації.

Забезпечення конкурентоспроможності підприємства на міжнародному ринку в ХХІ ст. набуло особливої значимості, оскільки глобалізація є визначальною рисою розвитку світової економіки, і все більше посилюється залежність економік країн від зовнішнього ринку. Таким чином, розвиток глобальної конкуренції викликає необхідність вироблення економічної стратегії, спрямованої на підвищення конкурентоспроможності фірм на міжнародному ринку.

Список використаних джерел

1. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств : стратегічний підхід : монографія / Л.В. Балабанова, В.В. Холод.– Донецьк: он ДУЕТ, 2006. – 294 с.

2. Відкрита бібліотека навчальної інформації : Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://oplib.ru/random/>

3. Дашко І.М. Міжнародний науково-виробничий журнал : Сталий розвиток економіки / І.М. Дашко // Хмельницький, № 1, 2016 (30). – С. 103-109.

4. Навчальні матеріали онлайн : міжнародна конкурентоспроможність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : pidruchniki.com/ekonomika/mizhnarodna_konkurentospromozhnist

5. Піддубна Л.І. Конкурентоспроможність економічних систем :

теорія, механізм регулювання та управління: монографія. / Піддубна Л. // Х. : ВД «ІНЖЕК», 2007. – 368 с.

6. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства : навчальний посібник / І.О. Піддубний, А.І. Піддубна // Х. : ІНЖЕК, 2004. - 264 с.

7. Портер М. Стратегія конкуренції : Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Портер; пер. з англ. А.Олійник, Р. Сільський. – К. : Основи, 1997. – 390 с.

8. Смитиенко Б.М. Світова економіка : підручник / Під ред. Б.М. Смитиенко // 2-е вид. перероб та доп. – М. : Видавництво ЮРАЙТ, НД ЮРАЙТ, 2011. – 590 с.

9. Сучасні методи оцінки міжнародної конкурентоспроможності [Електронний ресурс]. – Режим доступу :http://ekonomika/sovremennyye_metody_otsenki_mezhdunarodnoy_konkurentosposobnosti.htm

© Дашко І.М., Могутненко А.О., Широконос Г.В., 2016

1.3. Ловушка среднего дохода: новая реальность для Польши и пограничных с ней стран Евросоюза

Экономический кризис открыл не только различные слабые стороны современного образца капитализма, но и заставил серьезно задуматься о проблемах глобализации, о государстве, об общественной экономике, трудовой занятости, о просвещении, затратах на исследования и т. п. По мнению А. Калетского, после приближающегося к концу глобального кризиса появляется новая версия капитализма (*Capitalism 4.0*), характерной чертой которого будет осознание того, что *«рыночные экономики не могут успешно функционировать без компетентных и активных правительств»* [1]. Этот факт очевиден, по его мнению, по отношению к финансовому сектору, к управлению конъюнктурными циклами. В области финансов, макроэкономики, компетенции государства будут прочными, зато государство не сможет удовлетворить потребности общества, связанные со здравоохранением, просвещением и пенсионным планированием. Д. Белл, декларирующий себя социалистом в экономике, либералом в политике и консерватором в культуре, считает необходимым рассмотреть и сгладить противоречия в связи с постулатами, вносимыми во имя справедливости против дистрибуции привилегий и упразднений, а также формулирует четыре вопроса, являющиеся основой философии общественной

экономики в современном обществе, которые в обязательном порядке требуют решения: чем являются единицы общественной экономики и в чем состоит равновесие между ними? В чем состоят напряжения между свободой и равенством, когда люди пытаются поддерживать одну или другую из тех ценностей, которые не совпадают друг с другом? Как добиться равновесия между справедливостью и производительностью в соперничестве между общественными требованиями и экономическими достижениями? Как пролегают границы между «частным» и «общественным» в области экономики и морали? [2, с. 292].

Пока на многие из этих вопросов нет ответа, а некоторые ответы не соответствуют т. н. уравновешенному развитию. Во всемирном масштабе действительность XXI века осознается как цивилизационный скачок, в котором значительную роль сыграет образование, заполняя, в особенности, те области действия, которые решат о качестве цивилизационного прогресса. Образование в условиях глобализации общественно-экономических процессов, информационного общества и экономики, основанной на знаниях, – это ключевой элемент при создании позиции «новой Европы» на карте мира. «Европа Знаний» теперь повсеместно считается незаменимым фактором для общественного и человеческого развития, а также необходимым элементом консолидации и обогащения европейской личности, дающей гражданам Европы умения, необходимые для того, чтобы справиться с задачами нового тысячелетия, осознавать общие ценности и принадлежность к общему общественно-культурному пространству.

В последние двадцать лет на рубеже XX и XXI ст. общество многих стран оказалось в совершенно новых условиях общественной, экономической, технологической, экологической, политической и т. д. инфраструктуры. Концепции восприятия мира с организациями, трактуемыми предметно, ассоциируемыми с конкретной локализацией, конкретным персоналом или институциональной формой, не выдерживают сравнения с концепциями, экспонирующими информации и виртуальный мир, – вступаем в общество знаний. Свобода перемещения граждан между странами является фактором, определяющим развитие современного общества и строительство экономики, опирающейся на знания. Для развития интегрированной Европы, международных экономических связей и отдельных государств

решающее значение имеет ответ на вопрос: какая политика приведет к дальнейшему уменьшению различий с развитыми странами и будут ли согласны общества на новые жертвы – или лучше оставить вещи такими, какие они есть? Только бы не попасть в ловушку!

Существо проблемы лежит в том, что у экономик, стабильно показывавших динамичное экономическое развитие, снижается потенциал, способный поддерживать прежний уровень развития. Заметно замедляются и, при условии продления экономической политики и поддержки прежних трендов, не имеют ресурсного потенциала, чтобы снова начать ускоряться. В ходе исследований развития стран Латинской Америки возник термин «ловушка среднего дохода» (*middle income trap*) – это ситуация, в которой исторический темп экономического роста тормозится настолько сильно, что существенно замедляется или даже становится невозможной конвергенция со странами с высоким национальным доходом. Иными словами это долгосрочное уменьшение скорости экономического роста, возникающее после относительно интенсивного периода, характеризующегося высокой динамикой экономического развития [3, с. 5].

Польша граничит с четырьмя государствами Европейского союза - Германией, Чехией, Словакией и Литвой, а также с Россией, Украиной и Беларусью. Сотрудничество между этими странами и уровень общественно-экономического развития очень различается. Так, например, уровень ВВП на душу населения в 2015 г. В Польше составлял \$26 400, в Германии - \$47 400, а в Украине - \$8 000 (таблица 1).

Исследователи, анализирующие возникновение в стране угрозы ловушки среднего дохода, чаще всего сравнивают ВВП на душу населения в данной стране с ВВП на д.н. в США, в которых ВВП на д.н. в 2015 году составил \$56 300. Три страны относятся к группе государств с высоким доходом, в которых ВВП на д.н. превышает 50% аналогичного показателя США: Германия (84,2% ВВП на душу населения США), Чехия (56 %) и Словакия (52,4 %). Показатели Польши, Литвы, России и Белоруси находятся в пределах 30%-50% ВВП на д.н. США, что относит эти страны в группу со средним доходом. К группе стран с низким доходом относится Украина, в которой ВВП на д.н. составляет 14,2% национального продукта, приходящегося на жителя США.

Таблица 1

Макроэкономические показатели развития
Польши и соседних государств за 2013-2015гг.

| Страна | ВВП на душу населения, [\$] | | | Процент ВВП на д.н. США | общее зн. % | Молодежь 15-24 лет | Инфляция | Расходы на образование, % ВВП |
|----------|--------------------------------|-------|-------|----------------------------|-------------|-----------------------|----------|-------------------------------------|
| | 2013 | 2014 | 2015 | | | | | |
| Польша | 24600 | 25500 | 26400 | 46,9 | 10,6 | 27,3 | -0,8 | 4,9 |
| Германия | 45900 | 46700 | 47400 | 84,2 | 4,8 | 7,9 | 0,2 | 5,0 |
| Чехия | 29800 | 30300 | 31500 | 56,0 | 6,5 | 19,0 | 0,4 | 4,5 |
| Словакия | 27900 | 28600 | 29500 | 52,4 | 10,9 | 33,6 | -0,2 | 4,1 |
| Литва | 26700 | 27500 | 28000 | 49,7 | 8,2 | 19,3 | -1,0 | 5,2 |
| Россия | 24500 | 24700 | 23700 | 42,1 | 5,4 | 13,8 | 15,4 | 4,1 |
| Украина | 9400 | 8800 | 8000 | 14,2 | 10,5 | 17,4 | 49,0 | 6,7 |
| Беларусь | 18100 | 18400 | 17800 | 31,6 | 0,7 | 12,5 | 15,0 | 5,1 |

Источник: CIA, The World Factbook, 10.04.2016

Согласно данным табл.1, уровень безработицы в 2015 г. колеблется в пределах от 0,7% (Белорусь) до 10,9% (Польша), а инфляции – от 0,8% в Польше до 49% на Украине. Самый высокий показатель безработной молодежи в возрасте от 15 до 24 лет - у Словакии, 33,6%.

Сегодня страны, находящиеся на среднем уровне дохода, сталкиваются с рядом проблем. Условия, облегчавшие им достижение среднего уровня доходов (среди которых: иностранные инвестиции, заимствованные инновации, низкооплачиваемые трудовые кадры с низким уровнем образования, неравенство в доходах, отсутствие интереса со стороны сообщества к созданию институтов, занимающихся регулированием экономики) сегодня становятся недостаточными для удержания на предшествующего темпа роста.

Риск ловушки меньше в странах с высоким процентом населения с высшим образованием и большой долей высоких технологий в экспорте. *Для перехода на более высокий этап развития необходимы не только материальные инвестиции, но и существенное повышение уровня образования общества – приобретение новых навыков на уровне каждого человека, предприятий и всей экономики – инвестиции в человеческий капитал.*

В таблице 2 представлены основные показатели уровня развития человеческого капитала в анализируемых странах.

Таблица 2

Показатели уровня развития человеческого капитала

| Страна | Сколяризация на высшем уровне | | Качество образовательной системы на высшем уровне ¹ | | PISA (Programme for International Student Assessment) Международная программа по оценке достижений учащихся (2012 г.) | | | Уровень (трудоустроенных лиц в возрасте 15+ в 2014 г., (%)) |
|----------|-------------------------------|------|--|--------------------|--|----------------------------|---------------------------------|---|
| | | | Показатель | Место ² | Чтение и грамотность | Математическая грамотность | Естественно-научная грамотность | |
| | | | | | | | | |
| Польша | 73,2 | 3,6 | 73 | 518 | 518 | 526 | 51,3 | |
| Германия | 61,1 | 5,4 | 10 | 508 | 514 | 524 | 56,9 | |
| Чехия | 64,2 | 3,8 | 60 | 493 | 499 | 508 | 55,9 | |
| Словакия | 55,4 | 2,8 | 121 | 463 | 482 | 471 | 51,6 | |
| Литва | 72,0 | 4,0 | 53 | 477 | 479 | 496 | 54,3 | |
| Россия | 76,1 | 3,5 | 82 | 475 | 482 | 486 | 60,5 | |
| Украина | 79,0 | 4,0 | 54 | н.д. | н.д. | н.д. | 55,0 | |
| Беларусь | 91,0 | н.д. | н.д. | н.д. | н.д. | н.д. | 52,9 | |

1. Согласно *The Global Competitiveness Report 2015–2016, World Economic Forum, 2015.*

2. Количество исследуемых стран: 148

Источник: *The Global Competitiveness Report 2015–2016, World Economic Forum, 2015; PISA 2012 Results in Focus, What 15-year-olds know and what they can do with what they know, OECD 2014; World Bank*

Во всех проанализированных странах уровень трудовой занятости колебался в пределах 50%-60%. Самый высокий показатель в России – 60,5%, самый низкий – в Польше и Словакии – немногим более 51%. Низкий уровень трудоустройства в этих странах сопровождается высоким уровнем безработицы, как общего показателя – более 10%, так и безработной молодежи – 27,3% в Польше и 33,6% в Словакии. Этим государствам необходимо принять меры, благоприятствующие росту занятости, поскольку именно рабочие

места создают ВВП и стимулируют рост экономики. Однако, следует помнить, что сам рост ВВП не приводит к образованию новых рабочих мест.

Качество человеческого капитала во всех странах улучшается – показатель сколяризации на высшем уровне во всех странах превышает 50%, принимая значения от 55,1% в Словакии до 91,0% в Беларуси. Однако, улучшению показателя сколяризации не сопутствует улучшение качества образования. Только Германия оказалась в первой десятке из 148 исследованных стран. Все прочие страны заняли места, далекие от первых. Самой слабой оказалась оценка Словакии – 121 место. Из этого следует, что в действительности качество человеческого капитала может быть ниже, чем следовало бы ожидать от уровня образования. Это может являться причиной низкого уровня инноваций и создавать препятствие организационному и техническому прогрессу.

Ксавьер Сала-и-Марин (X. Sala-I-Martin) и др. считают, что самое большое значение для процесса конвергенции имеют три переменные: процент детей, обучающихся в школе, суммы инвестиционных затрат и начальный уровень ВВП [14, с. 813-835]. Во всех исследованных странах процент детей, обучающихся в начальной и средней школах, высок (показатель сколяризации брутто для первого и второго уровня образования составляет 100%), а следовательно, на рост экономики будет влиять качество самого образования. О вероятном улучшении качества человеческого капитала в будущем свидетельствуют высокие показатели PISA – Международной программы по оценке достижений учащихся. Средние показатели PISA для стран ОЭСР в 2012 г. таковы: математика – 494, чтение и грамотность – 496 и естественнонаучная грамотность – 501. В исследовании, организованном в 2012 г., Польша и Германия во всех областях оценки достижений учащихся получили показатели выше средних в исследованных странах ОЭСР. Достижения учащихся в Чехии в области математики и естественных наук были оценены выше среднего, в то время как прочие достижения были оценены ниже среднего. Другие страны получили результаты ниже среднего для ОЭСР [15, с. 5].

Инвестиции в человеческий капитал должны идти рука об руку с инновациями, уменьшением неравенства и улучшением функционирования государственных институтов. В современной

экономике намного чаще в качестве одной из главных причин, влияющих на конкурентоспособность экономики, указывается инновационная деятельность. Поэтому можно утверждать, что экономическое развитие детерминируется посредством проводимой на государственном и региональном уровне политики инноваций [16, с. 53].

В таблицах 3 и 4 представлены показатели, характеризующие уровень инноваций в экономиках.

Таблица 3
Сектор В+R и заявки на патенты и товарные знаки

| Страна | Кол-во работников, занятых в секторе R&D Занятые на полный рабочий день (на миллион жителей) | | Кол-во научно-технических статей | Затраты на R&D, % ВВП | Патентные заявки | Заявки на товарные знаки |
|----------|---|------------------------|----------------------------------|-----------------------|------------------|--------------------------|
| | Научные сотрудники | Технические сотрудники | | | | |
| | 2014 | 2014 | | | | |
| Польша | 1851 | 380 | 28753 | 0,87 | 4096 | 16414 |
| Германия | 4472 | 1744 | 101074 | 2,85 | 65965 | 70554 |
| Чехия | 3250 | 1795 | 14022 | 1,91 | 972 | 10075 |
| Словакия | 2718 | 330 | 4730 | 0,83 | 234 | 4629 |
| Литва | 2887 | 464 (2011) | 2185 | 0,95 | 165 | 4105 |
| Россия | 3073 | 487 | 35542 | 1,13 | 40308 | 61078 |
| Украина | 1165 | 217 | 7217 | 0,76 | 4813 | 27242 |
| Беларусь | - | - | 1000,6 | 0,67 | 757 | 8797 |

Источник:

<http://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS/countries?page=3>, дата обращения 23.02.2016

Самые большие затраты на исследования и развитие, измеряемые долей затрат в ВВП, наблюдаются в Германии. В 2014 году они составили сумму, более чем в три раза превосходящую аналогичные показатели в Польше, Словакии и Украине. В 2000-2014 гг. уровень дифференциации увеличился.

Польша и Словакия увеличили сумму затрат на В+R примерно на 30%, Чехия – на 70%, Литва – на 60%. Затраты на В+R уменьшились в Белоруси примерно на 7% и в Украине на 21%. Изменению уровня затрат сопутствовало изменение количества научно-технических сотрудников, занятых в секторе В+R. В Чехии число научных сотрудников в 2014 году было более чем в два раза выше по сравнению с 2000 годом, в Германии рост составил 42%, в Польше и Литве – около 30%.

Количество опубликованных научно-технических статей (по физике, биологии, химии, математике, клинической медицине, биомедицинским исследованиям, инженерии и технологиям, а также по наукам о земле и космосе) может свидетельствовать о продуктивности научных кадров. Их количество, приходящееся на 100 научных сотрудников, составляет в Польше и Чехии - 40, в Словакии и Германии – около 30, в России и Украине – около 10.

Самое высокое общее количество поданных патентных заявок, приходящихся на 1 миллион жителей, в Германии (813 заявок), а самое низкое - в Словакии (43 заявки) и в Литве (56 заявок). В Чехии этот показатель – 92, в Польше – 107, в России – 280, Украине – 112, и в Беларуси – 174. В то же время количество патентных заявок РСТ (международные заявки, позволяющие получение патентной охраны в 180 странах, которые являются сторонами Договора о патентной кооперации (Patent Corporation Treaty), подписанного в Вашингтоне 19 июня 1970 г.) на 1 миллион жителей в 2013 г. составляет: 225,2 в Германии и 19,4 в Чешской Республике. В прочих странах этот показатель был ниже 10 (Польша – 8,6, Литва – 10,8, Россия – 7,7, Словакия – 9,2 и Украина – 3,6).

Защита инноваций должна зависеть от продвижения данной технологии по отношению к конкурентам. Об уровне продвижения технологии свидетельствует, в частности, экспорт продукции high-tech – таблица 4.

Экспорт высокотехнологичных производств – это продукция с высоким участием В + R, например, в самолетостроении, фармацевтике, в производстве компьютеров, научных инструментов и электрических машин. Во всех исследованных странах, за исключением Беларуси, в период с 2000 по 2014 гг. доля экспорта high-tech в общем экспорте промышленных товаров возросла. В 2014 г. в Германии и

Чешской Республике она составляла 15% и более. В трех странах: Польше, Украине и Беларуси показатель ниже 10%.

Таблица 4

Экспорт продукции high-tech

| Страна | Экспорт продукции high-tech | | | |
|----------|---------------------------------------|----------|---|--------|
| | Миллион долларов (в текущих ценах) | | Доля экспорта high-tech в экспорте промышленных товаров (%) | |
| | 2000г. | 2014г. | 2000г. | 2014г. |
| Польша | 834,1 | 14487,3 | 3,0 | 9,0 |
| Германия | 85541,6 | 199826,3 | 19,0 | 16,0 |
| Чехия | 2175,4 | 23084,2 | 8,0 | 15,0 |
| Словакия | 361,4 | 7706,6 | 4,0 | 10,0 |
| Литва | 102,0 | 1901,0 | 4,0 | 10,0 |
| Россия | 3908,0 | 9842,7 | 16,0 | 11,0 |
| Украина | 528,9 | 1922,0 | 5,0 | 7,0 |
| Беларусь | 182,8 | 660,5 | 4,0 | 4,0 |

Источник:

<http://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS/countries?page=3>, дата обращения 23.02.2016.

Введение экономики в фазу экономического роста, активированного инновациями, возможно только при исполнении ряда условий, в т.ч. организации соответствующей социальной инфраструктуры (понимаемой как институт – в смысле правил экономико-политической игры и претворения соответствующей макроэкономической политики). Перечень институтов, которые существенно важны для экономического роста, является очень простым с точки зрения организации и создания, в частности: исполнение законов, эффективно работающие рынки, эффективная и стабильная финансовая система, решение общественных конфликтов, участие в политическом процессе, система охраны здоровья и образовательная система, а также макроэкономическая стабильность.

Уровень институционального развития определяет суммарный *показатель развития и качества института*. Показатель был разработан К. Швабом в The Global Competitiveness Report 2015-2016. Согласно значению данного показателя Польшу и соседствующие с ней страны можно определить к одной из трех групп. К первой группе относится Германия, которая была классифицирована на 20 место из 144

исследованных стран. Значение показателя было определено как 5,2. Ко второй группе принадлежат: Литва, Чешская Республика и Польша, которые были классифицированы соответственно на 53, 57 и 58 места. Значение показателя для каждой из этих стран было определено на уровне 4,1. Третью группу составляет Россия, Словакия и Украина, занявшие соответственно 100, 104 и 130 места.

Pritchett и Summers сформулировали гипотезу, что источником замедления роста является несоответствие между буквой закона и фактическими результатами, полученными некоторыми компаниями. Фирмы эти, находящиеся в привилегированной ситуации (наличие связей с властными структурами) могут получать «закрытые заказы», гарантирующие более высокую рентабельность, чем полученные другими фирмами. Данные ситуации имеют место быть несмотря на высокую оценку инвестиционного климата [18, с. 54]. Более трудным является ответ на вопрос о том, какие конкретно институты являются ключевыми и как их ввести, тем более, что проблему усложняет факт, что существенно важными остаются институты неформальные, такие как социальное доверие.

Каждое государство обладает собственной спецификой. Уровень развития отдельных стран является дифференцированным. К группе развитых экономик относится Германия и Чешская Республика. В этих странах экономический рост основан на инновациях и развитии сектора high-tech. Особенно интересна чешская экономика, которая наработала самый большой «защитный зонт» от впадения в ловушку среднего дохода. К этой группе приближается Словакия, которая предпринимает ряд действий с целью развития человеческого капитала. Польша, Литва и Россия находятся в переходном периоде между производительностью и инновациями, как факторами экономического роста. Относятся к группе восходящих и развивающихся экономик. Все находятся под угрозой впадения в ловушку среднего дохода. Кроме того, каждой из этих стран необходимо институциональное развитие. Самая сложная ситуация наблюдается в Украине. Главным фактором экономического роста является рост производительности труда. Низкий уровень ВВП на д.н. и очень слабые правовые и институциональные нормы будут затруднять развитие человеческого капитала и инноваций в экономике.

СПИСОК ИСПОЛЬЗОВАННЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Kaletsky A., Jak uratować kapitalizm, Newsweek, wrzesień 2010.
2. Bell D., Kulturowe sprzeczności kapitalizmu, Warszawa 1994.
3. Ciesielska D.A., Radło M.-J., Determinanty wejścia w pułapkę średniego dochodu: perspektywa Polski, Kwartalnik Nauk o Przedsiębiorstwie, 2014/2.
4. Gill I., Kharas H., 2007. An East Asian Renaissance: Ideas for Economic Growth. Washington, DC: World Bank. <https://openknowledge.worldbank.com/handle/10986/6798>, dostęp 18.02.2016.
5. Spence M., Investment strategy and growth in a new market, «The Bell Journal of Economics», 1977 nr 2.
6. Agénor P.-R., Canuto O., Jelenic M., Avoiding Middle-Income Growth Traps, «Economic Premise» November 2012, Number 98, The World Bank, www.worldbank.org/economicpremise, dostęp 15.02.2016.
7. Eichengreen B., Park D., Shin K., When fast Growing Economies slow down: International Evidence and Implications for China, Working Paper 16919, <http://www.nber.org/papers/w16919>, National Bureau of Economic Research, 1050 Massachusetts Avenue Cambridge, MA 02138 March 2011.
8. Eichengreen B., Park D., Shin K. Growth slowdowns redux: new evidence on the middle-income trap, NBER Working Paper No. 18673 <http://www.nber.org/papers/w18673>, January 2013.
9. GDP per capita and growth: the middle-income trap hypothesis, Global Economic Outlook First quarter 2015, BBVA Research, https://www.bbvaresearch.com/wp-content/uploads/2015/02/Global_Economic_Outlook_1Q15-Cap3.pdf, dostęp 18.02.2016
10. Yamazawa N., The Middle-Income Trap Verified by Data – The Exit Key is Developing Institutions, “Asia Research” Report, Japan Center for Economic Research, 2013.
11. Carnovale M., Developing Countries and the Middle-Income Trap: Predetermined to Fall? Leonard N. Stern School of Business New York University, May 2012.
12. CIA, The World Factbook, 10.04.2016.
13. The Global Competitiveness Report 2015–2016, World Economic Forum, 2015.
14. Sala-I-Martin, Xavier, Gernot Doppelhofer, and Ronald I. Miller. 2004. «Determinants of Long-Term Growth: A Bayesian Averaging of Classical Estimates (BACE) Approach.». American Economic Review, 94(4): 813-835.
15. PISA 2012 Results in Focus, What 15- year- olds know and what they can do with what they know, OECD 2014.

16. Grycuk A., Russel P. (2011), Polityka innowacyjna w Polsce w ujęciu krajowym i regionalnym, w: Innowacyjność polskiej gospodarki, Zygierewicz A. (red.), Wydawnictwo Sejmowe Kancelarii Sejmu, Warszawa.

17. <http://data.worldbank.org/indicator/GB.XPD.RSDV.GD.ZS/countries?page=3>, dostęp 23.02.2016.

18. Schwab K., The Global Competitiveness Report 2015–2016, World Economic Forum, 2015.

19. Pritchett L., Summers L., Asiaphoria Meets Regression to the Mean, NBER Working Paper No. 20573, The National Bureau of Economic Research, 2014, s. 54.

http://admin.nber.org/custom?restrict_papers=yes&whichsearch=db&client=test3_fe&proxystylesheet=test3_fe&site=default_collection&entqtr=0&ud=1&output=xml_no_dtd&oe=UTF-8&ie=UTF-8&sort=date%25253AD%25253AL%25253Ad1&q=pritchett+Summers

© Daniel Fic, Maria Fic, 2016

1.4. Основні шляхи реалізації регулятивної політики держави та побудова системи комплексу стратегічних заходів щодо розвитку малого та середнього підприємництва в Україні

Підтримка малого й середнього підприємництва є ваговою складовою економічної політики будь-якої країни, саме його розвиток забезпечує формування конкурентних основ для виробництва продукції та соціально-економічну стабільність у суспільстві. [5]

Однією з найважливіших умов ефективності ринкової системи є існування та взаємодія підприємств великого, середнього та малого бізнесу, кожному з яких належить важливе місце та певна роль в економіці країни. При цьому найбільш динамічний елемент у структурі ринкової системи будь-якої країни належить сектору малого та середнього бізнесу.

В період економічної кризи, який ми спостерігаємо зараз, саме допомога держави малому і середньому підприємництву може призвести до поліпшення економічної ситуації в країні. Сьогодні саме з малим та середнім підприємництвом держава пов'язує надію на швидкі позитивні структурні зміни в економіці, вихід з економічної кризи та створення умов для розширення впровадження ринкових реформ. Розвиток малого та середнього бізнесу для держави є вигідним за багатьма чинниками, такими як формуванням середнього класу, зростання економічної активності населення, створення нових робочих місць, розробка і

впровадження нововведень та ін. Саме держава має забезпечити спрощення законодавства, визначити права та обов'язки суб'єктів малого і середнього підприємництва, межі втручання місцевих органів у діяльність фірми [7].

Проте, деякі динамічні процеси в економічному середовищі суспільства зумовлюють потребу в постійному осмисленні теоретичних і прикладних аспектів державного регулювання підприємницької діяльності.

Сьогодні в розмаїтті з наявною економічною кризою, держава повинна пов'язувати надію на швидкі позитивні структурні зміни в економіці, вихід із даної кризи та створення умов для розширення впровадження ринкових реформ саме з розвитком підприємництва в Україні. Перспективи малого і середнього бізнесу пов'язані і з його особливою роллю як в переході до ринкової економіки, так і в її становленні. Насамперед це полягає в тому, що самостійне господарювання суб'єктів підприємницької діяльності активно впливає на формування конкурентного середовища. Адже кожен підприємець працює для того, щоби зайняти свою нішу на ринку товарів чи послуг, прагне випускати потрібну і якісну продукцію, намагаючись тим самим привернути до себе споживача. Все це перетворює підприємництво у своєрідний соціальний двигун економічного розвитку, надає ринковій економіці необхідної гнучкості і спонукає до зростання.

Розвиток малого і середнього підприємництва – важлива економічно-політична проблема, розв'язання якої потребує цілісної системної методології та комплексного підходу до розвитку малого середнього підприємництва з точки зору як бюджету і податків, так і ставлення держави до малого та середнього бізнесу, особливо у період економічної кризи. Початок дійсного піднесення в розвитку малого і середнього підприємництва рано чи пізно є неминучим, проте воно значною мірою детермінуватиметься реальним піднесенням та поживаленням розвитку всієї економічної системи України [2].

Для того, щоби забезпечити належну державну підтримку малого та середнього бізнесу в Україні необхідно розробити сучасний пакет антикризових заходів, який міститиме чіткі цілі, принципи та методи державного втручання в економіку. До поточних заходів антикризового пакету з боку держави можна віднести:

- перегляд бюджетів усіх рівнів з метою скорочення витрат та формування коштів для виплати безробітним;

- чітке визначення умов, процедур та механізмів надання державних гарантій з метою допомоги галузям та підприємствам;

- встановлення обмежень на максимальний розмір соціальних виплат;

- збільшення можливостей для надання державних гарантій на кредити разом з виробленням чітких критеріїв надання таких гарантій та впровадженням ефективного контролю за використанням коштів;

- проведення швидкої та масштабної дерегуляції підприємницької діяльності, зниження адміністративних бар'єрів у сфері ліцензування, дозвільній системі, технічному регулюванні тощо;

- стимулювання українського експорту інструментами, які дозволені СОТ, наприклад зниження експортного мита, розробка програм кредитування та страхування експорту;

- активізація політики на ринку праці, в тому числі розширення системи перекваліфікації та підвищення кваліфікації, сприяння міжрегіональній міграції [3].

В той же час, підприємці та ті організації, які представляють їхні інтереси, мають добиватися:

- створення єдиного документа, у якому були б чітко зафіксовані принципи державної підтримки та регуляторної діяльності в умовах кризи;

- обмеження кількості антикризових законів: їх має бути не більше 20, але необхідно, щоб вони виконувалися;

- введення стимулюючої фіскальної політики, наприклад запровадження податкових канікул саме для малого і середнього бізнесу;

- взаємодії з органами місцевої влади щодо лібералізації дозвільної системи: на неї необхідно чинити скерований тиск, висувати здоровий ультиматум: або бізнес працює, або місцева влада не отримує податків;

- недопущення обмежень імпорту [4].

Важливо, що залишається великою диспропорція в розвитку малого та середнього підприємництва й інфраструктури його підтримки в більшості регіонів країни. Перш за все, це стосується таких об'єктів інформаційно-консультативної галузі, як бізнес-центри та бізнес-інкубатори. Недостатність послуг, що

ними надаються, відсутність чіткої координації з упорядкування функцій різних об'єктів інфраструктури з боку місцевих органів влади стримують формування сприятливого підприємницького середовища.

За цих умов виникає нагальна потреба в законодавчому визначенні бізнес-центрів та бізнес-інкубаторів, у розробці типового стандарту роботи цих елементів інфраструктури, у підвищенні ролі та відповідальності місцевих органів виконавчої влади й органів місцевого самоврядування як у їх створенні, так і у формуванні сприятливих умов для ефективної діяльності.

Основні принципи регуляторної політики щодо розвитку малого та середнього підприємництва наведено на рис. 1 [1].

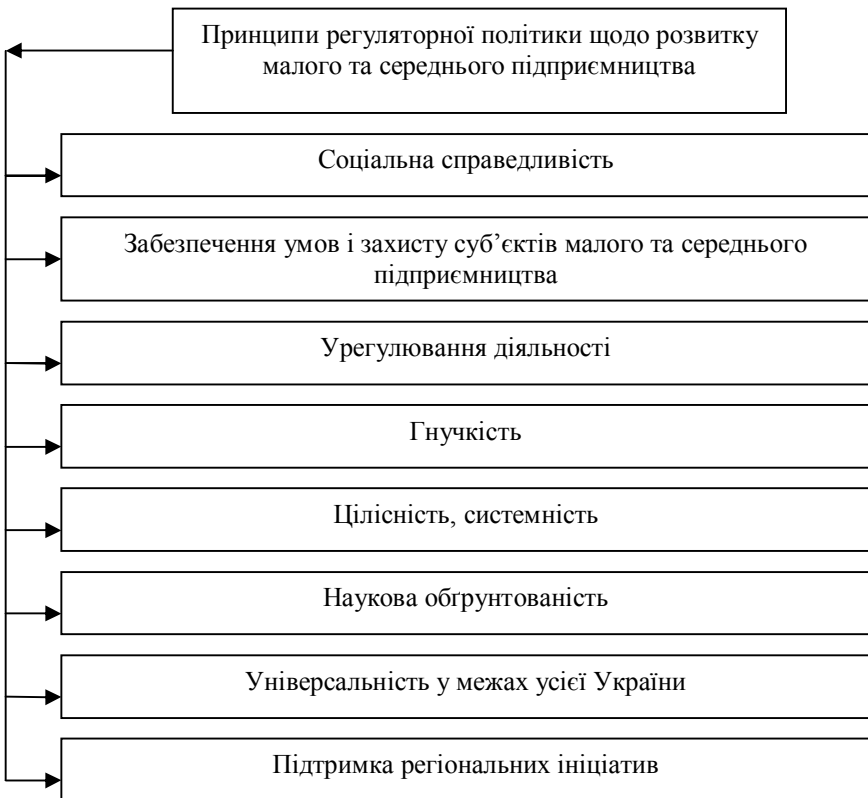


Рисунок 1. Принципи регуляторної політики щодо розвитку малого та середнього підприємництва

Джерело: Згруповано автором

Загалом можна стверджувати, що одним з основних завдань державної регуляторної політики є проведення грамотної, цілеспрямованої політики щодо розвитку МСП.

Для реалізації регулятивної політики держави, щодо розвитку малого та середнього підприємництва в Україні, необхідні наступні стратегічні заходи:

- надання державних й інших гарантій для реалізації підприємницьких проектів;
- субсидування процентної ставки з кредитів, у тому числі з механізму лізингу;
- стимулювання суб'єктів підприємництва до підвищення рівня оплати праці;
- створення й розвиток Фонду сприяння розвитку венчурного фінансування в підприємства науково-технічної сфери;
- розробка механізмів підтримки експорту продукції, розвиток експортно-орієнтованих підприємств;
- сприяння в підборі ділових партнерів і сприяння прямим міжрегіональним і закордонним контактам;
- створення умов для підтримки стадії патентування, виготовлення промислових зразків і тиражування інноваційного продукту;
- участь у розробці законів та підготовка проектів законів;
- підтримка Web-Сайту з питань зовнішньоекономічної й міжрегіональної діяльності (у т.ч. суб'єктів підприємництва);
- сприяння створенню некомерційних об'єднань підприємництва;
- створення умов для фінансової підтримки «стартового» бізнесу, у тому числі шляхом надання цільових грантів;
- залучення на територію країни грантів, спрямованих на підтримку інфраструктури підприємництва;
- сприяння створенню й організації роботи на території країни системи бізнес-інкубаторів;
- інституціональна підтримка сектору підприємництва (розвиток асоціацій, проведення навчання й розробка нових курсів, проведення конференцій, організація круглих столів, розвиток Інтернет - ресурсів);
- підвищення кваліфікації управлінських кадрів суб'єктів підприємництва;

- розробка й адаптація сучасного учбово-методичного забезпечення, орієнтованого на ефективні освітні технології, в тому числі дистанційні;

- заходи щодо організації стажувань, обміну досвідом на підприємствах, в іноземних фірмах і закордонних навчальних закладах для суб'єктів підприємництва;

- відпрацьовування й запуск механізму консультаційної підтримки з питань впровадження Системи менеджменту якості на малих і середніх підприємствах, підготовка до сертифікації за вимогами ISO 9001:2000 та інших стандартів і організація проведення сертифікації;

- організація семінарів, конференцій і круглих столів суб'єктів підприємництва за участю представників органів державної влади, суспільних діячів, науково-технічної й творчої інтелігенції [1].

Доцільними є такі напрями вдосконалення системи державного управління у сфері підприємництва:

1. Реформування законодавства України про місцеве самоврядування з метою чіткого визначення повноважень органів місцевого самоврядування, механізмів здійснення цих повноважень і відповідальності посадових осіб органів місцевого самоврядування.

2. Державний контроль за неухильним дотриманням вимог законодавства щодо забезпечення інформаційної відкритості органів державної влади та органів місцевого самоврядування. Забезпечення доступності інформації про поточне виконання бюджетів усіх рівнів та проведення публічного діалогу під час складання бюджету на наступні періоди.

3. Втілення засад Концепції надання державних послуг шляхом прийняття відповідних законодавчих актів. Установлення стандартів на надання державних послуг. Вартість державних послуг не повинна перевищувати витрати, пов'язані з їх наданням. Проведення систематичних функціональних оглядів адміністративних послуг, обмеження їх кількості й скасування або трансформації послуг, які виявляються зайвими або неефективними.

4. Розроблення й запровадження програми реформування системи державного управління, спрямованої на зменшення її вартості для суспільства та підвищення її ефективності.

5. Розширення саморегулювання бізнесу. Делегування окремих повноважень органів державної влади саморегулюючим організаціям у підприємницькому секторі.

6. Ефективний державний нагляд за безумовним дотриманням посадовими особами органів державної влади та органів місцевого самоврядування вимог національного законодавства про регуляторну політику (зادля недопущення прийняття економічно недоцільних і неефективних регуляторних актів, зменшення втручання держави у діяльність суб'єктів господарювання та усунення перешкод для розвитку господарської діяльності).

7. Посилення контролю та відповідальності за виконання функціональних обов'язків адміністраторами та дозвільними органами.

8. Законодавче вдосконалення процедур системи державної реєстрації суб'єктів господарювання в частині:

- реорганізації та ліквідації суб'єкта господарювання;
- створення, реорганізації та ліквідації юридичних осіб публічного права [3].

Особливого значення в умовах інформаційного суспільства набуває використання органами влади під час взаємодії з підприємцями сучасних інформаційних технологій.

Комплекс стратегічних заходів регулятивної політики щодо розвитку малого та середнього підприємництва включає:

- забезпечення неухильного дотримання принципів державної регуляторної політики всіма без винятку органами влади. Необхідно забезпечити розробку та прийняття законопроектів «Про внесення змін і доповнень до Закону «Про місцеве самоврядування в Україні», «Про внесення змін та доповнень до Закону «Про Комітети Верховної Ради України», а також до регламенту Верховної Ради; формування системи моніторингу результативності дії прийнятих регуляторних актів;
- упровадження в повному обсязі Закону України «Про дозвільну систему у сфері господарської діяльності», скасування на цій підставі більшості наявних дозволів, прийняття закону щодо вичерпного переліку документів дозвільного характеру;
- завершення процесу побудови нової системи реєстрації, змінення реєстраційної процедури до одного дня;
- підвищення якості обслуговування суб'єктів господарювання;

- збереження доступу малого та середнього бізнесу до спрощеної системи оподаткування, а також зменшення адміністративного та фіскального тиску на підприємців шляхом прийняття відповідних законів;

- забезпечення жорсткого контролю та нагляду за додержанням законодавства щодо ліцензування, реєстрації та дозвільної системи;

- прийняття законопроекту «Про основні засади державного контролю» (нагляду) за господарською діяльністю в Україні»;

- упорядкування окремих видів підприємницької діяльності, зокрема грального бізнесу, з метою захисту прав суб'єктів господарювання й інших громадян. За умови позитивних результатів апробації Ліцензійних умов, прийнятих у м. Києві, слід поширити цей досвід у всіх регіонах;

- упровадження нових ефективних механізмів державної підтримки підприємництва, розвиток відповідної інфраструктури, а також полегшення доступу підприємців до фінансово-кредитних ресурсів.

Необхідно також зазначити, що на сьогодні відсутня чітка комплексна програма дій компетентних органів влади щодо:

- подолання нового небезпечного для бізнесу явища – рейдерства;

- ефективної протидії проявам «старої хвороби» – корумпованості чиновників.

Важливим завданням є розроблення та впровадження комплексної довгострокової стратегії розвитку фінансового небанківського сектора з урахуванням економічних реалій України. Необхідне також проведення широкій освітньої роботи для розширення можливостей використання послуг фінансового небанківського сектора, забезпечення належної прозорості діяльності фінансових небанківських установ через удосконалення механізмів і процедур обліку, звітності, підтвердження достовірності та розкриття інформації, підвищення професійного рівня кадрів [6].

Вагомість внеску МСП у формування ринкової економіки визначається також і тим, що їх функціонування та розвиток покладені в основу низько витратної стратегії економічного розвитку, зростання зайнятості, технічного прогресу. Ефективність функціонування малих та середніх підприємств проявляється в тому, що вони залучають ті ресурси і заповнюють

той ринковий простір, який залишився б невикористаним великими підприємствами, звідси – більш повне і ефективне використання всіх суспільних ресурсів.

Формування механізму стратегічного розвитку МСП в Україні передбачає в першу чергу оцінку рівня економічного розвитку країни та визначення впливу макроекономічної ситуації, тобто економічної політики держави, фактичних результатів господарювання, пропорцій, які сформувалися між окремими галузями економіки, між попитом і пропозицією на фінансові, матеріально-технічні, трудові ресурси, між цінами, доходами і добробутом населення, на ефективність функціонування підприємницьких організацій.

Для розробки механізму стратегічного розвитку малих та середніх підприємств в Україні можна виділити чотири етапи дослідження внеску малого та середнього підприємництва в економіку країни:

- аграрна економіка;
- індустріальна економіка;
- зріла індустріальна економіка;
- економіка послуг та високих технологій.

Крім того, слід зазначити, що:

- інноваційне підприємництво потребує розвитку комплексної інфраструктури, яка відсутня в аграрній економіці;
- інформація та знання є важливими факторами, що сприяють формуванню та управлінню малими та середніми підприємствами в менш розвинених країнах;
- соціальна стратифікація є головною перешкодою процесу формування і управління МСБ в малорозвинених країнах.

Таким чином, для подальшого розвитку країни вирішальним стає залучення інновацій з більш передових країн. При цьому завдання малих та середніх підприємств полягає в тому, щоб більш ефективно використати наявні ресурси за рахунок організаційних нововведень і нових способів поєднання засобів виробництва. В індустріальних країнах більш важливим для підприємців стає виявлення та задоволення нових потреб. Для успішної конкуренції, навіть на внутрішніх ринках, все більшої ваги набуває запозичення інновацій.

З вищесказаного можна зробити висновок про те, що підприємницький процес розпочинається з формування малого та середнього бізнесу, проте в міру подальшого розвитку

спрямовується на інноваційне та високотехнологічне підприємництво.

Важливо, що реалізація державної політики підтримки розвитку малого і середнього бізнесу в Україні має розглядатися як комплекс взаємоузгоджених заходів у сфері правової, адміністративної, регуляторної, макроекономічної та інституційної політики. Спроби реалізувати це завдання за рахунок часткових заходів ведуть до деформування структури малого і середнього підприємництва в Україні та у довгостроковій перспективі приречені на невдачу.

За своєю природою малий і середній бізнес орієнтований на оптимізацію використання доступних ресурсів. Саме структурою доступних ресурсів визначаються як галузева структура малого і середнього бізнесу, так і особливості його функціонування. Налагодження дієздатної мережі малих і середніх підприємств в економіці, яка потерпає від серйозного дефіциту фінансових, споживчих, інформаційних, організаційних та інших ресурсів, неможливе. «Економіка зростання», яка має бути сформована в Україні найближчим часом, повинна спиратися на активне залучення малого і середнього бізнесу до подолання ресурсних дефіцитів та формування політики його розвитку в рамках загальної стратегії економічного зростання і структурних перетворень національної економіки.

Отже, кожне окремо виділене мале та середнє підприємство являє собою складну виробничо-господарську систему, функціонування якої залежить від багатьох факторів, у тому числі й від макроекономічної ситуації в державі. При цьому підприємницькі структури визначають власну мету та місію, приймають і змінюють рішення. В першу чергу відповідно до змін державної політики, ринкової ситуації.

Список використаних джерел

1. Безугла Л.С. Державне регулювання розвитку малого та середнього підприємництва в умовах інформаційного суспільства [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://mydisser.com/ua/catalog/view/386/822/7436.html>.

2. Данилишин Б.М. Державна підтримка та податкове регулювання підприємницької діяльності в Україні: Монографія / Б.М. Данилишин, О.М. Кондрашов. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 296 с.

3. Кампо Г. М. Досвід державних програм підтримки малого бізнесу / Г.М. Кампо // Економіка: проблеми теорії та практики. Збірник

наукових праць. Випуск 236. т.5.– Дніпропетровськ: ДНУ, 2008.– 320с.– С.1219-1227.

4. Маліновська О. Я. Державне регулювання розвитку підприємництва в Україні : автореф. дис. канд. екон. наук : 08.02.03 / О. Я. Маліновська; Ужгородський національний ун-т.–Ужгород, 2006.– 20 с.

5. Федорченко В.В. Пріоритетні напрями державного регулювання розвитку малого підприємництва / В.В. Федорченко // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2011. – № 11.

6. Цегелик Г.Г. Державна підтримка розвитку малого підприємництва в Україні [Текст] / Г.Г. Цегелик, М.Я. Квик // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – 2010. Т.2. – № 1. – С. 84 – 89.

7. Юріна Н. О. Система підприємництва в країнах з перехідною економікою : автореф. дис... канд. екон. наук : 08.01.01 / Н. О. Юріна ; Донецький національний ун-т. – Донецьк, 2006. – 16 с.

8. Ясинська Н. А. Фінансовий механізм державного управління розвитком малого підприємництва : автореф. дис. канд. наук з держ. Управління : 25.00.02 / Н. А. Ясинська ; Донецький держ. ун-т управління. – Донецьк, 2008. – 20 с.

© Безугла Л.С., 2016

1.5. Проблемы совершенствования форм и методов управления развитием малого бизнеса в сфере услуг

Предприятия малого бизнеса (ПМБ) представляют с собой своеобразную производственную систему, т.е. обособившуюся в результате общественного разделения труда часть производственного процесса, способную самостоятельно или во взаимодействии с другими аналогичными системами удовлетворить потребительский спрос с помощью произведенных товаров и услуг. Возникновение малого бизнеса обусловлено развитием спроса на услуги и возможностью его удовлетворения с помощью ресурсов, которыми располагает то или иное предприятие. Взаимосвязь спроса и ресурсов является объективным условием функционирования ПМБ и может рассматриваться в качестве исходной предпосылки для создания эффективной системы управления производственно-хозяйственной деятельностью. Его реализация осуществляется в рамках ресурсной концепции малого бизнеса, ориентированной на эффективное использование ресурсного потенциала в сложившихся условиях рыночной конъюнктуры. [6. с.19]

Сфера услуг является элементом народнохозяйственного комплекса, участвует в общей системе экономических отношений, подчиняясь общим экономическим законам, действующим в обществе. В связи с этим на развитие малого бизнеса в сфере услуг оказывают влияние многочисленные факторы экономического, технологического, правового, политического, социокультурного, демографического, институционального характера.

Экономические факторы определяются масштабом рынков услуг и уровнем их развития, величиной доходов населения, уровнем платежеспособного спроса и конкуренции в отраслях, устойчивостью рубля, доступностью кредитов для предпринимателей и бизнесменов сферы услуг, состоянием основных фондов и т. д. Рынок услуг создает благоприятные условия для бизнеса из-за большой оборачиваемости капитала, что позволяет вовлекать множество ПМБ в эту сферу деятельности, способствуя занятости в малом бизнесе большого числа экономически активных лиц. А это, в свою очередь, способствует развитию среднего класса, предотвращению экономического и социального крессинга.

Среди факторов, формирующих малый бизнес в сфере услуг, как показали проведенные исследования, можно выделить: уровень развития инновационной деятельности в конкретном регионе, сырьевой потенциал, уровень спроса на различные виды бытовых и промышленных услуг, уровень рыночных цен, уровень льгот и дотаций, налоговая политика.

Активизация инновационной деятельности в сфере услуг зависит также от технологических факторов, включающих уровень развития науки, техники и технологий, которые в совокупности с социокультурными факторами определяют возможности реализации предпринимательской инициативы на мировом уровне.

Предприятия сферы услуг должны учитывать все многообразие маркетинговых факторов информационного характера, наличие которых должно способствовать гибкому реагированию бизнесменов и предпринимателей на любые изменения рыночной ситуации, своевременно корректируя стратегию и тактику развития предприятия сферы услуг.

На основе системного подхода к управлению ПМБ в сфере услуг необходимо исследование совокупности объективных

факторов, оказывающих влияние на развитие его предприятий и организаций. Малый бизнес в сфере услуг можно рассматривать как систему, т. к. бизнес представляет собой сочетание разнофункциональных и разнокачественных объектов, которые выполняют производственную, коммерческую и финансовую функции, объединенные в рамках бизнеса. Поэтому в малом бизнесе можно выделить три взаимосвязанные самостоятельные подсистемы – *производственную, коммерческую и финансовую*, каждая из которых является сложным образованием, имеющим собственные элементы.

Коммерческие факторы реализуются выполнением разнообразных услуг в соответствии с запросами потребителей, используя прямые методы сбыта, обеспечивающие личный контакт между производителем и потребителем, профессиональное представление качества оказываемых услуг. Причем производственные и коммерческие факторы тесно взаимосвязаны, когда производство является формирующим элементом, который развивается в условиях изменяющейся внешней среды, определяющих границы коммерческой деятельности. Однако, следует отметить, что эффективное развитие малого бизнеса в сфере услуг различной отраслевой направленности возможно только при рациональной организации системы управления, основой которой является организационная культура предприятия и управления, обеспечивающая согласованность действий персонала и реализацию миссии предприятия, сформулированной с учетом культуры предприятия, его ценностных ориентаций. В сфере обслуживания организационно-культурные принципы имеют особое значение, предопределяемое самим видом деятельности, которая связана с непосредственным контактом с потребителем, что требует создания определенного культурно-психологического климата в коллективе сотрудников малого предприятия, который учитывает единые ценностные ориентиры предприятия в процессе выполнения работниками профессиональных функций.

Отраслевые особенности услуг предопределяют возникновение дополнительных факторов, отражающих характер, приоритеты развития отраслей, территорий регионального и местного значения (информационные,

инновационные, экологические, демографические, национальные интересы).

Основой малого бизнеса является предпринимательство как инициативной самостоятельной деятельности граждан, направленной на получение прибыли или личного дохода. Развитие предпринимательской деятельности зависит от наличия желания открыть собственное дело и наличия возможностей (рис 1.), но в тоже время побудительным мотивом является не только получение прибыли, но и стремление реализовать свои замыслы, добиться признания в обществе, а также удовлетворение потребностей общества.

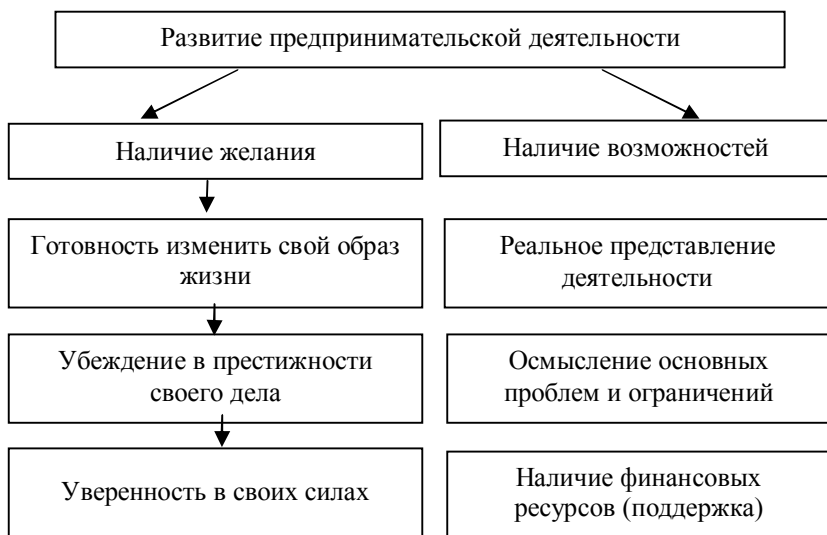


Рисунок1. Факторы развития предпринимательской деятельности

Предпринимательская деятельность в сфере услуг должна отличаться способностью предпринимателя принимать на себя экономические риски, связанные со спецификой развития сферы услуг на определенной территории и особенностями отраслевого характера. Проведенные исследования показали, что предпринимательская деятельность в сфере услуг может осуществляться в различных формах, которые дополняют друг друга, что способствует повышению эффективности производства и продвижения услуг потребителю (рис.2).



Рисунок 2. Формы предпринимательской деятельности

В условиях рыночных отношений эффективное функционирование малых предпринимательских структур определяется уровнем эффективности выполнения основных коммерческих функций, которые непосредственно связаны с целевой ориентацией маркетинговой деятельности, имеющей свои особенности в сфере услуг. Специализация малого предприятия определяется специализированным ассортиментом услуг, который характеризуется преимущественным преобладанием услуг, объединенных по видам и разновидностям. Объектами коммерции в сфере услуг выступают как материальные, так и нематериальные ценности, при этом коммерция активно проникает в такие сферы предпринимательства как финансы, образование, логистика, информатика и др.

ПМБ в сфере услуг являются экономическими системами, в то же время их можно рассматривать и как социально-экономическую структуру, организующую производство услуг, востребованных во внешней среде, и использующую внутренние и внешние ресурсы, что позволяет исследовать особенности их развития на основе системного подхода. Как и любая экономическая структура ПМБ сферы услуг подвержено влиянию изменений, но при соответствующих

институциональных условиях способно стабильно развиваться. В рейтинге факторов, сдерживающих развитие малого бизнеса, по отзывам предпринимателей, первое место занимает сложность получения кредита, неплатежеспособность партнеров, нестабильность и невыполнение законодательных актов, а также бюрократия, коррупция, что особенно отражается на развитии малого бизнеса в сфере услуг.

Анализируя ситуацию в малом бизнесе Республике Дагестан отметим, что в 2014г. оказано платных услуг населению в 3 раза больше, чем крупными и средними организациями, их объем в общем объеме платных услуг населению по всем видам составляет почти 74%. В январе 2014г. в структуре объема платных услуг населению 62,5% приходилось на услуги транспорта, связи, жилищно-коммунальные и бытовые, которые составляют 29,75% в общем объеме платных услуг по всем видам. Ассортимент и номенклатура услуг фактически ограничена этими отраслями хозяйствования. За период 2009 – 2014г.г. увеличилась финансовая ответственность ПМБ за выполнение платежных обязательств, вырос коэффициент погашения дебиторской и кредиторской задолженности, коэффициент обновления основных фондов за эти годы увеличился в 2,7 раза.

Развитие ПМБ оказало влияние на выравнивание динамики, финансово-экономических показателей, оценка которых дана в таблице 1.

Данные проведенного анализа свидетельствуют о постепенной стабилизации экономической ситуации в малом бизнесе сферы услуг. При этом наблюдается определенная противоречивость некоторых параметров, что можно объяснить инфляцией, возрастанием цен на энергоносители, транспортировку грузов и др., в связи с чем затраты на производство услуг увеличились, а рентабельность держится почти на том же уровне.

В современных условиях развития экономики России невозможно с достаточной степенью точности прогнозировать тенденции развития малого бизнеса в сфере услуг на долгосрочный период. Однако опираясь на теоретическую и практическую базу управления можно говорить о целесообразности формирования и развития стратегического

управления, эффективность которого оправдана в условиях нестабильности факторов внешней среды.

Таблица 1

Оценка динамики развития малых предприятий в
Республике Дагестан

| № п/п | Показатели | Динамика показателей | | |
|----------|--|----------------------|-------|-------|
| | | 2009 | 2011 | 2014 |
| 1. | Коэффициент использования собственного капитала | 0,541 | 0,562 | 0,487 |
| 2. | Коэффициент использования прочих фондов и резервов | 0,43 | 0,41 | 0,41 |
| 3 | Коэффициент эффективного погашения задолженности: - дебиторской - кредиторской | 0,45 | 0,52 | 0,54 |
| | | 1,05 | 1,12 | 1,21 |
| | | 3,08 | 3,23 | 3,41 |
| 4. | Коэффициент обновления основных фондов | 47,4 | 48,1 | 46,2 |
| 5. | Фондоотдача на тыс. руб. ОС и нематериальных активов | 780,3 | 795,1 | 808,2 |
| 6. | Затраты на производство в расчете на тыс. руб. реализованных услуг, руб. | 20,21 | 20,37 | 19,85 |
| 7. | Прибыль от тыс. руб. реализованных услуг, % | 1,12 | 1,11 | 0,97 |

Ориентацию стратегии социально-экономического развития ПМБ сферы услуг определяют специфика развития экономики региона, особенности различных отраслей на территории региона. В соответствии с этими особенностями, а также с учетом специфики конкретного малого предприятия, формируются организационные структуры и процессы управления развитием сферы услуг на всех уровнях.

В тоже время в экономически слаборазвитых регионах рано говорить о тенденции глобализации услуг вследствие отсутствия цивилизованного рынка услуг, отсутствия инфраструктуры и благоприятного климата для развития сферы услуг на базе освоения интегрального потенциала конкретного региона и его территорий. В этих условиях особую значимость приобретает участие государственных административных структур в развитии малого бизнеса в сфере услуг. На региональном уровне прогнозирования и планирования развития сферы услуг

посредством образования новых малых бизнес-структур наиболее рациональным представляется использование системного подхода к управлению этими процессами, когда концентрируется внимание на взаимодействии отдельных частей и элементов сферы услуг как единого целого. Однако, учитывая социальную ориентацию сферы услуг, можно говорить о наличии особенностей системного подхода в управлении и координации ее развития.

Основой системного подхода к управлению развитием малого бизнеса в сфере услуг могут рассматриваться положения, согласно которым все ПМБ сферы услуг и их совокупности могут обеспечить воспроизводственный процесс в регионе. В качестве инструментов можно выделить: организационно-правовую, маркетинговую деятельность, администрирование, информационные технологии, социальный и финансовый менеджмент. При этом каждый руководитель должен определять какая структура, формы и методы управления наиболее рациональны для конкретной ситуации. Конкретизация функций и переменных управления зависит от региональных и отраслевых факторов, влияющих на развитие малого предприятия сферы услуг. Однако, учитывая широкий круг лиц, попадающих в сферу влияния принимаемых решений в процессе развития малого бизнеса в сфере услуг, целесообразно использовать элементы социально-этического менеджмента, направленного на снижение вероятности нанесения ущерба в результате принимаемых управленческих решений участникам процесса функционирования и развития малых предприятий сферы услуг.

В целях выявления дополнительных резервов для обеспечения тактической маневренности производственно-рыночного процесса особенно актуальным становится проблема увеличения жизненного цикла услуги, формирующего устойчивость малого предприятия в динамичных условиях конкурентной среды и позволяющего использовать преимущества стратегического подхода. Наиболее рациональным методом управления жизненным циклом услуг, производимых ПМБ, является метод системного моделирования, который обеспечивает возможность научной постановки целей развития, установления причинно-следственных связей, охватывающих элементы бизнес-структуры. В целом жизненный цикл определенной услуги характеризует ее поведение на рынке, а его

продолжительность связана с возможностями реализации услуг предприятием в конкретных рыночных условиях.

Специфика отраслей сферы услуг на территориях конкретного региона определяет ориентацию стратегии развития сферы услуг и отражает влияние различных факторов и условий на поиск различных форм взаимодействия бизнес-структур с государством. Однако такой подход требует целенаправленного управления объектами государственной собственности и создания экономических и административных связей с предприятиями малого бизнеса сферы услуг. Достижение этих целей возможно только при использовании методов стратегического управления и долгосрочного прогнозирования развития отдельных отраслей сферы услуг на территории конкретного региона. Обеспечение устойчивости развития ПМБ часто вступает в противоречие с реализацией такой цели развития ПМБ как достижение высокой экономической эффективности, которая учитывает соизмерение результатов и затрат. Оба критерия: и устойчивость и экономическая эффективность являются одинаково значимыми для развития любого бизнеса, но без определенных затрат нельзя обеспечить повышение устойчивости развития ПМБ, что может при прочих равных условиях влиять на снижение экономической эффективности вследствие увеличения затрат.

Повышение эффективности функционирования малого бизнеса в условиях рынка возможно за счет повышения качественных показателей производства, услуг и управления. В этом случае достижение высоких результатов зависит от правильности управленческого решения по отношению к используемым ресурсам. Оценка потенциала ПМБ проводится параллельно с оценкой привлекательности видов бизнеса, на базе результатов оценки проводится расчет коэффициента привлекательности с позиции конкурентных возможностей. При этом потенциал ПМБ включает элементы, каждый из которых оценивается по индивидуальной методике оценки (производство, маркетинг, управление персоналом, управление финансами, организационная культура и т. д.).

Эффективное функционирование и развитие ПМБ в сфере услуг возможно только за счет повышения роли качественных показателей, оценка которых имеет в сфере обслуживания свои особенности. Сложность в обеспечении качества предоставления

услуг состоит в том, что в сфере услуг невозможно проведение контроля на этапах производства и эксплуатации услуги. Формальные критерии оценки, используемые в производственной сфере, не применимы для предприятий, работающих на рынке услуг, что предопределяет необходимость определения косвенных критериев оценки качества услуг. В то же время практическая связь между качественными результатами деятельности предприятий малого бизнеса и соотношениями материальных элементов производства услуг очевидна, т. к. только экономическая целесообразность определения для каждого вида бизнеса количественных соотношений между результатами и затратами может обеспечить эффективное развитие малого предприятия.

Обеспечение эффективного функционирования и развития малых предприятий сферы услуг в условиях динамики рыночных отношений возможно на базе маркетингового подхода к управлению предприятием, основополагающим принципом которого является целевая ориентация всех элементов бизнес системы на решение проблем, возникающих у потенциальных потребителей услуг, выводимых на рынок. Достижению этой цели способствует решение следующих основных задач:

- целевое использование всех видов ресурсов для обеспечения более полного удовлетворения потребительского спроса;
- формирование благоприятных условий для расширенного воспроизводства услуг в соответствии с динамикой спроса;
- развитие маркетинговых коммуникаций для реализации мероприятий, связанных с развитием рыночного спроса на определенные услуги;
- соблюдение принципа социальной ориентации деятельности малых предприятий сферы услуг, учитывающей потребности общества, социальных групп, человека;
- формирование эффективной системы управления, ориентированной на использование современных форм и методов стимулирования развития малого бизнеса в сфере услуг;
- усиление мер государственного регулирования развития малого бизнеса в сфере услуг.

Маркетинг, являясь координирующей функцией менеджмента, обеспечивает поддержание баланса между интересами всех групп потребителей. В то же время маркетинг

создает и организует среду равновесных и устойчивых отношений между всеми участниками рынка.

В условиях постоянного изменения внешней среды рынок диктует требования, с которыми должно считаться каждое предприятие, ориентируя свою деятельность на успешное развитие бизнеса. Следовательно, это предопределяет необходимость применения маркетинговых стратегий, представляющих собой непрерывную цепь разнообразных реакций на изменения во внешней среде малого предприятия сферы услуг. В то же время необходимо учитывать особенности ассортимента услуг малого предприятия, к которым относятся не только его соответствие потребительскому спросу, но и способность отражать ценностные ориентиры, обусловленные организационной культурой. Это связано с необходимостью выработки стиля поведения предприятия на рынке, создания условий для оценки потребителем его деловой этики, мировоззрений и ценностных установок.

Для совершенствования управления развитием ПМБ сферы услуг целесообразно выделение производственных, коммерческих и финансовых целей. Однако при маркетинговом подходе к управлению важным становится формирование коммуникативных целей в области изучения мотиваций и взаимосвязей между предприятием и субъектами маркетинговой системы (поставщиками, потребителями, конкурентами и др.). Цели реализуются в процессе реализации стратегических планов развития.

Такой подход соответствует общим положениям теории эффективности и предусматривает возможность формирования оптимальных управленческих решений в отношении дальнейшего развития ПМБ. Это вызывает необходимость учета региональных и отраслевых особенностей развития, позволяющих в рамках территорий региона получить дополнительный эффект активного использования структурных факторов экономического роста и развития.

Государственное регулирование является одним из элементов региональной политики, которое призвано стимулировать развитие малого бизнеса в сфере услуг различной отраслевой направленности, т. к. малый бизнес имеет стратегические преимущества в виде возможности создания

гибкого процесса, способного адекватно реагировать на изменения рыночного спроса и элементов внешней среды.

Регулирование же малого бизнеса должно быть адекватным по содержанию и по формам для различных его видов. Недостаточную эффективность федеральной, региональной и муниципальной поддержки малого бизнеса в сфере услуг можно объяснить отсутствием системного подхода к регулированию его во всех существующих малых формах. В этой связи регионам, ориентирующим свою политику на экономический рост, необходима максимально разнообразная, ситуативная, правовая и имущественная поддержка малого бизнеса в сфере услуг. Этому способствует передача федеральной властью необходимых полномочий на региональный и местный уровень, разрешив местным властям использовать для поддержки малого бизнеса широкого набора правовых и экономических механизмов.

В процессе регионального регулирования необходимо соблюдение определенных требований, основные из которых заключаются в следующем:

- формирование методологии оптимизации структурных аспектов экономического развития, исключающих директивное установление пропорций, а также существующую практику их фиксации и теоретического обоснования;

- создание условий для развития различных форм предпринимательства в сфере услуг на территориях региона, которые будут способствовать развитию экономики региона в целом;

- формирование благоприятной экономической, организационной и правовой среды, ориентированной на поддержание пропорциональности и равновесного состояния региональной экономики.

Региональное регулирование развития малого бизнеса в сфере услуг можно рассматривать как элемент рыночной модели управления, в которой нуждается любая собственность.

Учитывая также то, что различные группы интересов по предоставлению и потреблению услуг и их регулированию представлены неоднозначно, необходимо применение дифференцированного подхода в организации малого бизнеса в сфере услуг различных отраслей. Развитие малого бизнеса в сфере услуг различной отраслевой направленности на региональном уровне зависит: от соответствия уровня и образа

жизни населения государственным и местным стандартам; наличия собственности и источников финансирования развития отдельных малых структур; наличия условий для использования интеллектуального, духовного и производственного потенциала населения конкретной территории; инфраструктурного обеспечения деятельности малых предприятий, что невозможно без создания четко работающей системы государственного (регионального) регулирования и поддержки малого бизнеса в сфере услуг.

Успешная реализация целей и задач государственного регулирования предопределяет необходимость соблюдения определенных условий, содержание которых заключается в следующем:

- организации последовательного и постоянного контроля за результатами реформирования региональной экономики и малого бизнеса в сфере услуг, их корректировки в соответствии с социальными и экономическими ориентирами;

- обоснованности принимаемых решений на базе объективных экономических закономерностей, взаимосвязей и форм их проявления в реальных условиях региональной экономики;

- соответствии мероприятий, предусмотренных федеральной экономической политикой и региональных возможностей, которое достигается на основе управления инвестиционными процессами и стимулирования инициативы предпринимательских структур.

Следовательно, региональное регулирование должно выступать как средство решения задач социально-экономического развития региона в целом за счет развития малого бизнеса в сфере услуг. Система регионального регулирования малого бизнеса в сфере услуг должна состоять из базовых подсистем и изменяемого в зависимости от отраслевой направленности малого предприятия и конкретного объекта. В состав базовой системы регионального регулирования входят следующие подсистемы: управление информационными потоками, генерация проектов развития малого бизнеса в различных отраслях сферы услуг, управление бюджетными потоками поддержки малого бизнеса, планирование и управление денежными потоками, контроль эффективности принятых решений и организация их реализации. По функциональному

признаку они различны, различаются и используемые методы, и механизмы регулирования.

Такой подход к региональному регулированию и поддержке малого бизнеса позволит обеспечить его экономичность и доходность, соответствие результатов развития и необходимых затрат, реализовать стратегии развития региона в целом.

Однако, в современных условиях хозяйствования возникает необходимость дальнейшего развития государственного регулирования по расширению объекта регулирования; по реализации уже разработанных администрацией региона мероприятий по поддержке сферы услуг, ее малых предприятий; приданию методам поддержки малого бизнеса более конкретный характер. Для реализации этих направлений необходимо совершенствовать формы и методы регулирования, адекватные целям развития малого бизнеса в регионе.

Органическая связь между формами и методами регулирования дает возможность оптимизировать это сочетание, обеспечивая их действенность. Формы регионального регулирования заключаются в финансово-кредитной политике, налоговой политике, материально-технической и консультативной поддержке предприятий малого бизнеса в сфере услуг. Низкий технический уровень малых предприятий, изношенность основных фондов требует принятия мер по обеспечению инвестиционного потенциала для разработки и реализации новых видов услуг, востребованных на территориях региона, расширения ассортимента и качества услуг, производимых малыми предприятиями различных форм собственности и отраслевой принадлежности.

При этом нельзя говорить о стимулировании развития малого бизнеса путем простого увеличения числа малых предприятий сферы услуг, а необходима интенсификация их деятельности за счет обновления основных фондов, имущественной и инновационно-информационной поддержки государства приоритетных видов услуг, производимых малыми организационными формами. Острой остается проблема обеспечения качества услуг в соответствии с требованиями международных стандартов. Это касается не только функциональных свойств услуги, которые не позволяют сделать вывод о качественных ее характеристиках, необходимо

учитывать потребительские свойства, такие как предупредительность, надежность, доверительность, коммуникативность, доступность.

Это особенно актуально для малого бизнеса в сфере услуг, т. к. многие ПМБ пока не ориентированы на соблюдение требований стандартов системы качества, отчего снижается уровень востребованности оказываемых ими услуг; более того - потребности клиентов во многом остаются неудовлетворенными.

Сфера услуг – это область человеческих взаимоотношений по реализации групповых и индивидуальных благ, которая оказывает существенное влияние не только на развитие материального производства, но и на уровень и качество жизни общества в целом. Поэтому желательным является прогнозирование и регулирование сферы услуг в целом, спроецированное на общественные отношения, т. к. во всех сферах общественного устройства и на всех его уровнях сфера услуг в различной степени обнаруживает свое присутствие.

Такой подход обеспечивает поддержание воспроизводства экономически активного населения в общественно необходимом масштабе на основе развития интеллектуальных видов деятельности в сфере образования, здравоохранения, подготовки и переподготовки кадров; создает условия для нормальной жизнедеятельности экономически неактивного населения за счет видов деятельности (услуг), воздействующих на структуру их свободного времени, интеллект, здоровье и т. д.; формирует ключевые факторы материального роста (знания, нематериальные формы накопления, информационные технологии и т. д.).

Необходима также социальная политика регионального регулирования противоречий, свойственных социальным отношениям и повседневной практики функционирования малых предприятий сферы услуг, вследствие чего возрастает значимость внутреннего и внешнего кадрового потенциала. Решению этой проблемы может способствовать расширение сети государственных и негосударственных учебных заведений, обладающих достаточным организационным и интеллектуальным потенциалом для переподготовки специалистов малого бизнеса в сфере услуг по отдельным отраслям. При этом система подготовки кадров должна охватывать не только бизнесменов, но и специалистов в сфере

услуг различных отраслей, государственных служащих, работников общественных структур и образовательных учреждений, работников предприятий, взаимодействующих с малыми предприятиями сферы услуг. Для этих целей необходимо создание регионального рынка образовательных услуг.

Организация поддержки малого бизнеса в сфере услуг должна осуществляться органами исполнительной власти на уровне регионов, городов, др. муниципальных образований. Для этого могут быть созданы агентства (комиссии) по экономическому развитию, главной целью которых должно являться содействие развитию малого бизнеса в конкретном регионе, росту производства перспективных услуг, имеющих спрос исключительно в данной местности.

Формы, методы, средства, инструментарий развития малого бизнеса взаимосвязаны и взаимообусловлены, они представляют собой движущие силы развития, которые определяются в процессе прогнозирования малого бизнеса сферы услуг в конкретном регионе. В процессе прогнозирования проводится анализ взаимодействия целей, методов и средств их достижения. Особенности прогнозирования развития сферы услуг являются: уровень неопределенности вырабатываемой информации, ее характер, широкий аспект задач прогнозирования, классификация подходов и выбор методов прогнозирования. Прогнозирование развития малого бизнеса в сфере услуг регионального значения должно носить системный характер, что связано с растущими темпами информатизации общества, появлением большого количества малых предприятий сферы услуг, а также формированием организационно-экономических систем, объединяющих множество предприятий сферы услуг.

Основным методом, используемым в процессе организации взаимодействия ПМБ, может быть метод совместной работы в сочетании с распорядительным регулированием (отраслевого характера). При организации поддержки взаимодействия ПМБ сферы услуг (друг с другом и другими организациями, и предприятиями) необходимо учитывать такие тенденции, как увеличение числа задач, подлежащих согласованию, образование отраслевых ассоциаций малых предприятий сферы услуг, объединений малых предприятий, увеличение информационных потоков взаимодействия. Такой подход требует высокой

эффективности управления и регулирования развития малого бизнеса в сфере услуг, что может быть обеспечено разработкой прогнозных и целевых программ развития малого бизнеса и планов взаимодействия (их согласование) предприятий на региональном уровне.

Программы поддержки и развития малого предпринимательства имеются во многих регионах, но реализация их осуществляется крайне неэффективно, т. е. поставленные цели и задачи не достигаются за планируемый период времени и его отдельные промежутки. Это связано в определенной мере с тем, что имеется некоторая недостаточность целевой ориентации. В настоящих условиях развития экономики именно целевая направленность может быть обеспечена стимулированием процессов развития малого бизнеса в сфере услуг, представленная в виде региональных программ и государственных заказов. Программы должны обеспечивать функцию формулирования целей регулирования и управления процессом их достижения.

Для преодоления этих недостатков, которые фактически связаны с отсутствием ресурсной сбалансированности принимаемых к реализации программ поддержки и регулирования, необходимо формирование стратегий решения проблем развития ПМБ, производящих различные виды услуг, каждый из которых имеет свою специфику и свои проблемы развития. Для регулирования муниципальной администрацией развития малого бизнеса на базе программно-целевого подхода важную роль играет взаимодействие ее с руководителями малых предприятий.

Разработка и реализация целевых программных мероприятий развития малых предприятий сферы услуг обусловлены соблюдением определенных принципов:

- определяющим моментом развития должна быть потребность регионального (муниципального) хозяйства;
- целевая ориентация, базирующаяся на обобщении опыта регулирования, планирования, управления развитием различных сфер хозяйствования;
- комплексность, выражаемая полнотой охвата задачами стратегического развития всех сторон деятельности малых предприятий сферы услуг с учетом их специфики;

- вариабельность целей и вариантов развития, которая предусматривает выбор наиболее эффективного варианта;

- постоянное уточнение, корректировка целей в ходе выработки концепции развития и согласования целей с реальными ресурсными возможностями и условиями конкретных предприятий, организаций, ассоциаций малых предприятий по видам услуг;

- экономическая обоснованность мероприятий программы развития по целям, структуре взаимосвязей на базе анализа факторов и тенденций развития.

В то же время необходимо комплексное включение в программу всех мероприятий независимо от отраслевой принадлежности ПМБ. Планирование развития малого бизнеса в сфере услуг должно основываться на главной цели регионального развития – обеспечении роста качества жизни населения и превращение региона в многофункциональный центр, ресурсный потенциал которого используется для производства конкурентоспособной продукции и малого бизнеса в сфере услуг различного отраслевого характера. При таком подходе малый бизнес в сфере услуг может стать одним из решающих факторов становления экономики муниципального образования как важного звена региональной экономики, что будет способствовать формированию и эффективному использованию имеющихся условий и возможностей развития его интеллектуального и научного потенциала, обеспечению выравнивания уровней потребления населением услуг по районам, муниципальным образованиям, их территориям. Поэтому исходным моментом в деятельности администрации региона (города) по развитию малого бизнеса в сфере услуг является разработка местной территориальной политики в этой области, в которой должны найти отражение:

- цели, направления и приоритетные виды малого бизнеса в сфере услуг;

- основные методы регулирования этой деятельности;

- принципы и условия предоставления малым бизнес-структурам зданий, сооружений, земельных участков, производственных помещений.

Активация развития малого бизнеса в сфере услуг носит встречный характер («снизу» и «сверху»), причем формируются организационные структуры управления, регулирования и

поддержки, определяемые задачами этого встречного движения. Изменение целевых установок развития региона, муниципального образования воздействует на формирование его отраслевой структуры, смещая ее в сторону сферы услуг. Отраслевая структура малого бизнеса в сфере услуг характеризуется спецификой выполняемых им функций, при этом к ней относятся и вновь формируемые отрасли (финансовые, кредитные, корпоративные, инвестиционные и др. институты), которые расширяют возможности для региона в подборе индивидуального набора отраслей сферы услуг для укрепления своей экономики.

Таким образом, взаимодействие региональных структур с отраслями, обеспечивающими развитие потребительского рынка должно осуществляться по принципу постоянного регулирования, обеспечивая нормальную конкуренцию между участниками потребительского рынка и рынка услуг, их доступность для потребителей

Список использованных источников

1. Ахмедова Ф. Р., Арсланбеков Б. У. Тенденции развития малого бизнеса в сфере услуг // Обзорно-аналитический материал. – Махачкала: ДЦНТИ. 2005.
2. Ахмедова Ф. Р. Проблемы функционирования сферы услуг// Проблемы теории и практики экономики народнохозяйственного комплекса региона. Сборник научных трудов. Часть VI. – Махачкала: ГОУ ВПО «ДГТУ». 2006.
3. Ахмедова Ф. Р. Совершенствование форм и методов стимулирования развития сферы услуг// Проблемы теории и практики экономики народнохозяйственного комплекса региона. Сборник научных трудов. Часть VI. – Махачкала: ГОУ ВПО «ДГТУ». 2006.
4. Ахмедова Ф. Р., Чегемова Д. Ч. К вопросу о совершенствовании управления развитием малого бизнеса в сфере услуг// Современные проблемы формирования Национальной инновационной экономики. Материалы I Всероссийской научно-практической конференции. – Махачкала: ГОУ ВПО «ДГТУ». 2006.
5. Давыдов В.Г., Чегемова Д.Ч. Вопросы теории и методологии управления малым бизнесом в сфере услуг // Региональные проблемы преобразования экономики. – Махачкала: ООО «Издательский дом Наука плюс». 2006. № 3-4.
6. Ерохина Л.И., Башмачникова Е.В. Прогнозирование и планирование в системе управления на предприятиях сферы сервиса. Монография М.: КНОРУС, 2004г.

7. Магомедов А.Г., Давыдов В.Г., Колыванов В.Ю. Формирование и развитие системы управления малым и средним бизнесом в Северном Кавказе – Махачкала.: НИЛ РЭП РД, 1999г.

8. Социально-экономическое положение РД, 2009 -2014гг.

9. Чегемова Д. Ч., Ахмедова Ф. Р. Маркетинговый подход к управлению малыми предприятиями сферы услуг// Известия высших учебных заведений. Северо-Кавказский регион. Технические науки. – Новочеркасск. 2006. – Прил. №8.

10. Юзбеков Н. А., Ахмедова Ф. Р. Вопросы управления развитием малых предприятий в сфере услуг//Проблемы теории и практики управления развитием социально-экономических систем. Материалы II-ой Всероссийской научно-практической конференции 14-15 декабря. – Махачкала: ДГТУ. 2005.

© Махмудов М.К., Гаджиалиев Р.К., 2016

1.6. Маркетинговая концепция управления предприятием

Концепция маркетинга появилась в США в середине XIX века. Маркетинг возник как реакция на чрезмерную стихийность рынка, непредсказуемость его развития, неупорядоченную конкуренцию, тенденциями к росту монополизации и т. п., грозившими серьезными экономическими и социальными потрясениями. Но, руководители предприятий всерьез обратились к этому направлению только в начале 1950-х годов в связи со значительным насыщением рынка (прежде всего, имеется в виду США) и ужесточением конкуренции. Данное обстоятельство вызвало значительный научный интерес, что в свою очередь было толчком к появлению большого количества публикаций на данную тему. Многие основывались на чистом копировании западных подходов и концепций. Вследствие бурного эволюционирования маркетинга к настоящему моменту в этой области накопилось большое количество определений, терминов, концепций и т. д. Это привело к тому, что наряду с современными положениями существуют и пропагандируются уже устаревшие.

Термин «маркетинг» (от англ. «market» – рынок), буквально означающий рыночную деятельность, работу с рынком, появился в экономической литературе США в начале XX столетия. За это время было разработано множество определений маркетинга: от самых кратких до развернутых и

детализированных, охватывающих цели, принципы, функции и методы маркетинга.

На этапах развития рынка, связанных с уровнем его насыщения и конкуренцией, изменялись и концепции управления: от ориентации на производство, затем — на продукт, предлагаемый рынку, на активизацию сбытовой деятельности, наконец — к ориентации на потребителя, его потребности, т. е. на маркетинг. Исследователи маркетинга Мобли Л. и Маккеон К. справедливо утверждают, что современный подход к маркетингу должен строиться не на отрицании и полной смене концепции, а на преемственности, заимствовании, сочетании полезного опыта, накопленного в прошлом.

В литературе маркетинг часто неправомерно отождествляют со сбытом, выбором каналов реализации, стимулированием, рекламой, формированием спроса, рыночными исследованиями. Современные исследователи Бове К. Л. и Аренс У. Ф. отмечают, что «термин «маркетинг» является одним из самых неверно трактуемых в бизнесе» [1, с. 121].

Анализируя стратегии бизнеса, Карлоф Б. приходит к заключению, что «маркетинг – это деятельность, направленная на создание спроса». Нам такое сравнение представляется неправомерным. С той же уверенностью можно утверждать, что и товарное предложение создает спрос. Следовательно, определение Карлофа Б. чрезмерно сужает рамки маркетинга и не раскрывает его сущности.

Другой крайностью является чрезмерно широкое толкование маркетинга. Специалист по управлению Друкер П. считает, что «Все, что делается в сфере бизнеса, все представляет собой или включается в понятие «маркетинг» [2, с. 13]. Почти вторит ему современный коллега из Австрии Г. Лайс: «Маркетинг охватывает все виды деятельности людей, которые связаны с облегчением процессов обмена (например, товара на деньги, услуг на товары и т. п.)».

Характерным подходом к толкованию понятия маркетинг отечественными учеными-экономистами может служить определение составителей словаря-справочника «Маркетинг» д. э. н., профессора Рябовой Т. Ф. и Стрелкова Е. В. «Маркетинг – анализ и прогнозирование рыночной ситуации в целях ориентации производства и обеспечения лучших экономических условий реализации произведенной продукции». Отождествляя

маркетинг с анализом рынка, эти авторы таким образом чрезмерно сужают возможности маркетинга, например, по активному воздействию на целевую аудиторию и ее потребности.

Авторы научных разработок по маркетингу, цитируя и дополняя друг друга, пользуются различными понятийными словарями. Практически каждый из них пытается ввести в научный оборот собственное, порой мало чем отличающееся от предшественников, определение маркетинга и содержание его принципов. За этим терминологическим разнообразием видится нечто более существенное. То, что сказывается затем на подходах к реализации принципов маркетинга в конкретных вариантах стратегий и предлагаемых маркетинговых процедур, поскольку принципы «являются в то же время основными элементами этой стратегии».

Изначально все зависит от того, как автор представляет себе маркетинг, какое место он отводит ему в экономической науке, в теории хозяйственного управления. Вот лишь краткий перечень синонимов, ключевые слов и словосочетаний в различных определениях маркетинга: «вид человеческой деятельности, человеческая деятельность..., работа с рынком» (Ф. Котлер), «философия бизнеса» (Д. Костюхин, Ж.-Ж. Ламбен и др.), «философия капиталистического менеджмента» (Д. Костюхин), «коммерческий смысл, возведенный в метод» (А. Дайан), «комплексная рыночная политика, своеобразная «анатомия» бизнеса» (Т. Иванова и Т. Платова), «стратегия...» (Л. Мобли и К. Маккеон), «стиль руководства, т. е. концепция, философия, принципы поведения» (Г. Лайс), «концепция управления» (Е. Голубков), «особая управленческая концепция, система стратегического управления производственно-сбытовой деятельностью фирмы...» (С. Лавров, С. Злобин), «рыночная концепция управления комплексом мероприятий» (Г. Абрамишвили, В. Война, Ю. Трусов), «система управления» (Г. Абрамова, Е. Голубков, Л. Мобли и К. Маккеон), «высшая функция управления» (Д. Костюхин), «главная функция фирмы, компании» (В. Припольцев), «система организации и управления» (В. Видяпин, Т. Данько и др.), «планирование и превращение в жизнь стратегий» (Г. Лайс), «процесс планирования и воплощения...» (Американская Ассоциация Маркетинга, АМА), «активный процесс..., социальный процесс...» (Ж.-Ж. Ламбен), «предпринимательская

деятельность...» (АМА), «современная коммерческая деятельность» (А. Дайан), «система взаимосвязанных видов предпринимательской деятельности...» (И. Седельников), «анализ и прогнозирование...» (Т. Рябова, Е. Стрелков), «совокупность мероприятий, комплекс мероприятий...» (И. Седельников, В. Хруцкий) [3].

Составитель словаря маркетинга Константиновская В. К. отражает все многообразие толкования сущности этого явления в шести подходах: «термин этот может означать: а) принцип хозяйствования; б) систему хозяйствования; в) отрасль хозяйственной деятельности; г) научную отрасль; д) образ мышления, ориентацию; е) процесс».

Еще более лаконичными представляются выводы на этот счет Роджера Л., предлагающего отличать маркетинг как определенную концепцию от маркетинга как комплекса разнообразных видов деятельности, осуществляемых специалистами, и маркетинг как образ мышления от маркетинга как образа действия» [3].

По мнению Костюхина Д., причины неполного и неточного определения термина «маркетинг» обусловлены «спецификой и различными масштабами проблем, которые пытаются решить отдельные фирмы в сфере производства, сбыта, рекламы, технического обслуживания и т. д.» [2, с. 115].

Обобщенный анализ неправильного толкования маркетинга приводит в своей книге известный европейский маркетинголог, профессор Ж.-Ж. Ламбен. По его мнению, маркетинг часто используется в одном из следующих трех значений: реклама, стимулирование сбыта и давление на покупателя; комплекс инструментов анализа рынка, доступных только большим предприятиям; архитектор общества потребления, т. е. это рыночная система, где продавцы коммерчески эксплуатируют потребителей. Причину искажения роли маркетинга Ж.-Ж. Ламбен видит в присвоении ему и рекламе всемогущих свойств, способности «заставить рынок принять все что угодно посредством мощных методов коммуникации».

Нам представляется, что поиск наиболее адекватного определения маркетинга не должен являться самоцелью. Тем более, что любое краткое определение будет не полным, поскольку «невозможно выразить в сжатой форме менее ясные аспекты маркетинга, отражающие динамическую взаимосвязь

между товарами, потребителем и окружением». Примером может служить попытка характеристики маркетинга, предпринятая Голубковым Е. П. [4, с. 86]. При всей справедливости утверждений автору не удалось ограничиться одним определением маркетинга. Ради объективности и полноты дефиниции ему пришлось делать это трижды, определяя маркетинг и как «...концепцию управления (философию бизнеса), хозяйствования в условиях рынка», и как «систему управления производственно-сбытовой деятельностью организации...», и как систему определенных действий (функций организации).

На наш взгляд, в определении сущности явления важна не столько его всесторонняя характеристика, включающая сходства с однородными явлениями, сколько главная отличительная черта, его особенность. Такая отличительная особенность маркетинга как стиля, метода, концепции управления бизнесом заключается, на наш взгляд, в постоянной заботе предприятия об удовлетворении потребностей и активном их формировании, т. е. в ориентации на потребителя. Поэтому вполне объективно Голубков Е. П. упоминает о потребностях и в каждом из приведенных определений маркетинга, и в формулировке основных его принципов.

Ориентация на потребителя как отличительная черта современного маркетинга согласуется и с таким его емким определением, как «философия бизнеса». Какой смысл заложен в этом (скорее эмоциональном, чем рациональном) определении? На наш взгляд, здесь подчеркивается высокая социальная значимость маркетинга и социальная оправданность его целей (предоставление потребителю максимального широкого выбора, повышение уровня потребления и качества жизни, достижение максимальной потребительской удовлетворенности). Естественно, что предприниматель заботится об удовлетворении потребностей целевого рынка не из альтруистических соображений. К этому его побуждает осознание объективных обстоятельств, стремление «выжить» в условиях насыщенного рынка и жесткой конкуренции, при быстро меняющихся рыночных обстоятельствах и растущих разносторонних требованиях потребителей. Следовательно, в оценке маркетинга как философии бизнеса заложено изменение моральных критериев, нравственных аспектов современного предпринимательства. Маркетинг предлагает бизнесмену

экономическую выгоду взамен на постоянную заботу о других. Таким образом маркетинг служит для достижения «согласия между производителями продуктов и их покупателями, потребителями», причем согласия — взаимовыгодного.

Итак, мы определяем современный маркетинг как философию, концепцию, особую функцию и стиль управления организацией. Такое управление предполагает, что достижение конечной цели организации осуществляется благодаря максимальному удовлетворению потребностей и активному воздействию организации на их развитие.

Суть современного маркетинга раскрывается в принципах, правилах действий, охватывающих как познавательный (изучение рынков), так и операциональный (проникновение на рынки) аспекты деятельности организации, предприятия, фирмы. В публикациях по маркетингу, особенно отечественных авторов, довольно часто можно встретить большие перечни так называемых принципов. При этом к принципам маркетинга относят порой несущественные аспекты и правила активных или аналитических действий организации. Видимо, в целях большей наглядности и оригинальности формулируют их образно, витиевато, иногда с определенной долей юмора. Например, «в гостях хорошо, а дома лучше». Таким принципом пытаются объяснить необходимость организации искать свою рыночную нишу, чтобы «ощущать себя как дома». Или, «любите не свой товар, а своего покупателя», «потребитель — король», «мы не испытаем чувства удовлетворения, пока его не испытаете Вы» (забота о потребителях), «не важно, что вы думаете о своем товаре, важно — что думает потребитель о своей покупке, как он оценивает свое приобретение» (задача позиционирования товара) и т. д. Такие моменты отражают, на наш взгляд, скорее функции, организационные приемы рыночной деятельности, чем принципы маркетинга.

Историческим опытом предпринимательства накоплено большое количество советов, рекомендаций, как следует и как не следует поступать в бизнесе. Но далеко не все они могут быть возведены в принцип, поскольку чаще касаются конкретных организационных подходов, приемов, форм коммерческой деятельности, а не ее содержания. Мы считаем, что в идеале следует стремиться к выражению сущности явления, в частности

маркетинга, минимальным количеством принципов, т.е. несколькими важнейшими взаимосвязанными положениями.

Необходимыми и достаточными, на наш взгляд, являются три таких положения.

Первое. Важнейшую информацию для принятия решений в области рыночной деятельности предприятие черпает из окружающей (внешней) среды. В этом принципе очевидна справедливая, на наш взгляд, аналогия с понятием гомеостаза, применяемым в биологии, генетике, кибернетике, и уже в течение полувека, в определении оптимальных значений параметров технических систем автоматического регулирования. Задача «выживания» предприятия в условиях насыщенного рынка, оптимального достижения им поставленных целей может быть реализована лишь благодаря обеспечению постоянного динамического равновесия, максимальной согласованности с внешней средой. Не внутренняя структура, не ресурсы предприятия, а именно постоянно меняющаяся окружающая среда является источником и реальной опорой его стратегических решений и повседневных действий.

Второе. Количественная мера воздействий предприятия в области маркетинга определяется исследованиями рынка. Ни прошлый опыт, ни интуиция, ни даже логика здравого смысла не смогут заменить знаний, приобретаемых в результате непосредственного изучения постоянно меняющейся ситуации во внешней среде предприятия. Чем насыщеннее и динамичнее рынок, тем меньше шансов у предприятия найти адекватное воздействие на него, используя метод проб и ошибок. Исследования рынка позволяют предприятию избежать ошибок в принятии производственных и коммерческих решений, снизить риск в борьбе с конкурентами, увеличить предсказуемость результатов деятельности в ближайшей и отдаленной перспективах.

Третье. Не следует пассивно идти за рынком, надо активно воздействовать на потребности, формируя рынок. Необходимость активного воздействия на рынок диктуется присутствием на нем конкурирующих товаров или услуг, а также всеобщей тенденцией сокращения жизненного цикла товаров, являющейся следствием ускоренного распространения технологического прогресса. Предприятия-конкуренты вынуждены постоянно стремиться к инновационному прорыву, обеспечивающему

долговременные конкурентные преимущества. Обновляя ассортимент, внося элементы новизны в сам товар, его свойства, сферы применения, упаковку, приемы дифференциации и позиционирования, формы сбыта, обоснование достоинств цены, содержание маркетинговых коммуникаций, предприятие стремится активно воздействовать на потребителей, поставщиков, посредников и одновременно эффективно противодействовать конкурентам. Исследователями замечено, что с повышением уровня жизни индивида в его оценке альтернатив выбора и принятии решения о покупке значительно возрастает роль эмоциональной составляющей. Это весьма важно учитывать при разработке программы активного воздействия на потребителей, в частности, при обосновании и реализации стратегии маркетинговых коммуникаций.

Таким образом, маркетинг характеризуется двуединым и взаимодополняющим процессом познания рынка (внешней среды) с помощью маркетинговых исследований и активного воздействия на него с помощью маркетинговых усилий (арсенала ценовых и неценовых средств). В этом, на наш взгляд, состоит главное концептуальное отличие современного маркетинга и смысл рыночной ориентации управления, построенного на принципах маркетинга.

Маркетинг является одной из важнейших функций управления предприятием, наряду с такими, как финансы, учет хозяйственных операций, подбор и расстановка кадров (управление персоналом). В то же время попытки сделать из маркетинга экономическую теорию мы считаем неправомерными. Он не может претендовать, по крайней мере сегодня, на роль самостоятельной науки, поскольку не имеет специфического, присущего только ему предмета и метода. Но это не принижает роли маркетинга в управлении предприятием.

Более того, маркетинг получает все более широкое признание. Исторически развиваясь, он перерос функцию управления сбытом. На определенном этапе предприниматели стали отказываться от сбытового маркетинга, осознавая, что невозможно эффективно управлять сбытом без внесения своевременных изменений в производство. В результате не только сбытовая деятельность, но и сфера производства стала объектом приложения маркетинга. При этом его стали называть интегрированным маркетингом. Распространив свое влияние на

другие сферы экономической жизни предприятия (ценообразование, финансы, кадры), полноценный современный маркетинг становится системным. Таким образом, из функции управления сбытом маркетинг превратился в функцию «управления производственной, сбытовой и торговой деятельностью фирмы», т. е. в одну из важнейших функций управления предприятием. Претензии маркетинга на приоритет в сфере управления вполне объективны, т. к. он обеспечивает предприятию решение важнейшей проблемы – выживание на рынке. Сегодня признание этого на практике выражается в наделении маркетинговой службы широкими полномочиями и большой ответственностью, подчиненностью ее напрямую одному из первых (а иногда и первому) лиц в управлении предприятием. Маркетинг не сразу нашел свое воплощение в системе управления предприятием. Этому предшествовало несколько исторических этапов становления управленческой теории. По мнению многих исследователей, каждому этапу соответствует своя методология или концепция управления.

До начала 50-х годов в теории и практике управления предприятием преобладал метод бюджетного контроля. Структура доходов и расходов предприятия корректировалась по мере возникновения потребности в связи с изменением текущей рыночной ситуации. Очевидно, что такое управленческое вмешательство в структуру производства и сбыта не могло быть достаточно эффективным и безотказным, поскольку запаздывало по времени. Особенно, если рынок начинал динамично развиваться.

На смену бюджетному контролю пришло долгосрочное планирование, построенное на идее прогноза основных показателей деятельности предприятия. Прогнозирование осуществлялось, как правило, с помощью экстраполяции динамических рядов фактических показателей деятельности предприятия за длительный прошлый период. Естественно, что перенесение тенденций прошлого в будущее было главным недостатком такого подхода в управлении.

Отвергая его, в 60-е годы в практику управления внедрилась концепция стратегического планирования, основанная на идее учета предполагаемого изменения рынка (спроса и конкуренции) при разработке плановых показателей предприятия. Основная задача при этом заключается в том, чтобы

предугадать будущие конъюнктурные колебания и подстроить под них производственно-сбытовую деятельность предприятия. Именно ориентация на рынок открывает здесь возможности для применения идей маркетинга.

Принадлежность маркетинга к управлению оправдывает понятие «маркетинговое управление», т.е. управление, построенное на принципах маркетинга. Распространившееся же в литературе, особенно отечественной, понятие «управление маркетингом» можно смело назвать тавтологией, поскольку не может быть управления управленческой концепцией или управленческой функцией предприятия.

Скорее всего, начало этому было положено неточным переводом на русский язык названия книги известного американского маркетолога Филипа Котлера «Marketing management. Analises, planning, and control», вышедшей в США в 1972 г. Издательство «Экономика» сделало краткий перевод этой книги под названием «Управление маркетингом». Термин «marketing management» можно встретить в зарубежных публикациях конца 50-х годов.

Интересен для нашего анализа еще один факт. Вторая книга того же автора, по содержанию и структуре материала практически совпадающая с сокращенным переводом первой, названа проще и нейтральнее – «Основы маркетинга», а название одной из глав переведено как «Процесс управления маркетингом». Это еще раз свидетельствует в пользу нашей точки зрения.

Английский ученый Л. Роджер определяет содержание «marketing management» как координацию и контроль работы функциональных подразделений маркетинга. Т. е. объектами управления являются не элементы структуры маркетинга (товар, цена, каналы сбыта, маркетинговые коммуникации), а специфические функции маркетинга. В качестве средств координации и контроля предлагается использовать организацию работы, методологию, программирование (т. е. планирование), оценку и анализ результатов. Таким образом, в понимании «marketing management» мы опять видим процедуру реализации маркетинговой концепции.

Что касается зарубежных источников в целом, понятие «управление маркетингом» присутствует, как правило, в публикациях (точнее, их переводах) англоязычных авторов.

Французские (А. Дайан, Ф. Букерель, Р. Ланкар), австрийские (Г. Лайс), бельгийские (Ж.-Ж. Ламбен) маркетингологи таким понятием не оперируют.

Отечественные специалисты активно подхватили эстафету неточного перевода понятия «marketing management». Не обращая внимания на процедурный акцент в нем, они предлагают собственные варианты насыщения понятия и, как правило, отождествляют его с маркетингом. Так, например, существует точка зрения, что объектами (элементами) управления маркетингом являются: товар, потребитель, сбыт, реклама, сервис.

В этом перечне нетрудно разглядеть структуру маркетинга, причем в одном из ее представлений, когда «потребитель» выступает в качестве пятого элемента «Пи» (от англ. «people» — народ). Сервис правомерно объединить с товаром как сопровождающую его услугу, а пропущенный, на первый взгляд, элемент «цена» авторы почему-то включили в содержание сбыта. Таким образом, мы наблюдаем полное совпадение предлагаемой авторами пособия «структуры объекта управления маркетингом» с комплексом маркетинга.

Сторонники данной концепции с легкостью переименовали в элементы управления маркетингом то, что за три года до них А. Яровиков в своем учебном пособии называл «основными составляющими» комплексного исследования рынка. «Отличие маркетинга, — отмечает он, — от традиционной деятельности в сферах создания, организации выпуска и реализации товаров в следующем (применительно к социалистическому маркетингу): ... — управление базируется на комплексном исследовании рынка, т. е. исследованиями охватываются все основные составляющие: товар..., потребитель..., сбытовая деятельность..., активное воздействие на спрос...».

Не менее дословное сходство можно обнаружить в РЭА им. Г. В. Плеханова «элементов управления маркетинга» с «основными объектами комплексного изучения рынка», сформулированными за 15 лет до того профессором Костюхиным Д. И. (т. е. товар как таковой, ... формы и методы продажи товара, реклама, условия послепродажного сервиса).

Таким образом, изучение отечественных и зарубежных публикаций по маркетингу, логический анализ их содержания, сопоставление различных точек зрения специалистов,

многочисленные дискуссии с коллегами дают нам основания твердо заявить, что понятия «маркетинговое управление» и «управление маркетингом» повторяют, дублируют ключевой термин «маркетинг». Попытки обосновать их необходимость раз за разом возвращают авторов к концепции маркетинга и лишь выхолащивают идею маркетинга. Особенно пагубно это сказывается на студентах, которых вводят в заблуждение сложными надуманными, наукообразными, не соответствующими действительности родовидовыми и функциональными связями понятий.

Нельзя обойти вниманием многообразие предлагаемых специалистами классификаций маркетинга на виды и типы. Можно привести большое количество примеров деления маркетинга на «пинг-понговый», «двухступенчатый», «кусковой», «пробный» и т. п. Поражает не столько обилие предлагаемых видов маркетинга, сколько порой полная неопределенность целей, назначения классификации. Даже удачный, на наш взгляд, признак классификации маркетинга, предложенный Ф. Котлером, – состояние спроса – при отсутствии цели не придавал ей жизненной силы [5, с. 20-23]. Дословное заимствование этой идеи отечественными специалистами по маркетингу можно рассматривать лишь как дань уважения классику. Причем, дань запоздалую, поскольку в его последующих солидных публикациях мы уже не встречаем и намека на эту классификацию. Если же разбираться по существу предмета классификации, то мы видим, что изменение задачи маркетинга в зависимости от состояния спроса не является достаточным основанием, чтобы говорить о некоем новом типе или виде маркетинга. Даже с изменением задачи маркетинга его содержание, цель, смысл остаются неизменными — привести в оптимальное равновесие усилия предприятия с требованиями рынка. Следовательно, «изменение задачи» нельзя признать принципиальным поводом для видовой классификации маркетинга на «конверсионный», «стимулирующий» и т. п.

Попытка обосновать практическую значимость приведенной выше классификации тем, что «комплекс маркетинга для различных его видов является существенно различным (разные каналы товарораспределения, методы рекламы, организация продаж и т. п.) нам представляется также не убедительной.

Во-первых, можно ли вообще говорить о существенных различиях в комплексе маркетинга, если под ним подразумевается «набор поддающихся контролю переменных факторов маркетинга...», «совокупность управляемых параметров маркетинговой деятельности...», «набор маркетинговых средств...», т. е. товар, цена, сбыт и коммуникации? Видимо, нет. Предприятие не может расширить этот «набор» по объективным причинам. Различная степень варьирования элементами этого набора «в поисках оптимального воздействия на рынок в рамках выбранной цели» может быть связана с собственным потенциалом предприятия, наличием у него ресурсов и действующими в связи с этим определенными ограничениями, наконец, уровнем понимания маркетинга руководителями и специалистами. Но комплекс маркетинга при этом не меняется.

Во-вторых, если под существенными различиями в комплексе маркетинга понимать конкретные практические варианты, т. е. форму воздействия на рынок с помощью того или иного маркетингового средства (например, разные каналы товарораспределения, разные методы рекламы), тогда следует, что каждое предприятие применяет свой вид маркетинга. Такая классификация теряет всякий смысл.

Строгая оценка к выделению различных типов и видов маркетинга не означает, что мы отвергает саму идею классификации. Нет принципиальных возражений и против использования различных определений и эпитетов в отношении маркетинга. Например, «пассивный», «агрессивный», «воинственный», «зеленый», когда хотят подчеркнуть его характерную черту, или «финансовый», «международный», когда определяют специфическую сферу, отрасль или географию его применения. Но поскольку мерилom истины является практика, непременным требованием к классификации должен быть, на наш взгляд, прагматический подход.

Именно такой подход удалось реализовать профессору Ламбену Ж.-Ж. Образно выражаясь, он определяет «два лица маркетинга», подразумевая под ними «стратегический маркетинг (процесс анализа)» и «операционный маркетинг (активный процесс)». Уже благодаря этой классификации автору удалось, практически не открывая ничего нового, не полемизируя с коллегами, придать основам маркетинга стройность и внутреннее единство.

Структура, или «комплекс маркетинга» (marketing mix) как одно из ключевых понятий маркетинговой концепции нередко становится объектом полемики среди специалистов практически с момента ввода его в употребление Нейлом Борденом в 1964 г. «С тех пор его искажали и переосмысливали бесконечное число раз. Поскольку это понятие является краеугольным камнем концепции маркетинга. Большинство профессионалов маркетинга придерживаются концепции «4Ps» (англ. 4 «Пи»), подразумевающей включение в комплекс четырех элементов: товара, цены, каналов распределения и стимулирования. Впервые эту концепцию предложил Маккарти Е. Дж. в 1960 г. С того времени все попытки «модернизировать» этот комплекс сводятся, как правило, к расширению списка. Так, одним из примеров может служить предложение включить в структуру маркетинга пятое «Р» (от англ. «people» – люди). Но при ближайшем рассмотрении обнаруживается противоречие с самим понятием «комплекс маркетинга» как совокупности управляемых параметров маркетинговой деятельности. «Люди», если только не включать в это понятие персонал предприятия, относятся к группе неконтролируемых элементов внешней среды, а значит и не могут быть включены в структуру маркетинга.

Маджаро С. отмечает, что «число элементов маркетинга, встречающихся в современной экономической литературе, колеблется от 4 до 16, и это лишний раз напоминает нам о неудовлетворительном состоянии современной теории маркетинга».

Концептуальный взгляд на комплекс маркетинга состоит не только в том, сколько и каких элементов включаются в его структуру. Важно, что вкладывают в содержание каждого элемента. Рассмотрим это на примере одного из элементов комплекса маркетинга — promotion, означающего содействие продаже, сбыту, стимулирование сбыта, продвижение товара. В течение долгого времени трактовка этого элемента маркетинга устраивала специалистов. В то же время широко использовался термин «sales promotion», т. е. непосредственно стимулирование сбыта, тесно связанный с рекламной деятельностью. Но в реальной практике чрезвычайно трудно разделить чисто рекламные функции и функции стимулирования сбыта. Более того, эффективная реклама предполагает ее реализацию в комплексе с остальными мероприятиями маркетинга, в рамках

единого плана. Все это вызвало необходимость нового общего термина «реклама и стимулирование сбыта» («advertising and sales promotion»). Настало время, когда и «продвижение товара» как элемент структуры маркетинга подвергся критическому анализу. По сути дела, он не вполне адекватно отражает состав и содержание той деятельности, которую предприятие проводит на рынке. Сам маркетинг тоже можно считать продвижением товара на рынок. Поэтому в современной концепции четвертый элемент структуры маркетинга «промоушн» обозначается как «маркетинговые коммуникации» и включает в себя четыре основных компонента: реклама, личная продажа, стимулирование продаж, связи с общественностью. В дополнение к этому перечню Ламбен Ж.-Ж., например, приводит «такие средства пятой коммуникации, как салоны, ярмарки, выставки, почтовая рассылка, телемаркетинг, продажа по каталогам».

При этом следует иметь в виду, что и другие элементы комплекса маркетинга например, продукт и цена также выполняют функцию маркетинговых коммуникаций.

На наш взгляд, попытка осмыслить накопленный материал и дать оценку таким понятиям как маркетинг и маркетинговое управление имеет весьма серьезный практический смысл и хотя бы отчасти позволила прояснить современную ситуацию в этой области.

Список использованных источников

1. Бове К. Л., Аренс У. Ф. Современная реклама. Пер. с англ. – Тольятти: Издательский Дом Довгань, 1995. – 423 с.
2. Маркетинг. Сборник. Пер. с англ. /Общ.ред. и предисловие д.э.н. Д. И. Костюхина. – М.: Прогресс, 1974. – 516с.
3. Долбунов А. А. Маркетинговая концепция управления предприятием /www: studme.org/45294/marketing/suschnost _sod erzhanie_marketinga
4. Голубков Е. П. Маркетинг: стратегии, планы, структуры. – М.: Дело, 1995. – 376 с.
5. Котлер Ф. Маркетинг, менеджмент. – Спб.: Питер Ком, 1999. – 489 с.

© Платоненко Е.И., 2016

1.7. Конкурентна позиція підприємства в аспекті стратегії сталого розвитку

Дослідження розвитку систем оцінки конкурентної позиції на підприємствах показали, що вони дотепер не мають необхідного для ефективного управління інструментарію – методів, моделей, технологій та механізмів. Існуючі методи оцінки конкурентних позицій підприємства не відповідають ринковим умовам оперативності та обґрунтованості рішень, особливо при формуванні та реалізації стратегії подальшого розвитку. Відсутність чіткої методики оцінки конкурентної позиції підприємства в умовах розвитку ринкових відносин не дозволяє визначити найбільш ефективні варіанти розвитку підприємства та гнучко реагувати на зовнішні зміни.

Зростаюча мінливість, складність та невизначеність зовнішнього середовища приваблює увагу великої кількості дослідників до проблеми створення та підтримання конкурентних переваг, що забезпечують недоступні для суперників ренти. Сьогодні підприємству необхідні упереджуючі дії по створенню та розвитку унікальних ресурсів та здібностей, які є основою його конкурентних переваг.

При будь-якому підході до визначення конкурентних позицій підприємства необхідно не залишити без уваги основний критерій їх придатності та основу формування, а саме - конкурентну перевагу. Природа та механізми конкурентних переваг підприємства, є предметом теорії стратегічного управління. У своєму виступі в жовтні 2006 року у Києві, М.Портер зазначив: «... не слід прагнути копіювати чужу стратегію, необхідно вчитися виробляти свою власну...». Це можна розцінювати як формулювання останніх досягнень теорії, а також тлумачити як необхідність акценту на пошуку своєї унікальної стратегії, заснованої на створенні конкурентних переваг.

Раніше велика увага при оцінці конкурентних позицій надавалася такому фактору, як частка ринку. Однак, з часом, з'явилися сумніви в тому, що частка ринку є визначальною, а підставою для цього були невдачі найбільш великих компаній, які мали без сумніву велику долю ринку. Досі точаться дискусії з приводу того чи слід вважати досягнуту конкурентну позицію наслідком досягнення стійкої конкурентної переваги, чи це є просто збігом обставин? Але відомо, що більшість компаній які

мають сильні конкурентні позиції, також мають стійкі конкурентні переваги, і навпаки.

Проведений аналіз підходів до визначення категорії конкурентної позиції дозволяє зробити наступні висновки щодо її природи, а саме: конкурентна позиція підприємства – відносна категорія, що залежить від багатьох факторів та змінюється на протязі часу, потребує наявності бази порівняння, для отримання найбільш об'єктивних результатів, має відображати можливості підприємства до адаптації у постійно мінливих умовах внутрішнього та зовнішнього середовища. Конкурентна позиція підприємства при стратегічному підході до її визначення представляє собою стратегію поведінки підприємства у конкурентному середовищі та основу для досягнення ним стійких конкурентних переваг для сталого розвитку.

Спираючись на проведений аналіз при формуванні загального визначення конкурентної позиції підприємства, можна сформулювати наступне її визначення: *конкурентна позиція підприємства – це комплексний показник, що характеризує положення підприємства в конкурентному середовищі і його стратегічну можливість виробляти й підтримувати конкурентні переваги.*

Запропоноване визначення категорії «конкурентна позиція підприємства» дістало подальшого розвитку у порівнянні з існуючими, в частині встановлення її взаємозв'язку з конкурентною перевагою, а також визначенні багатоаспектності цієї категорії. Використання представленого визначення конкурентної позиції надає можливість удосконалення існуючих та розробки нових методів та моделей оцінки конкурентних позицій.

Проблемою комплексної та адекватної оцінки конкурентних позицій підприємства постійно займаються вчені-економісти, діяльність яких спрямована на забезпечення розвитку національної економіки та науки [3]. Останніми роками було опубліковано велику кількість наукових і прикладних праць, у яких наведено теоретичні та методологічні підходи до оцінки конкурентних позицій підприємства. Але разом з тим деякі аспекти оцінки конкурентних позицій підприємства залишилися без належної уваги як з боку теоретиків, так і з боку практиків. Це обумовлено особливостями визначення конкурентних позицій підприємства та набором факторів і критеріїв їх оцінки.

Зручним у використанні та поширеним методом оцінки конкурентних позицій підприємства є аналіз за ключовими факторами успіху. Метод включає, наприклад, такі фактори як: якість та характеристики продукції, виробничі можливості, технологічний рівень, дилерська мережа, реклама, фінансова стійкість, відносне положення по витратам, якість сервісу тощо. Оцінка факторів здійснюється в шкалі [1,10], де 1 означає погану позицію, а 10 – найкращу. Складністю при застосуванні такого методу є визначення вагів факторів, ця досить складна задача найчастіше вирішується шляхом роздумів та аналізу [1].

Класичною теоретичною моделлю оцінки конкурентних позицій підприємства, а саме моделлю визначення взаємозв'язків між підприємством та зовнішнім середовищем, є модель «5-ти сил М.Портера» [2]. Її призначення полягає в ідентифікації основних структурних характеристик галузі, які визначають ступінь впливу факторів конкуренції. Завданням такої стратегії є знаходження такої позиції підприємства в галузі, за якої підприємство здатне найкраще захиститися від впливу цих факторів конкуренції або повернути їх вплив на свою користь. Оптимальним засобом визначення конкурентних позицій підприємства є проведення поглибленого аналізу джерел кожного з факторів. При проведенні аналізу конкурентних позицій підприємства за цим методом, важливою умовою отримання адекватних та достовірних результатів є наявність висококваліфікованих експертів. Можливі складності при зборі інформації про стан ринкового середовища та конкурентів. Незважаючи на можливі перепони, застосування цього методу в умовах розвитку ринкових відносин в Україні, є виправданим, оскільки він дозволяє використання різноманітних чинників для проведення аналізу.

Для проведення оцінки конкурентної позиції підприємства в рамках моделі «5-ти сил М.Портера» можливо застосовувати такі засоби стратегічного аналізу, як SWOT- аналіз та бенчмаркінг. Ціллю цих методів є аналіз конкурентних позицій підприємства, або сили бізнесу, за ключовими факторами успіху. Змістом таких методик є вибір ключових факторів успіху, які мають вирішальне значення для досягнення успіху на обраному сегменті ринку. Кожному ключовому фактору надається вага відповідно до ступеня його важливості серед усіх відібраних факторів. Перелік факторів є схожим з тим який застосовують в портфельному аналізі, і також може варіюватися в залежності від

ситуації. Перелік включає такі фактори: якість/виконання продукту, імідж, матеріали/вартість, технологія, виробничі потужності, маркетинг, фінансові ресурси, відносна вартісна позиція тощо. Результат обчислюється як сумарна виважена оцінка по підприємству та його основним конкурентам.

При застосуванні методики SWOT - аналізу, в результаті на виході можна отримати розгорнуту класифікацію факторів зовнішнього та внутрішнього середовища, яка представлена в форматі: Можливості – сильні сторони, слабкі сторони; Загрози – слабкі сторони, сильні сторони. Спираючись на результат, прогноуються можливі дії, спрямовані на посилення конкурентних позицій підприємства та його розвиток. На практиці SWOT – аналіз складається для кожного ринку та лідируючого конкуренту окремо. Цей аналіз надає відповідь на два ключові питання: по-перше, яким є місцезнаходження підприємства на момент проведення аналізу, а по-друге в якому напрямку воно має розвиватись. При застосуванні такої методики необхідно уникати помилок, які є можливими у випадку, коли повноцінний аналіз намагаються замінити вже готовими стратегіями розвитку підприємства. Так само слід прагнути проводити такий аналіз не лише для власного підприємства, але й для конкурентів, для отримання більш ефективних результатів аналізу. Головним ризиком застосування такого методу є не тільки те, що в реальності дуже важко врахувати всі фактори впливу на підприємство, як зовнішні так і внутрішні, але й те, що така модель побудована на дуже невисокому рівні абстракції.

Бенчмаркінг представляє собою процес порівняльного аналізу роботи підприємства з передовим досвідом конкуруючих компаній та іншими успішними підприємствами, якщо вони навіть працюють в інших галузях, з метою вибору еталонного рішення. Головна ідея бенчмаркінга – обмін досвідом для поліпшення конкурентних позицій підприємства. Бенчмаркінг за своєю суттю розширює та розвиває методологію аналізу конкурентоспроможності. Аналіз полягає у порівнянні діяльності підприємства з основними конкурентами на ринку за наступними напрямками: - конкуренти, - продукція, - витрати, - технологія, - економічні та фінансові показники, - відносини з клієнтам та постачальниками. Вихідна інформація, також є основою для прийняття подальших стратегічних рішень з позиціонування підприємства відносно його конкурентів.

PIMS - аналіз (Profit Impact of Market Strategy) – цей аналітичний метод засновано на використанні емпіричної моделі, що пов'язує широкий діапазон стратегічних та ситуаційних факторів з прибутковістю підприємства та його здатністю генерувати грошовий потік. Перевагою застосування цього методу є можливість визначення оптимальної стратегії для розвитку підприємства в умовах розвитку ринкових відносин. Використання широкого кола факторів оцінки, одночасно може виступати як перевагою так і перешкодою в процесі оцінки конкурентної позиції. Збільшення кількості факторів викликає і відповідні витрати часу та грошей на збір інформації, а також похибку оцінки. Необхідною є розробка відповідної бази даних, одержання яких спричиняє вказані проблеми. В умовах швидких змін в конкурентному оточенні, фактор часу є дуже важливим в оцінці конкурентної позиції підприємства. Використання моделі, що дозволяє отримувати адекватну оцінку в найбільш короткі строки, виступатиме додатковою перевагою в процесі діяльності підприємства на ринку.

На основі стратегічного аналізу, завдяки масштабній дослідницькій та практичній роботі з'явився аналітичний інструментарій - Balanced Scorecard. Результати отримані за даним методом базуються на 4 -х напрямках: фінанси, споживачі, внутрішні процеси та побудова організації. Ця методика не має протиріч з іншими інструментами управління, а ніби вбирає їх в себе, шляхом побудови чіткої системи взаємозв'язків різних рівнів організації підприємства та зовнішнього середовища. Завдяки формуванню карти стратегічних показників, і спираючись тільки на правильно відібрані фактори, можна сформулювати стратегію позиціонування підприємства. Основною проблемою при застосуванні цього методу є правильний відбір факторів та оцінка їх важливості [4].

Іншими прикладами готових рішень по створенню аналітичних систем та технологій, що допомагають комплексно оцінити бізнес є Business Insight та технологія CRM. Business Insight представляє собою систему опитувань для комплексної оцінки бізнесу, ринку або продукції підприємства. Результати представлені у форматі SWOT – аналізу. Перевагою цієї системи є можливість за допомогою великої кількості деталей підстроювати аналіз для спеціальної продукції чи ринку.

Технологія CRM – представляє собою аналітичну систему, що дозволяє накопичувати інформацію про ринок силами самого

підприємства. Ця інформація характеризує в першу чергу клієнтів підприємства, але може включати також характеристики партнерів чи конкурентів. Загалом, основний акцент цієї технології зроблено на маркетинговій складовій аналізу ринку, але дані, що містяться в цих системах можливо використовувати також і для стратегічного аналізу діяльності підприємства.

Багатьма дослідниками розглядається проблема розробки методики оцінки конкурентних позицій підприємства на прикладі підприємств з різними сферами діяльності. Суть цих методик полягає у отриманні оцінки конкурентних позицій підприємства за допомогою методу багатомірної класифікації за обраними показниками, що характеризують фактичну структуру конкурентного середовища ринку. Для цього необхідно визначити ступінь схожості/відмінності об'єктів. У такому випадку досить популярною та дієвою методикою оцінки конкурентних позицій підприємства є застосування кластерного аналізу. Ця сукупність методів дозволяє класифікувати багатомірні спостереження, кожне з яких можна описати певним набором змінних. Метою кластерного аналізу є створення груп схожих між собою об'єктів, так званих кластерів. На відміну від комбінаційних характеристик, кластерний аналіз призводить до розбивки на групи з урахуванням усіх групуючих ознак одночасно. При кластеризації підприємств обчислюються координати кластерів за допомогою, наприклад, евклідової метрики:

$$d_{ij} = \sum_k (X_{ik} - X_{jk})^2$$

де X_i, X_j – підприємства що досліджуються,

k – кількість факторів конкурентної позиції підприємства,

X_{ik}, X_{jk} – значення k -ї ознаки підприємств X_i, X_j .

Спираючись на графічне представлення результатів кластерного аналізу можна зробити висновок про те, на яку кількість кластерів необхідно розбити підприємства для отримання найбільш точних та достовірних результатів аналізу. Результат дослідження можна представити у вигляді графіку розподілення центрів кластерів та у вигляді таблиці з номерами об'єктів, що входять в кожний кластер, з вказівкою відстані до центру кожного з кластерів. Згідно результатів кластерного аналізу робляться висновки щодо середніх значень показників діяльності підприємств, які створюють кожний з кластерів, та порівнюють їх відмінність від показників інших підприємств.

Дослідження існуючих методів та моделей оцінки конкурентної позиції підприємства дозволяє зробити висновки про наявність в них як беззаперечних переваг, так і певних недоліків, які відіграють особливо важливе значення в умовах розвитку ринкових відносин. Перевагою існуючих методів є використання показників, що характеризують різні сфери діяльності підприємства. Але сама вона викликає і певні труднощі при проведенні оцінки конкурентної позиції підприємства та її недоліки. З метою усунення виявлених недоліків необхідна розробка моделі, що дозволить отримувати кількісну оцінку якісних факторів, що формують конкурентну позицію. Потребує вдосконалення застосування інтегрального показника оцінки конкурентної позиції підприємства, який доцільно використовувати при розробці стратегії розвитку підприємства. Можливим напрямком удосконалення має бути питання визначення диференціації важливостей окремих факторів у загальній оцінці. Жоден з існуючих методів оцінки не враховує кількісно такий важливий фактор стійкості конкурентної позиції підприємства як стійка конкурентна перевага, тому питання його включення до загальної оцінки також заслуговує подальшого дослідження. Особливої уваги заслуговує питання визначення складу факторів, що увійдуть до моделі оцінки конкурентної позиції підприємства (розд. 1.3, 2).

Таким чином на підставі аналізу наукових праць, методологічних підходів та практичних рекомендацій стосовно проблем оцінки положення підприємства в конкурентному середовищі можна зробити наступні основні висновки.

Економіко-математичне моделювання процесу оцінки конкурентної позиції підприємства представляє важливу наукову та практичну задачу, оскільки її вирішення може допомогти керівнику у прийнятті науково - обґрунтованих рішень і таким чином підвищити ефективність управління. Для цього необхідні відповідні моделі процесів розпізнавання ситуацій, обґрунтування та прийняття рішень, зокрема моделі процесів оцінки конкурентної позиції підприємства, які можуть бути використані у сучасних інформаційно-аналітичних системах на базі ЕОМ.

Особливості оцінки конкурентної позиції підприємства обумовлені властивостями та станом конкурентного середовища в цілому та безпосередніх конкурентів.

Ускладнюють оцінку конкурентної позиції підприємства необхідність врахування великої кількості факторів впливу, невизначеність, недостовірність та недостатність апріорної інформації. Значних фінансових ресурсів та витрат часу потребують проведення повномасштабних досліджень конкурентного середовища та оцінка ризиків пов'язаних із прийняттям того або іншого рішення.

Незважаючи на достатньо широкі дослідження змісту категорії конкурентної позиції підприємства, все ще існують певні протиріччя щодо її визначення. Тому, одним із завдань наступних досліджень є конструктивне визначення цієї категорії, тобто таке визначення, що дозволяє вимірювання факторів впливу і побудову математичної моделі, яка враховує теоретичні знання та емпіричні відомості про зв'язки між факторами.

Обмеженість використання більшості методик розрахованих на розвинену ринкову економіку і не враховуючих особливості стану сучасної економіки України. Неможливо здобути інформацію, необхідну для використання цих методів у повному обсязі. Правдивість інформації з багатьох джерел є сумнівною. Обмеженим є також доступ до публікованої інформації (у часі та грошовому вимірі), Необхідність постійного моніторингу конкурентних позицій підприємств у таких умовах, потребує зменшення кількості вхідної інформації в моделях оцінки позицій, за рахунок можливого ускладнення її обробки.

Кінцевою метою існуючих методів оцінки конкурентних позицій підприємства є з'ясування положення підприємства в конкурентному середовищі та ідентифікація стратегії подальшого розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Дэвид А. Аакер. Стратегическое рыночное управление. Бизнес - стратегии для успешного менеджмента. ПИТЕР, - 2003г.

2. Майкл Портер. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. Альпина Бизнес Букс, 2005г.

3. Скороход О.Б. Аналітичний огляд методів та моделей оцінки конкурентної позиції підприємства/Сборник научных трудов «Produkcja I zarzadzanie w hutnictwie», XIII szczyrk, 29.06-02.07.2005, Konferencja Naukowo-Techniczna, Czestochowa).

4. Prahalad C.K. Hamel G. Strategy as Stretch and Leverage // Harvard Business Review, 1993 № 2, 75-84

© Савчук Л.М., Ярмоленко Л.І., Савчук Р.В., 2016

1.8. Сутнісні аспекти та системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства

Економічний спад в країні, необхідність зміцнення фінансового потенціалу та забезпечення економічного розвитку, орієнтування багатьох українських промислових підприємств на зовнішні ринки збуту, оптимізацію цінових і якісних параметрів продукції та послуг актуалізують вирішення проблем управління конкурентоспроможністю. Таке управління повинно здійснюватися комплексно та враховувати всі аспекти діяльності промислових підприємств. Однак, як показує практика, застосування системного, процесного або у комплексі системно-процесного підходів до управління конкурентоспроможністю підприємства відбувається фрагментарно.

Сутність системного підходу полягає у тому, що визначення й розуміння взаємопов'язаних процесів та управління ними доцільно розглядати як систему, яка створюється для забезпечення результативного та ефективного досягнення цілей. Процесний підхід доцільно визначати як такий, при якому будь-яка діяльність, у тому числі й управління конкурентоспроможністю підприємства, розглядається як процес. Отже, поєднання цих підходів та застосування системно-процесного підходу є першочерговим завданням при дослідженні конкурентоспроможності підприємства та управлінні нею.

У даний момент часу розвиток теорії управління конкурентоспроможністю підприємства набуває широкого розповсюдження як в Україні, так і за її межами. Існує багато ґрунтовних закордонних досліджень за даною проблематикою. Вітчизняною ж економічною наукою управління конкурентоспроможністю підприємства залишалося до недавнього часу малодослідженим, що обумовлено такими причинами: по-перше, відставанням сучасних наукових досліджень від трансформаційних змін національної господарської системи; по-друге, широким спектром напрямів розв'язання проблеми управління конкурентоспроможністю підприємства у сферах менеджменту, маркетингу, управління якістю, економіки, фінансів тощо. На теперішній час накопичено достатній обсяг наукової інформації, сучасних досліджень і публікацій з управління конкурентоспроможністю підприємства, серед яких, особливої уваги заслуговують праці М. Портера,

Б. Карлоффа, Р. Грецького, Р. Фатхутдинова, Л. Качаліної, С. Шевельової та інших. Однак, незважаючи на існуючі фундаментальні праці, дослідженням сутнісних аспектів управління конкурентоспроможністю підприємства та застосуванню системно-процесного підходу до нього не приділено належної уваги.

Враховуючи сказане, маємо на меті визначити сутність конкурентоспроможності підприємства як багатоаспектної категорії, застосувавши системний підхід, а також дослідити сутність та зміст управління конкурентоспроможністю підприємства на основі застосування системно-процесного підходу.

Поняття «конкурентоспроможність» синтезує у собі сутність багатьох економічних категорій. У широкому розумінні конкурентоспроможність – це позиція країни, галузі, підприємства (товаровиробника) або продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках, зумовлена економічними, соціальними, політичними та іншими чинниками.

Наразі у науковій літературі не існує загальноприйнятого визначення поняття «конкурентоспроможність». Зважаючи на це, не сформовано і загального підходу до дослідження конкурентоспроможності підприємства, що підтверджено поглядами науковців. Так, М. Портером [1] надано визначення конкурентоспроможності підприємства як порівняної переваги стосовно інших фірм. Б. Карлофф [2] цю категорію розглядає як здатність забезпечити кращу позицію в порівнянні з конкуруючим підприємством. У роботі Р. Грецького [3] конкурентоспроможність визначається як фактор чи комбінація факторів, яка робить діяльність організації більш успішною у порівнянні з конкурентами в конкурентному середовищі і не може бути легко повторена конкурентами. За визначенням Р. Фатхутдинова [4] конкурентоспроможність – це «можливість підприємства робити конкурентоспроможну продукцію, перевагу підприємства щодо інших підприємств даної галузі в країні і за її межами». На думку Л. Качаліної [5] «конкурентоспроможність підприємства – це відносна характеристика, що відображає ступінь відмінності розвитку даного підприємства від конкурентів за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей, а також можливості й динаміку пристосування підприємства до умов ринкової конкуренції».

Отже, більшість вчених вважають, що сутність конкурентоспроможності підприємства потрібно розглядати як порівняльну з іншими суб'єктами господарювання характеристику переваг, властивостей, позицій на ринку.

На нашу ж думку, визначаючи сутність конкурентоспроможності підприємства необхідно розглядати її як багатоаспектну категорію. Застосувавши системний підхід до вивчення сутнісних аспектів конкурентоспроможності підприємства можна стверджувати, що її необхідно розглядати з різних позицій (рис. 1).



Рисунок 1. Системний підхід до визначення конкурентоспроможності підприємства

Враховуючи наведені сутнісні аспекти визначення конкурентоспроможності підприємства пропонуємо розглядати її як специфічну економічну категорію, яка є відмітною характеристикою підприємства від інших за здатністю забезпечувати конкурентні позиції на ринку, використовувати конкурентний потенціал, досягати цілі підприємницької діяльності та отримувати високі результати господарської діяльності. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства

та підтримання її на бажаному рівні потребує ефективного управління.

Стосовно визначення сутності управління конкурентоспроможністю підприємства в науковій літературі існує широкий спектр поглядів. Так, М. Галелюк [6] визначає таке управління як конкретну функцію менеджменту, яка реалізується через здійснення загальних функцій з метою підтримання та підвищення конкурентоспроможності підприємства та його товарів, що є складовими єдиної системи. Л. Балабанова [7] управління конкурентоспроможністю розглядає як «сукупність управлінських дій, спрямованих на дослідження діяльності активних і потенційних конкурентів, їхніх сильних і слабких сторін, а також на розробку конкурентних стратегій, що забезпечують формування й підтримку довгострокових конкурентних переваг». На думку Т. Пастухової [8] досліджуване управління є процесом та підфункцією менеджменту, що має цілеспрямовану дію на поточний і майбутній рівень конкурентоспроможності підприємства порівняно з підприємствами, що випускають аналогічну продукцію. А І. Піддубний, А. Піддубна [9] зазначають, що управління конкурентоспроможністю підприємства є напрямом менеджменту, який спрямований «на формування, розвиток і реалізацію конкурентних переваг і забезпечення життєдіяльності цього суб'єкта економічної діяльності». Отже, як до визначення сутності конкурентоспроможності підприємства, так і до визначення сутності його управління не існує єдиних підходів. Наукові погляди тільки підтверджують багатоаспектність цих економічних категорій.

На нашу думку, управлінням конкурентоспроможністю підприємства є процес розробки і реалізації управлінських заходів, спрямованих на закріплення і посилення конкурентного потенціалу підприємства, зміцнення його конкурентні позиції на вітчизняних і зарубіжних ринках, а також забезпечення підприємства конкурентними перевагами перед іншими суб'єктами господарювання у довгостроковій перспективі з метою досягати цілі підприємницької діяльності та отримання економічного й інших ефектів.

Враховуючи ідею застосування системно-процесного підходу до управління конкурентоспроможністю підприємства, нами запропоновано відповідну систему (рис. 2), яка включає

елементи, взаємопов'язані між собою за принципом їх поетапності в управлінському процесі.

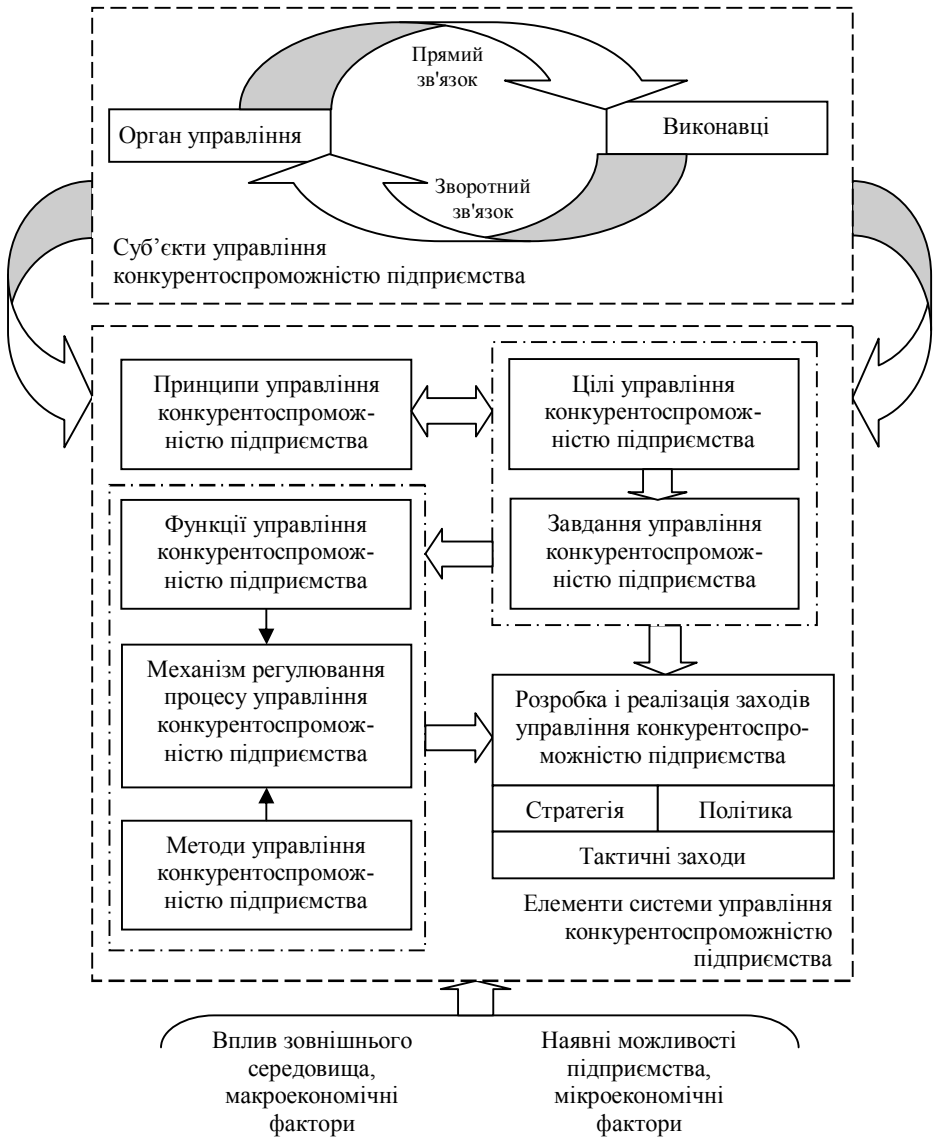


Рисунок 2. Система управління конкурентоспроможністю підприємства

Суб'єктами управління конкурентоспроможністю підприємства є орган управління – керівний склад та фахівці, які розробляють відповідні управлінські заходи та здійснюють організацію їх впровадження, а також виконавці – працівники, які приймають участь у реалізації заходів з управління конкурентоспроможністю підприємства. Між органом управління та виконавцями існує прямий і зворотній зв'язок. Під час прямого зв'язку від органу управління до виконавців надходять розпорядження щодо реалізації заходів у сфері управління конкурентоспроможністю підприємства, під час зворотного зв'язку – контроль за виконанням цих заходів.

Сам процес управління конкурентоспроможністю підприємства повинен базуватися на принципах інтегрованості із загальною системою управління підприємством, орієнтованості на його стратегічні цілі, врахування ринкового оточення, адаптивності до змін та впливів ринкового середовища, збереження та розвитку конкурентних переваг підприємства, комплексності, багатоваріантності управлінських рішень, ефективності тощо. Він повинен виконувати відповідні функції. Пропонуємо виділяти такі: *прогнозну, обліково-аналітичну, організаційно-регулюючу, контрольну, мотиваційну.*

Суть прогнозної функції полягає у прогнозуванні конкурентоспроможності підприємства для визначення її планового рівня та складанні планів і прогнозів щодо його забезпечення. Обліково-аналітична функція покликана забезпечити обік і аналіз показників конкурентоспроможності, формування внутрішньогосподарської звітності підприємства щодо їх виконання.

Організаційно-регулююча функція забезпечує організацію, координацію та регулювання управлінських дій щодо формування запланованого рівня конкурентоспроможності підприємства. Контролююча функція обумовлює виконання контролюючих заходів щодо дотримання належного рівня конкурентоспроможності підприємства, а мотиваційна – формування системи стимулюючих заходів з метою підвищення конкурентоспроможності підприємства.

У комплексі виконання означених функцій спричиняє підвищення якості управління конкурентоспроможністю підприємства.

Таким чином, результати проведених досліджень дозволили визначити сутнісні аспекти конкурентоспроможності

підприємства та управління нею, розширити існуючі сутнісні характеристики цих економічних категорій; запропонувати управління конкурентоспроможністю визначати як процес розробки і реалізації управлінських заходів, спрямованих на закріплення і посилення конкурентного потенціалу підприємства, зміцнення його конкурентні позиції на вітчизняних і зарубіжних ринках, а також забезпечення підприємства конкурентними перевагами перед іншими суб'єктами господарювання у довгостроковій перспективі. Застосування системно-процесного підходу дозволило удосконалити систему управління конкурентоспроможністю підприємства, яка поєднує суб'єктів управління, мету, завдання, принципи, функції, методи, механізм та процес реалізації відповідних управлінських заходів, вплив макро- та мікрофакторів, а також покращує процедурні аспекти управління конкурентоспроможністю підприємства.

Список використаних джерел

1. Портер Е. Майкл. Конкурентная стратегия: методика анализа отраслей и конкурентов / Майкл Е. Портер ; Пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.

2. Карлоф Б. Деловая стратегия / Б.Кардлф. – М. : Экономика, 2006. – 296 с.

3. Грецький Р.Л. Теоретичні підходи до визначення природи і сутності конкуренції / Р.Л. Грецький // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 12. – С. 35-38.

4. Фатхудинов Р.А. Управління конкурентоспроможністю організації / Р.А. Фатхудинов, Г.А. Осовська. – К. : Кондор, 2009. – 470 с.

5. Качалина Л.Н. Конкурентоспособный менеджмент / Л.Н. Качалина. – М. : Изд-во Эксмо, 2006. – 464 с.

6. Галелюк М.М. Система управління конкурентоспроможністю машинобудування підприємства / М.М. Галелюк // Вісник економічної науки України. – 2008. – № 2. С. 15-21.

7. Балабанова Л.В. Маркетингове управління конкурентоспроможністю підприємств: стратегічний підхід : Монографія / Л. В. Балабанова, В. В. Холод. – Донецьк : ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2006. – 184 с.

8. Пастухова Т.Ю. Системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможності підприємства [Електронний ресурс] / Т.Ю. Пастухова // Ефективна економіка. – 2012. - №9. – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=1396>

9. Піддубний І.О. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / І. О. Піддубний, А. І. Піддубна. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2004. – 264 с.

© Пасічник Н.В., Поліщук І.Г., Адаменко М.В., 2016

РОЗДІЛ 2. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ЇХ ПОДОЛАННЯ

2.1. Обґрунтування стратегічних заходів щодо забезпечення моделі інноваційного розвитку України

Забезпечення повноцінного інноваційного розвитку України в контексті досягнення стратегічної мети інтеграції держави до світового суспільства та інтенсифікації участі в сучасних інформаційних потоках повинне відбуватися шляхом комплексного поєднання ефективної державної інноваційної політики та ринкових методів управління за умов реалізації чіткого плану дій в сфері активізації інноваційної активності українських підприємств, нарощування кількісного та якісного складу власного інноваційного потенціалу. На сучасному етапі актуальність структурних змін, що супроводжують якісне зростання економіки країни в цілому, зумовлено необхідністю підвищення рівня конкурентоспроможності останньої та урахуванням сучасних тенденцій розвитку науки, техніки, освіти, присутніх на світовому ринку.

Розгляду означеного питання присвячено значну кількість вітчизняних наукових праць, в яких розглядаються теоретичні та практичні аспекти стратегічного управління інноваційною діяльністю на мікро- та макроекономічному рівні. Так, зокрема, роботи С.М. Ілляшенка [1, 2] присвячені дослідженню маркетингових аспектів управління інноваційним розвитком, в роботах П.Г. Перерви [3, 4] розглядаються галузеві особливості інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. А.І. Яковлев у своїх роботах акцентує увагу на соціальних проблемах та проблемах фінансування інноваційного розвитку країни [5]. Однак, не зважаючи на чисельність робіт українських вчених в означеній галузі, реалізація процесу стратегічного розвитку в державі майже не супроводжується якісними та кількісними змінами, які б суттєвим чином впливали на формування стійкого іміджу України як країни-лідера в інноваційній сфері.

Застосування сучасних інструментів та методів теорії стратегічного менеджменту дозволяє підвищити ефективність управління інноваційними процесами як на макро-, так і на

мікроекономічному рівнях з урахуванням специфічних особливостей функціонування соціально-економічної сфери кожної окремої держави й при належній фінансовій підтримці інноваційного бізнесу. Адаптація таких інструментів та методів до ринкових умов, що склалися на території України за останні роки, потребує їх детального обґрунтування та вибору на цій основі тих з них, які є найбільш гнучкими до мінливого політичного, економічного та фінансового середовища країни.

Першочерговим завданням розбудови вітчизняної інноваційної сфери є визначення системи пріоритетів, націлених на інноваційну реструктуризацію національної економіки, яка б зобов'язувала органи законодавчої та виконавчої влади України всіх рівнів створювати режим найбільшого сприяння виконанню робіт, спрямованих на реалізацію цих пріоритетів.

Аналіз чинної в Україні законодавчої бази в сфері інноваційної діяльності дозволив систематизувати такі основні інноваційні напрями розвитку країни, закріплені на офіційному рівні за останні роки (табл. 1). Доречним зосередитися на деяких принципових питаннях державної політики управління вітчизняними інноваційними процесами, що набули особливого значення у період становлення України як незалежної держави. З аналізу інформації, наведеної в табл. 1, можна зробити висновок про відповідність запропонованих в таких документах пріоритетних напрямів цілям та напрямам державної політики України в інноваційній, науковій і науково-технічній діяльності в цілому. Виходячи з цього, Україна повинна впроваджувати власну інноваційну політику, яка б органічно доповнювала розроблену на міждержавному рівні стратегію розвитку єдиного інноваційного простору за допомогою ефективних інституціональних, фінансово-кредитних та пільгових механізмів.

Огляд національних стратегій закордонних держав (табл. 2) зазначив, що значущість інноваційної складової в національній довгостроковій Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» [15] (надалі – Стратегія) значно занижено.

Досягнення мети затвердженої на сьогодні національної Стратегії, а саме впровадження в Україні європейських стандартів життя та вихід України на провідні позиції у світі, передбачає визначення чотирьох векторів: вектору розвитку; вектору безпеки; вектору відповідальності; вектору гордості.

Таблиця 1

Пріоритетні напрями інноваційного розвитку України

| № | Джерело | Напря́м |
|---|---|--|
| 1 | 2 | 3 |
| 1 | Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» [6] | Стаття 3. Пріоритетні напрями розвитку науки і техніки на період до 2020 року: – фундаментальні наукові дослідження з найбільш важливих проблем розвитку науково-технічного, соціально-економічного, суспільно-політичного, людського потенціалу для забезпечення конкурентоспроможності України у світі та її сталого розвитку; – раціональне природокористування. |
| 2 | Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» [7] | Стаття 4. Стратегічні пріоритетні напрями інноваційної діяльності на 2011-2021 роки: – освоєння нових технологій транспортування енергії, впровадження енергоефективних, ресурсозберігаючих технологій, освоєння альтернативних джерел енергії; – широке застосування технологій більш чистого виробництва та охорони навколишнього природного середовища; – освоєння нових технологій високотехнологічного розвитку транспортної системи, ракетно-космічної галузі, авіа- і суднобудування, озброєння та військової техніки. |
| 3 | Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» [8] | Розділ V. Форми і методи державного регулювання та управління у науковій і науково-технічній діяльності. Стаття 31. Цілі та напрями державної політики в науковій і науково-технічній діяльності: – примноження національного багатства на основі використання наукових та науково-технічних досягнень; – створення умов для досягнення високого рівня життя кожного громадянина, його фізичного, духовного та інтелектуального розвитку через використання сучасних досягнень науки і техніки; – зміцнення національної безпеки на основі використання наукових та науково-технічних досягнень; – забезпечення вільного розвитку наукової та науково-технічної творчості. |

Продовження таблиці 1

| 1 | 2 | 3 |
|---|--|--|
| 4 | Закон України «Про інноваційну діяльність» [9] | Стаття 3. Основними принципами державної інноваційної політики є: <ul style="list-style-type: none"> – орієнтація на інноваційний шлях розвитку економіки України; – створення умов для збереження, розвитку і використання вітчизняного науково-технічного та інноваційного потенціалу; – забезпечення взаємодії науки, освіти, виробництва, фінансово-кредитної сфери у розвитку інноваційної діяльності; – ефективне використання ринкових механізмів для сприяння інноваційній діяльності, підтримка підприємництва у науково-виробничій сфері; – здійснення заходів на підтримку міжнародної науково-технологічної кооперації, трансферу технологій, захисту вітчизняної продукції на внутрішньому ринку та її просування на зовнішній ринок. |
| 5 | Стратегія економічного та соціального розвитку України «Шляхом європейської інтеграції» на 2004-2015 роки [10] | Пункт 2.2 Стратегічні пріоритети на 2004-2015 рр.: <ul style="list-style-type: none"> – утвердження інноваційної моделі розвитку; – інтеграція освіти, науки та виробництва, об'єднання промислового, банківського та торговельного капіталу в потужні структури, здатні продукувати високотехнологічні, конкурентоспроможні товари та послуги. |
| 6 | Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [11] | Головна мета Стратегії має конкретне кількісне визначення: забезпечити в зазначений термін (до 2020 року) підвищення впливу інновацій на економічне зростання України в 1,5–2 рази у порівнянні з 2010 роком. Основними передумовами успішного досягнення визначеної Стратегією мети є: <ul style="list-style-type: none"> – зміна концептуальних засад, що визначають в теперішній час роль і практичні функції держави в ринковій економіці; – структурна перебудова економіки, в першу чергу промисловості; – подолання кризової економічної нерівності населення; – відновлення довіри населення до держави і влади. |

Продовження таблиці 1

| 1 | 2 | 3 |
|---|---|---|
| 7 | Постанова КМ «Про затвердження Державної програми розвитку внутрішнього виробництва» [12] | Економічна політика: – поживлення внутрішнього ринку шляхом збільшення пропонування вітчизняних товарів; – орієнтації зовнішньоекономічної політики на захист вітчизняного товаровиробника; – створення нових виробництв; – розвиток інвестиційно-інноваційних процесів; – збереження і розвиток науково-технічного потенціалу; – впровадження ефективних технологій; – підвищення енергоефективності економіки. |
| 8 | Розпорядження КМУ «Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері на 2015-2019 роки» [13] | Завдання Концепції: – реформування системи державного замовлення на виконання НДДКР; – створення сприятливих умов для активізації інноваційної діяльності, впровадження інновацій, функціонування інноваційної інфраструктури; – впровадження результатів наукових досліджень, винаходів та технологій, забезпечення реалізації прав на об'єкти інтелектуальної власності; – формування інноваційної культури. |

Джерело: Складено за результатами дослідження авторів

Таблиця 2

Огляд національних стратегій закордонних держав

| Країна | Офіційна назва документа | Часовий горизонт реалізації стратегії | Розробники | Стратегічні пріоритети інноваційної спрямованості |
|-------------------|--|---------------------------------------|---|---|
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| Абу Дабі | Економічне бачення 2030 | 2009-2030 | Генеральний секретаріат Виконавчої ради | Стійка економіка, заснована на знаннях Високоякісна освіта, охорона здоров'я та інфраструктура |
| Європейський Союз | Європа 2020 | 2010-2020 | Європейська комісія | Розвивати економіку, засновану на знаннях та інноваціях |
| Канада | Канада, яку ми хочемо в 2020 році | 2012-2020 | Аналітичний центр «Канада 2020» | Збільшення продуктивності і стимулювання інновацій |
| Китай | Китай 2030 | 2010-2030 | Міністерство фінансів КНР, Світовий банк | Прискорення темпів впровадження інновацій та створення відкритої інноваційної системи |
| Латвія | Стратегія стійкого розвитку до 2030 року | 2010-2030 | Міністерство регіонального розвитку та місцевого самоврядування | Інноваційна та екоефективна економіка: стати одним з лідерів в ЄС у частині інноваційних та експортоорієнтованих підприємств Інноваційний уряд та участь громадськості: створити ефективну систему держуправління, здатну не тільки швидко реагувати на зміни, а й передбачати їх і здійснювати їх |
| Малайзія | Бачення 2020 | 1991-2020 | Департамент Прем'єр-міністра | Створення інноваційно мислячого суспільства |

Продовження табл. 2

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|------------|---|-----------|---|---|
| Пакистан | Пакистан в XXI столітті – Бачення 2030 | 2006-2030 | Комісія з планування, Уряд Пакистану | Свобода підприємництва та інновацій Генерація знань і освоєння нових технологій |
| Росія | Концепція довгострокового соціально-економічного розвитку Російської Федерації «Стратегія 2020» | 2008-2020 | Міністерство економічного розвитку | Економіка лідерства и інновацій |
| Узбекистан | Узбекистан, спрямований в XXI століття | 2000-2020 | Апарат Президента Республіки Узбекистан | Модернізація та технічне переоснащення виробництва |
| Україна | Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» | 2015-2020 | Адміністрація Президента України | Україна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями. |
| ПАР | Національний план розвитку – Бачення 2030 | 2011-2030 | Національна комісія з планування | Підвищення якості освіти, підготовки кадрів та інновацій |
| Ямайка | Бачення 2030 | 2009-2030 | Інститут планування Ямайки, Офіс прем'єр-міністра | Інтегрування науки і технологій у всі сфери економіки, формування національної інноваційної системи |
| Японія | Бачення Японії 2050: Принципи стратегічної політики в сфері науки і технологій до 2020 року | 2006-2020 | Рада з науки Японії | Розвиток систем інформаційно-комунікаційних технологій |

Джерело: Розроблено авторами за результатами [14]

При цьому інноваційна складова розвитку повинна реалізуватися в першому векторі (власне векторі розвитку), спрямованому на забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя.

В Стратегії зазначається, що «...Україна має стати державою з сильною економікою та з передовими інноваціями. Для цього, передусім, необхідно відновити макроекономічну стабільність, забезпечити стійке зростання економіки екологічно невиснажливим способом, створити сприятливі умови для ведення господарської діяльності та прозору податкову систему» [15]. На жаль, доводиться констатувати той факт, що в переліку основних реформ за даним вектором не наводяться конкретні напрями стосовно руху вперед вітчизняної інноваційної сфери. Згадування про «передові інновації» є по-суті єдиним посиленням на необхідність інноваційної трансформації українського суспільства.

Таким чином, фокусування ресурсів і зусиль на стратегічних пріоритетах інноваційного розвитку, які діяли протягом останніх років (табл. 1) не відбувається, що в цілому суперечить принципам стратегічного менеджменту щодо реалізації процесу стратегічного управління в довгостроковому періоді.

В загальному вигляді ієрархічну схему взаємозв'язків стратегічних заходів щодо забезпечення моделі інноваційного розвитку держави з урахуванням провідного закордонного досвіду та у поєднанні зі Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020» можна предстати у вигляді рис. 1.

Наведену схему було розроблено з урахуванням переліку соціально-економічних проблеми, зазначених в Стратегії відповідно до передумов перспективного розвитку економіки і суспільства України. Процес реалізації Стратегії сталого розвитку «Україна – 2020» передбачає впровадження реформ за десятьма основними напрямками, що знайшли своє відображення в Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері на 2015-2019 роки.

В свою чергу, Державну програму розвитку внутрішнього виробництва спрямовано на диверсифікацію та модернізацію внутрішнього виробництва, більш ефективне використання діючих виробничих потужностей та підвищення їх

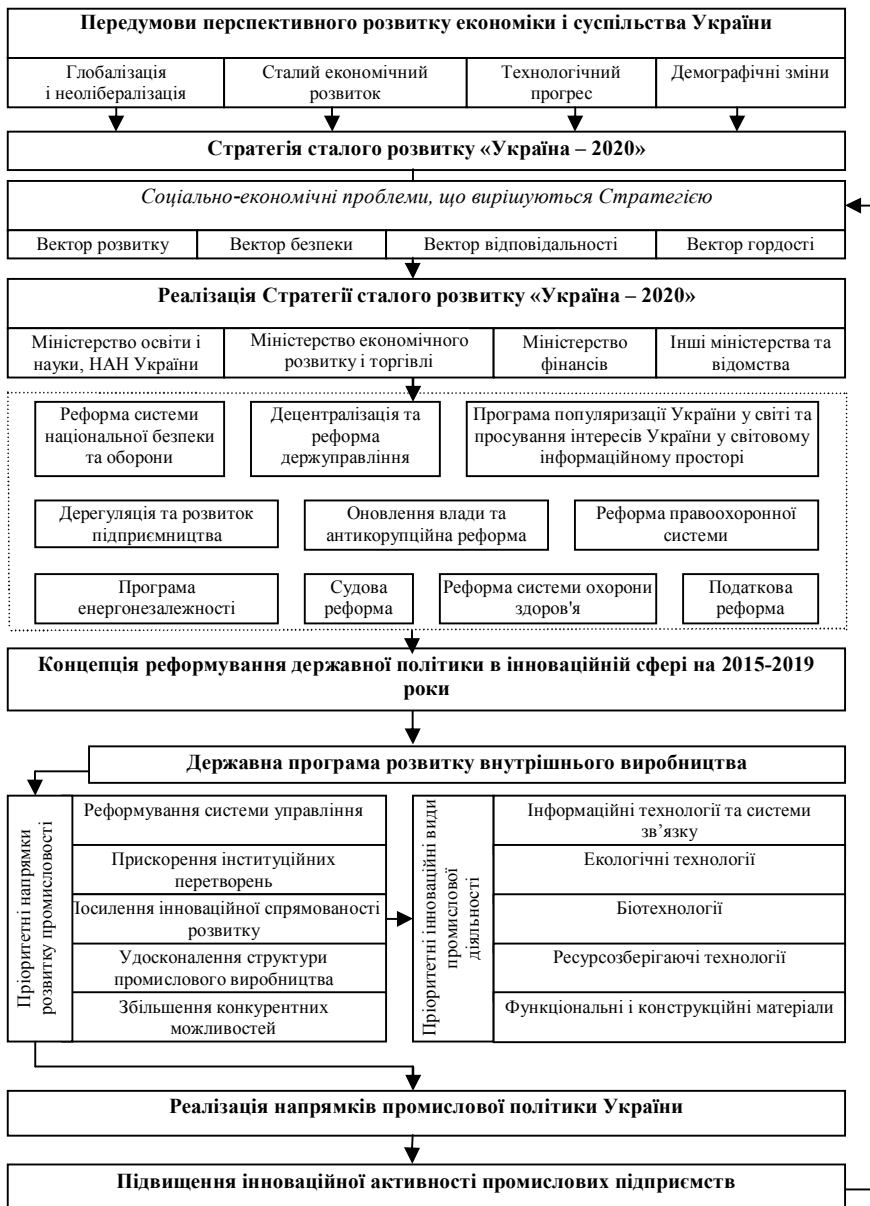


Рис. 1. Схема взаємозв'язків стратегічних заходів щодо забезпечення моделі інноваційного розвитку України
Джерело: Розроблено за результатами дослідження авторів

технологічного рівня, суттєве покращення регуляторного середовища для ведення бізнесу, впровадження механізму стимулювання ресурсозбереження та інноваційного розвитку, спрямування інвестиційних ресурсів держави на впровадження нових зразків ресурсозберігаючої та енергоефективної техніки і технологій, організації сучасної підготовки кадрів та стимулювання залучення до цих процесів приватного капіталу [12].

Таким чином, підводячи підсумок, можна зробити наступний висновок.

По-перше, на мікроекономічному рівні досягнення українськими підприємствами стратегічної мети діяльності щодо підвищення рівня конкурентоспроможності на засадах ефективного та раціонального використання їх стратегічних ресурсів можливе за умови опанування ними новітніх інноваційних технологій в межах реалізації системної стратегії інноваційного розвитку країни.

По-друге, підвищення інноваційної активності українських підприємств в цілому дозволить підтримати на певному рівні вже існуючі та розробити нові конкурентні переваги держави на світовому ринку, які в стратегічному періоді забезпечать їй стійкий розвиток. Досягнення якісних та кількісних індикаторів такого розвитку за векторами розвитку, безпеки, відповідальності та гордості повинно реалізовуватися за чітко сформованим планом дій щодо реформування державної політики в інноваційній сфері у поєднанні з ринковими методами управління та на підґрунті методології стратегічного управління.

По-третє, комплексне поєднання економічних, політичних, гуманітарних, соціально-психологічних складових державної стратегії розвитку із застосуванням сучасних методичних підходів щодо прогнозування та встановлення пріоритетних і економічних напрямків інноваційної діяльності здатне забезпечити стале соціальне і економічне становлення України на шлях формування принципово нової дієздатної конкурентоспроможної національної системи за принципом самовідтворення.

Список використаних джерел

1. Маркетингові аспекти управління інноваційним розвитком: монографія / за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2014. – 480 с.

2. Інновації і маркетинг – рушійні сили економічного розвитку: монографія / за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2012. – 536 с.

3. Перерва П.Г. Маркетингові підходи до визначення вартості та ризику інвестицій і інновацій на підприємствах електроенергетики / Перерва П.Г., О.П. Косенко, Міщенко В.А. // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія: Технічний прогрес та ефективність виробництва. – Харків: НТУ «ХПІ». – 2012. – №51(957). – С. 15-22.

4. Экономическая оценка инновационного потенциала: монограф. / [Перерва П.Г., Косенко А.П., Коциски Д. та ін.]. – Мишкольц, 2010. – 163 с.

5. Yakovlev A. Reserves for financing the innovation-based development of the State / Anatoliy Yakovlev // World forum for sustainable society, 15th International conference “Social Sustainability through Competitiveness with Qualitative Grows”, 12-13 October 2012. – Sofia, Bulgaria. – P. 20-23.

6. Закон України «Про пріоритетні напрями розвитку науки і техніки» №2623-III від 11 липня 2001 року (із останніми змінами, внесеними згідно із Законом № 2519-VI від 09.09.2010, ВВР, 2011. № 4, ст. 23) [Електронний ресурс] / Матеріали офіційного сайту «Законодавство України». – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2519-17>

7. Закон України «Про пріоритетні напрями інноваційної діяльності в Україні» № 3715-VI від 8 вересня 2011 року (із змінами, внесеними згідно із Законом № 5460-VI (5460-17) від 16.10.2012, ВВР, 2014, № 2-3, ст.41) [Електронний ресурс] / Матеріали офіційного сайту «Законодавство України». – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/3715-17>

8. Закон України «Про наукову і науково-технічну діяльність» № 1977-XII від 13 грудня 1991 року (із останніми змінами, внесеними згідно із Законом № 340-VIII від 21.04.2015, ВВР, 2015, № 28, ст.239) [Електронний ресурс] / Матеріали офіційного сайту «Законодавство України». – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1977-12>

9. Закон України «Про інноваційну діяльність» № 40-IV від 4 липня 2002 року (із останніми змінами, внесеними згідно із Законом № 5460-VI (5460-17) від 16.10.2012, ВВР, 2014, № 2-3, ст.41) [Електронний ресурс] / Матеріали офіційного сайту «Законодавство України». – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15>

10. Стратегія економічного і соціального розвитку України (2004-2015 роки) «Шляхом Європейської інтеграції» / [Авт. кол.: А.С. Гальчинський, В.М. Геєць та ін.]; Нац. ін-т стратег. дослідж., Ін-т екон. прогнозування НАН України, М-во економіки та з питань європ. інтеграції України. – К.: ІВЦ Держкомстату України, 2004. – 446 с.

11. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів /Авт. упоряд.: Г.О. Андрощук, І.Б. Жилиєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко. – К: парламентське вид-во, 2009. – 632 с.

12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної програми розвитку внутрішнього виробництва» № 1130 від 12 вересня 2011 р. (із останніми змінами, внесеними згідно з Постановою КМ № 1107 від 28.11.2012) [Електронний ресурс] / Матеріали офіційного сайту «Законодавство України». – Режим доступу : <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/1130-2011-%D0%BF>

13. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про затвердження плану заходів з реалізації Концепції реформування державної політики в інноваційній сфері на 2015-2019 роки» № 575-р від 4 червня 2015 року [Електронний ресурс] / Матеріали офіційного сайту «Законодавство України». – Режим доступу : <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/575-2015-p>

14. Заглядывая за горизонт. Концепции и опыт формулирования национальных стратегий / Центр экономических исследований [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cn.undp.org/content/dam/azerbaijan/docs/Governance/AZ_Prime_r_Russian.pdf

15. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020» схвалена Указом Президента України № 5/2015 від 12 січня 2015 року [Електронний ресурс] / Матеріали офіційного сайту «Законодавство України». – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>

© Деділова Т.В., Шершенюк О.М., 2016

2.2. Сучасний стан та виклики інноваційного розвитку металургійних підприємств

Інноваційна спроможність та технологічна готовність є невід’ємними складовими конкурентоспроможності національної економіки, яка визначається як набір інституцій, політик і факторів, що визначають рівень продуктивності економіки. Базовими положеннями Концепції загальнодержавної цільової програми розвитку промисловості України на період до 2017 р. та Стратегії інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки [1; 2] відзначається, що підвищення конкурентоспроможності промисловості зводиться до трьох варіантів:

1) отримання конкурентних переваг за рахунок використання у господарській діяльності дешевих/дефіцитних

національних ресурсів (людський капітал, мінеральна сировина, інші види ресурсів та стратегічні енергоресурси);

2) наздоганяючої модернізації виробничого апарату з використанням власних, а частіше запозичених досягнень науково-технічного прогресу;

3) стратегії інноваційного прориву, яка передбачає суттєву активізацію інноваційних процесів, інтелектуальний розвиток людського капіталу, перехід до системної генерації ідей, розповсюдження і використання прогресивних технологій та знань, поширення та застосування останніх досягнень науково-технічного прогресу.

В економічно розвинутих країнах при формуванні стратегії розвитку наголос робиться на використанні стратегії інноваційного прориву.

Інноваційний розвиток є визначальним фактором довгострокового економічного розвитку, головним джерелом поповнення бюджетних коштів країни, фундаментальною основою забезпечення національної безпеки та комплексно впливає на розвиток різних галузей економіки.

Всупереч закономірностям розвитку ринкової економіки індустриальних країн, де спостерігається стрімке зростання інноваційної активності, українська дійсність в сфері розвитку інновацій лише починає набирати оберти [3, с.169].

Низька інноваційна активність вітчизняних промислових підприємств багато в чому пояснюється низьким рівнем технологічного розвитку. Проблема технологій тісно пов'язана з інноваційною проблематикою, оскільки позитивна технологічна динаміка забезпечується тільки в тому випадку, якщо технології носять інноваційний характер. Переважання застарілих технологій консервує технологічну структуру економіки, яка блокує інноваційний розвиток.

Металургійна галузь є стратегічною галуззю економіки країни, роль якої полягає в забезпеченні сировиною виробництва високотехнологічної та наукомісткої кінцевої продукції (машинобудування, будівництва, авіаційної, космічної та оборонної промисловості) [4].

Сьогодні в Україні нараховується близько 800 металургійних підприємств, серед яких 19 металургійних заводів і комбінатів, 12 трубних заводів, понад 100 спеціалізованих підприємств по переробці металобрухту і відходів, більше 20

метизних підприємств. До металургійної галузі належить виробництво чавуну, сталі та феросплавів, труб, кольорових металів та готових металовиробів.

Перевагою металургійної галузі України є наявність власних внутрішніх природних запасів, таких як залізна та марганцева руда, коксівне вугілля, флюси та інших мінеральних ресурсів, що забезпечують потреби підприємств майже у всіх видах сировини і матеріалів. Металургійна галузь є провідним експортером України та сприяє активній інтеграції національної економіки у міжнародний економічний простір.

Світова економічна криза та політична криза в Україні негативно впливають на інноваційний розвиток металургійних підприємств, для якого характерні високі витрати, висока ресурсомісткість, енергоємність, напівфабрикатна спеціалізація, незначний асортимент та низька якість продукції, що виготовляється.

Визначення перспектив активізації інноваційного розвитку підприємств металургії України вимагає аналітичної оцінки їх сучасного стану в умовах виходу з економічної кризи.

Аналіз інноваційно-активних підприємств в загальній кількості металургійних підприємств України засвідчив стабільну динаміку. Так, в 2010 році всього нараховувалося 797 металургійних підприємств, з них інноваційно-активних – 113; в 2011 році всього – 789, інноваційно-активних – 120; в 2012 році всього – 800, інноваційно-активних – 144; в 2013 році всього – 796, з них інноваційно-активних – 133, в 2014 році всього – 799, інноваційно-активних – 138 (табл. 1).

У 2014 році інноваційно-активних підприємств галузі було на 22 % більше ніж у 2010 році, але на 4 % менше, ніж за 2012 р. Частка інноваційно-активних підприємств металургійної галузі у загальній кількості металургійних підприємств становила в 2014 році 17,3 %. Позитивним є зростання частки інноваційно-активних металургійних підприємств в загальній кількості металургійних підприємств в 2014 році у порівнянні з 2010 роком майже на 3 пункти.

Практично така ж ситуація спостерігається щодо показника частки інноваційно-активних металургійних підприємств в загальній кількості промислових підприємств: найбільше значення цієї частки в 2012 та 2014 роках - 1,4 % загальної кількості підприємств.

Таблиця 1

Кількість інноваційно-активних промислових і металургійних підприємств України за 2010–2014 рр.

| Кількість підприємств | Роки | | | | |
|--|-------|-------|-------|-------|-------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| 1. Кількість промислових підприємств | 10606 | 10350 | 10089 | 10189 | 10010 |
| 2. Кількість промислових підприємств, що займалися інноваційною діяльністю | 1462 | 1679 | 1758 | 1715 | 1609 |
| 3. Кількість металургійних підприємств | 787 | 789 | 800 | 796 | 799 |
| 4. Кількість металургійних підприємств, що займалися інноваційною діяльністю | 113 | 120 | 144 | 133 | 138 |
| 5. Частка інноваційно-активних металургійних підприємств в загальній кількості металургійних підприємств, % | 14,4 | 15,2 | 18,0 | 16,7 | 17,3 |
| 6. Частка інноваційно-активних металургійних підприємств в загальній кількості промислових підприємств, % | 1,1 | 1,2 | 1,4 | 1,3 | 1,4 |
| 7. Частка інноваційно-активних металургійних підприємств в загальній кількості інноваційно-активних підприємств промисловості, % | 7,7 | 7,1 | 8,2 | 7,8 | 8,6 |

Джерело: Складено авторами на основі [5; 6; 7]

Частка інноваційно-активних металургійних підприємств в загальній кількості інноваційно-активних підприємств промисловості змінювалась хвилеподібно (табл. 1) і становила у 2014 році 8,6 % проти 7,7 % у 2010 році, що говорить про те, що темпи зростання інноваційної активності в металургійній галузі є позитивними. Проведений аналіз свідчить, що найбільша інноваційна активність як в промисловості, так і в металургійній галузі припадає на 2012 рік. Позитивним є незначне зростання інноваційної активності в 2014 році, що вказує на потенціал інноваційного розвитку підприємств металургійній галузі в найближчій перспективі.

Проаналізуємо розподіл підприємств металургійної галузі за напрямками інноваційної діяльності (табл. 2).

Таблиця 2

Кількість інноваційно-активних металургійних підприємств за напрямками діяльності за 2010-2014рр.

| Кількість підприємств | Роки | | | | |
|--|------|------|------|------|------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| 1. Кількість металургійних підприємств | 787 | 789 | 800 | 796 | 799 |
| 2. Кількість металургійних підприємств, що займалися інноваційною діяльністю | 113 | 120 | 144 | 133 | 138 |
| в тому числі: | | | | | |
| – внутрішні НДР | 13 | 21 | 16 | 21 | 23 |
| – зовнішні НДР | 14 | 18 | 21 | 16 | 15 |
| – придбання машин і обладнання, програмного забезпечення | 61 | 63 | 82 | 81 | 78 |
| – придбання зовнішніх знань | 2 | 7 | 7 | 5 | 7 |
| – навчання і підготовка персоналу | 17 | 20 | 27 | 27 | 22 |
| – ринкові запровадження інновацій | 4 | 5 | 4 | 4 | 4 |
| – інші роботи | 16 | 15 | 9 | 11 | 10 |

Джерело: Складено авторами на основі [5; 6; 7]

Динаміка кількості металургійних підприємств за напрямками інноваційної діяльності в 2014 році мала позитивні зміни в порівнянні з 2010 роком: зросла кількість підприємств, що проводять внутрішні НДР – на 10 підприємств; кількість підприємств, що придбали машин і обладнання, програмне забезпечення, зросла на 17 підприємств; кількість підприємств, що отримували зовнішні знання зросла на 5 підприємств та збільшилась кількість підприємств, що займались навчанням та підготовкою персоналу – на 5 підприємств.

В той же час в 2014 році порівняно з 2012 роком спостерігається зниження загальної кількості підприємств, що займались інноваційною діяльністю на 6 підприємств, у тому числі: кількості підприємств, що займались зовнішніми НДР – на 6 підприємств; кількість підприємств, що придбали машин і обладнання, програмне забезпечення, знизилась на 4 підприємства; кількість підприємств, що займались навчанням та підготовкою персоналу знизилась на 5 підприємств.

Важливим для оцінки рівня інноваційного розвитку металургійних підприємств має аналіз обсягів реалізації

інноваційної продукції. Так, обсяг реалізованої інноваційної продукції промислових підприємств України за період 2010–2014 роки знизився на 23,8 %. Найбільший обсяг реалізованої інноваційної продукції припадає на 2011 рік, а 2014 рік – є найгіршим за обсягами реалізованої інноваційної продукції (табл. 3).

Таблиця 3

Обсяг реалізованої інноваційної продукції промисловості та металургії за 2010–2014 рр.

| Показники | Роки | | | | |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| 1. Обсяг реалізованої інноваційної продукції, тис. грн | | | | | |
| – промисловості | 33697574,4 | 42386722,5 | 36157725,6 | 35891639,7 | 25669001,9 |
| – металургії | 7258728,4 | 4422023,3 | 3772803,0 | 6694393,4 | 2728256,0 |
| у тому числі: | | | | | |
| 1.1. продукція, що є новою для ринку | | | | | |
| – промисловості | 10995145,1 | 17411025,4 | 14512514,4 | 12391209,8 | 7066300,6 |
| – металургії | 24037,4 | 58185,9 | 137060,2 | 367312,1 | 156532 |
| 1.2. продукція, що є новою для підприємства | | | | | |
| – промисловості | 22702429,3 | 24975697,1 | 21645111,2 | 23500429,9 | 18602701,3 |
| – металургії | 7234691,0 | 4363837,4 | 3635742,8 | 6327081,3 | 2571724,0 |
| 2. Питома вага інноваційної продукції в загальному обсязі реалізованої продукції, % | | | | | |
| – промисловості | 3,8 | 3,8 | 3,3 | 3,3 | 2,5 |
| – металургії | 3,7 | 1,7 | 1,7 | 3,2 | 6,2 |

Джерело: Складено авторами на основі [5; 6; 7]

В металургійній галузі аналогічна ситуація – обсяги реалізованої інноваційної продукції в 2014 році порівняно з 2010 роком знизились на 62,4 %.

В Україні спостерігається спад виробництва металургійної продукції в тому числі через гострий дефіцит металобрухту. При цьому обсяги експорту металобрухту з України в 2015 році досягли показника в 1,2 млн тонн.

Аналіз свідчить про незначний внесок металургійних підприємств у загальний обсяг реалізованої продукції економікою країни – у 2014 р. питома вага реалізованої інноваційної продукції становила 6,2 % (у промисловості – 2,5%) загального обсягу реалізованої продукції, зокрема нової для ринку – 5,7% (у промисловості – 27,5 %), нової лише для підприємства – 94,3% (у промисловості – 73,5%) (табл. 4).

Таблиця 4

Розподіл реалізованої інноваційної продукції металургійних підприємств за рівнем новизни
(% до загального обсягу реалізованої інноваційної продукції (товарів, послуг))

| Частка реалізованих товарів та послуг, які: | Роки | | | | |
|---|------|------|------|------|------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| – були новими для ринку | 0,3 | 1,3 | 3,6 | 5,5 | 5,7 |
| – були новими для підприємства | 99,7 | 98,7 | 96,4 | 94,5 | 94,3 |

Джерело: Складено авторами

У порівнянні з 2010 роком у 2014 році на металургійних підприємствах частка реалізованих товарів та послуг, які були новими для ринку, зросла на 5,4%, а частка, що були новими для підприємства зменшилась на 5,4 %. Причиною тому може бути низька конкурентоспроможність металургійних підприємств, основними чинниками якої є відсутність необхідних фінансових та трудових ресурсів, великі витрати на розробку та впровадження технологічних інновацій, нестача зовнішніх інвестицій, низькій рівень партнерської співпраці, неефективна державна політика, що приводить до технологічного відставання вітчизняної продукції та неспроможності металургійних підприємств конкурувати на зарубіжних ринках.

Випуск і реалізація інноваційної продукції підприємства спрямовані на отримання прибутку. Якщо зростання обсягів реалізації інноваційної продукції сприяє зростанню прибутку в більшому ступені, то це є підставою для її випуску. Проаналізуємо витрати на інновації на металургійних підприємствах за 2010–2014 рр. (табл. 5).

Загальна сума витрат на інновації в металургії в 2014 році – 466573,8 тис. грн, з них: витрати на внутрішні НДР – 51727,9 тис. грн, витрати на придбання науково-дослідних розробок – 5021,1 тис. грн, витрати на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – 279458,9 тис. грн, витрати на придбання інших зовнішніх знань – 118,3 тис. грн, інші витрати – 130247,6 тис. грн.

Дослідивши склад витрат на інновації, можна зробити висновок, що найбільше коштів за досліджуваних період витрачалося на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення.

Таблиця 5

Обсяг витрат на інновації металургійних підприємств
за 2010–2014рр., (тис. грн)

| Витрати на інновації | Роки | | | | |
|---|----------|-----------|-----------|-----------|----------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Всього | 298315,8 | 1334847,4 | 1076350,5 | 1091242,5 | 466573,8 |
| в тому числі за напрямками | | | | | |
| – внутрішні НДР | 13122,2 | 12185,3 | 3555,7 | 73698,3 | 51727,9 |
| – зовнішні НДР | 7995,4 | 13400,6 | 16447,6 | 17698,0 | 5021,1 |
| – придбання машин, обладнання та програмного забезпечення | 260292,8 | 988015,7 | 751976,3 | 739754,9 | 279458,9 |
| – інші зовнішні знання | 335,3 | 252050,4 | 2059,9 | 4811,3 | 118,3 |
| – інші витрати | 16570,1 | 69195,4 | 302311,0 | 255280,0 | 130247,6 |

Джерело: Складено авторами на основі [5; 6; 7]

Це свідчить про те, що виробники найбільше намагаються задовольнити потреби споживачів та розширити ринки збуту, залучаючи до цього власні ресурси та дослідження.

За 2010–2014 рр. відбулися суттєві зміни в структурі витрат на інновації в металургії (табл. 6).

Таблиця 6

Структура витрат на інновації металургійних підприємств
за 2010–2014 рр. (% від загального підсумку витрат)

| Витрати на інновації | Роки | | | | |
|---|------|------|------|------|------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Всього | 100 | 100 | 100 | 100 | 100 |
| в тому числі за напрямками | | | | | |
| – внутрішні НДР | 4,4 | 0,9 | 0,3 | 6,8 | 11,1 |
| – зовнішні НДР | 2,7 | 1,0 | 1,5 | 1,6 | 1,1 |
| – придбання машин, обладнання та програмного забезпечення | 87,3 | 74,0 | 69,9 | 67,8 | 59,9 |
| – інші зовнішні знання | 0,1 | 18,9 | 0,2 | 0,4 | 0,0 |
| – інші витрати | 5,6 | 5,2 | 28,1 | 23,4 | 27,9 |

Джерело: Складено авторами

Важливим напрямком інноваційної діяльності металургійних підприємств є фінансування витрат на здійснення досліджень і розробок або їх придбання. Дані витрати спрямовані

на успішне використання та впровадження на підприємствах інноваційних розробок, які є результатом поєднання науки та виробництва і сприяють позитивним інноваційним змінам. У 2010 році питома вага витрат на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення становила 87,3 %, у 2014 році – 59,9 %. Витрати на внутрішні НДР в 2010 році склали 4,4 % всього обсягу витрат, в 2014 році цей показник склав 11,1%. Отже, спостерігається позитивна тенденція. Мають незначну питому вагу в загальній структурі витрати на придбання науково-дослідних розробок – 2,7 % в 2010 році та лише 1,1 % в 2014 році, а також витрати на придбання інших зовнішніх знань – 0,1 % в 2010 році та знижуються практично до 0 в 2014 році.

Підсумки проведеного аналізу свідчать, що стан інноваційної діяльності металургійних підприємств України не є повністю задовільним. Розвитку і стабільному функціонуванню перешкоджають стримуючі фактори (табл.7).

Серед зазначених факторів найбільшу частку займають: відсутність коштів, високі витрати на інноваційну діяльність, відсутність фінансування за межами підприємства, відсутність попиту на інновації, домінування певних підприємств (сильних конкурентів) та труднощі у знаходженні партнерів.

Отримані результати відображають загальну тенденцію і можуть відрізнитися на окремо взятому підприємстві та залежати від розміру, віку та виду діяльності підприємства.

В умовах жорсткої глобальної конкуренції і політико-економічних змін вітчизняним металургійним підприємствам складно конкурувати та накопичувати потенціал для активізації інноваційної діяльності.

Сучасними викликами для металургійних підприємств є:

1. Інституційний аспект, який вимагає поліпшення якості інституційного середовища функціонування і розвитку металургійної галузі (демонополізація ринку та виробництва, формування інститутів мотивації інноваційної поведінки, розвиток державно-партнерської взаємодії). Необхідним є прийняття комплексу заходів, спрямованих на реалізацію програм розвитку виробничої інтеграції та кооперації, аутсорсингу, венчурного фінансування тощо.

2. Технологічний аспект, який обумовлює пріоритетність комплексного технологічного оновлення виробничої бази.

Таблиця 7

Фактори, що перешкоджали здійсненню інновацій
у 2012–2014 рр.,
(% від загальної кількості обстежених підприємств)

| Фактори | | Промислові підприємства |
|------------------------------------|--|-------------------------|
| Фінансові | Відсутність коштів у підприємства або групи підприємств | 11,4 |
| | Відсутність фінансування за межами підприємства | 6,1 |
| | Високі витрати на інноваційну діяльність | 1,5 |
| Інформаційні | Відсутність кваліфікованого персоналу | 1,7 |
| | Відсутність інформації про технології | 0,9 |
| | Відсутність інформації про ринки | 1,1 |
| | Труднощі знаходження партнерів інноваційної діяльності | 1,9 |
| Ринкові | Низька конкуренція підприємств на ринку | 3,0 |
| | Домінування на ринку певних підприємств | 1,3 |
| | Невизначений попит на інноваційні товари чи послуги | 2,1 |
| | Велика конкуренція на ринку | 1,5 |
| Причини інноваційної бездіяльності | Відсутність необхідності у зв'язку з попередньою інноваційною діяльністю на підприємстві | 0,7 |
| | Відсутність попиту на інновації | 6,0 |
| | Відсутність ідей або можливостей для розробки та впровадження інновацій | 7,4 |

Джерело: Складено авторами на основі [8]

3. Конкурентний аспект, який вимагає вдосконалення продуктової структури, розвитку форм і методів маркетингової і збутової політики, акцентування на внутрішній ринку. Спостерігається поступове зниження конкурентоспроможності металургійних підприємств на зовнішньому ринку через збільшення собівартості металопродукції та зростання тарифів природних монополій, а також профіциту пропозиції і зниження цін на світовому ринку сировини.

4. Екологічний аспект, який акцентує увагу на трансформації металургії в вид промислової діяльності, що функціонує на принципах «зеленої економіки».

Адекватність відповідей металургійного бізнесу і уряду на ці виклики у вирішальній мірі впливає на розвиток інноваційної діяльності металургійних підприємств в найближчій і довгостроковій перспективі [4, С.29-30].

Є зрозумілим, що будь яка цивілізована держава орієнтована на збільшення сукупного суспільного блага. Тому інноваційний розвиток національної економіки загалом може забезпечити лише держава.

Головне завдання держави – полягає в сприянні інвестиційним процесам, створення додаткових можливостей для її учасників, а також вирішення завдань, які бізнес не може вирішити самостійно (наприклад, сприяння підвищенню конкурентоспроможності металургійних підприємств та їх продукції на внутрішніх та зовнішніх ринках; сприяння інтеграції науки, виробництва та освіти; сприяння трансферу технологій; формування інноваційної інфраструктури).

Сьогодні в Україні немає єдиної політики підтримки вітчизняного виробника. Тому необхідним заходом є введення державного замовлення на той обсяг продукції, який необхідний для виконання металомісткого замовлення державних монополій, які впроваджують інфраструктурні проекти в транспорті, енергетиці, машинобудуванні тощо.

Фінансова підтримка повинна забезпечити інвестиції у інновації, тому необхідно розробити заходи щодо можливості використання різних джерел фінансування металургійних підприємств на відповідних етапах інноваційного процесу: гранти – на проведення НДДКР, венчурне фінансування – на освоєння наукоємного виробництва, інвестиційне фінансування – на комерціалізацію бізнес-ідей та впровадження інноваційної продукції на ринок.

Все більш широке застосування в процесі реалізації інноваційної політики знаходять механізми приватно-державного партнерства, які включають: кількісне та якісне об'єднання державних і недержавних ресурсів з метою створення ефективного інноваційного комплексу; поділ «відповідальності» за різні ланки інноваційної системи між державними та недержавними структурами; змішані інвестиції в інноваційну сферу при паритетному розподілі дивідендів; розвиток кооперації на базі змішаної власності на різні дослідницькі та інноваційні проекти; спільне вироблення національних та інноваційних

пріоритетів державою, науковим співтовариством, бізнесом і громадськістю.

В сучасній економічній ситуації при нестачі коштів у підприємств-споживачів металопродукції найголовнішим завданням є розвиток внутрішнього попиту на металопродукцію, імпортозаміщення, вдосконалення структури виробництва і збільшення частки продукції більш глибокої переробки, з високою доданою вартістю. Державна підтримка також повинна бути спрямована не тільки на виробників металопродукції, а безпосередньо на споживачів продукції вітчизняних металургійних підприємств.

Необхідно вживати невідкладних заходів щодо забезпечення галузі кваліфікованими кадрами, в той же час зберегти кадри, які вивільняються з причини зниження обсягів виробництва на металургійних підприємствах.

Питоме споживання енергії на основні види металопродукції перевищує аналогічні показники в країнах Західної Європи, тому зниження енергетичних витрат набуває все більшої актуальності і повинно відбуватись за напрямками: зниження витрат на паливо і енергію за рахунок впровадження енергозберігаючих технологій, застосування альтернативних видів палива та впровадження організаційно-технічних заходів щодо зниження енергетичних витрат.

Висока частка витрат на послуги галузей природних монополій та транспортні витрати, складна і витратна логістика вимагає грамотної політики встановлення для металургійних підприємств обґрунтованих тарифів на енергію, паливо, вантажні перевезення тощо.

Таким чином, виклики, що є визначальними для інноваційного розвитку металургійних підприємств пов'язані з системою загальноекономічних умов і вимагають розробки системи стратегічних рішень на державному рівні. Вони повинні включати приведення технічного рівня виробничого потенціалу металургійних підприємств у відповідність до сучасних вимог (ресурсозбереження, енергозбереження, підвищення якості продукції тощо), розвиток міжгалузевих зв'язків, а також заходи зі зміни існуючих негативних тенденцій на внутрішньому ринку та використання нових можливостей, що пов'язані з трансформацією світового ринку металургійної продукції.

Список використаних джерел

1. Розпорядження «Про схвалення Концепції проекту Загальнодержавної цільової економічної програми розвитку промисловості на період до 2017 року» : від 09.07.2008 № 947-р [Електронний ресурс] // Кабінет Міністрів України. – Оф. вид. станом на 17.07.2013. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/947-2008-p>.

2. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів [Електронний ресурс] / [Г.О. Андрощук, І.Б. Жиляєв, Б.Г. Чижевський, М.М. Шевченко]; За заг. ред. проф. В.І. Полохала. – Київ : Парламентське видавництво, 2009. – 632 с. – Режим доступу: <http://kno.rada.gov.ua/komosviti/doccatalog/document?id=48722>.

3. Глущенко Л.Д. Усовершенствование государственного регулирования инновационной деятельности промышленных предприятий Украины / Л.Д. Глущенко, Т.Н. Пилявов // Молодой ученый. – 2013. – №9. – С. 168–172.

4. Украинская металлургия: современные вызовы и перспективы развития: моногр. / А.И. Амоша, В.И. Большаков, А.А. Минаев, Ю.С. Залознова, Л.А. Збарзская, Ю.В. Макогон и др.; НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2013. – 114 с.

5. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник : [Електронний ресурс]. – Офіц. вид. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2012. – 305 с. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

6. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник : [Електронний ресурс]. – Офіц. вид. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2013. – 282 с. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

7. Наукова та інноваційна діяльність в Україні. Статистичний збірник : [Електронний ресурс]. – Офіц. вид. – К.: ДП «Інформаційно-видавничий центр Держкомстату України», 2014. – 314 с. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

8. Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2012-2014 років (за міжнародною методологією) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.

© Глущенко Л.Д., Пилявов Т.М., 2016

2.3. Публічно-приватне партнерство у сфері інноваційного розвитку вугільної промисловості: теоретичні та практичні аспекти

До ключових механізмів реалізації політики модернізації економіки України та рішення соціально-економічних проблем відноситься публічно-приватне партнерство (ППП), де ефективна взаємодія органів державного управління, наукових установ та бізнес-структур у рамках національної інноваційної системи є важливим чинником виокремлення науково-технологічних переваг країни в умовах активізації глобалізаційних та інтеграційних процесів.

Разом з тим, за дослідженнями, існує ряд бар'єрів, які стримують ефективний розвиток PPP в інноваційній сфері країни: значний рівень ризику приватного сектора економіки при реалізації інноваційних проектів; недостатньо ефективне функціонування системи нормативно-правового, організаційного, фінансового забезпечення та інституціонального середовища PPP; складність процедур, адміністративні бар'єри. Вітчизняні бюджетні видатки на науку у 2015 р. лише трохи перевищили 0,2% ВВП, при тому, що українське законодавство встановлює їх рівень не менше 1,7%. У той же час норма фінансування науки для країн ЄС – 3% ВВП, в Ізраїлі та Швеції – 4% ВВП [1, с. 8].

У сучасних умовах господарювання доцільним є розробка якісно нової системи інноваційних відносин, реалізація чого б забезпечила дотримання балансу публічних і приватних інтересів у сфері інноваційного розвитку промисловості, функціонування інноваційного підприємництва, залучення приватних інвестицій. Такою моделлю, що має базуватися на принципах рівності партнерів, довірі та свободі договірних відносин, може стати модель публічно-приватного партнерства.

Мета даного дослідження – аналіз та узагальнення теоретичних засад і передового вітчизняного та зарубіжного досвіду застосування публічно-приватного партнерства в сфері інноваційного розвитку вугільної промисловості.

На думку дослідників, більш коректним є термін «публічно-приватне партнерство», що найбільш точно відтворює й сутність відносин, оскільки публічними партнерами в зарубіжній практиці часто виступають як органи державної

влади, так і органи місцевого самоврядування, громадські організації, благодійні фонди [2, с. 12].

При узагальненні ряду наукових підходів з визначення сутності терміна «публічно-приватне партнерство в інноваційній сфері» авторами пропонується розглядати публічно-приватне партнерство в сфері інноваційного розвитку промисловості як інституціональне об'єднання державного та приватного секторів економіки для реалізації інноваційних проектів, що містять техніко-економічне, правове та організаційне обґрунтування інноваційних заходів. Це сукупність нормативно-правових, організаційних та фінансових взаємовідносин держави і приватного бізнесу для досягнення вагомих наукових результатів, ефективного впровадження інновацій, одержання значних соціально-економічних та фінансових результатів з максимальною взаємною вигодою.

Для успішного інноваційного розвитку промисловості в країнах ЄС на засадах публічно-приватного партнерства застосовуються механізми інституціонального забезпечення, що базуються на створенні надійної платформи для проведення постійних консультацій з індустріальних питань із зацікавленими сторонами; підвищенні ефективності процесу передачі технологій у Європі; використанні мережевих можливостей; залученні інвестицій в інноваційні платформи; сприянні процесу спільних інновацій; розвитку принципів політики, які засновано на попиті; впровадженні інноваційних фінансових інструментів; переосмисленні принципу субсидіарності та вдосконаленні управління інноваціями в ЄС.

З практики передового зарубіжного досвіду, до інструментів державної підтримки публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері віднесено [3, с. 83]:

– економічні: податкові пільги, державні замовлення на НДДКР, бюджети розвитку, надання кредитів на пільгових умовах для здійснення НДДКР та інноваційної діяльності в перспективних галузях промисловості, субсидування відсотків за кредитами, гранти та субсидії, державні дотації на закупівлю «ноу-хау» тощо;

– організаційні: стимулювання державою кооперації між університетами, промисловістю та регіональною владою, створення центрів технологій як консорціумів фірм та університетів, інноваційних бізнес-інкубаторів;

– адміністративні: фінансування з державного бюджету підготовки та перепідготовки кадрів та створення спеціальних органів управління з питань ППП в інноваційній сфері.

До механізмів регулювання інноваційного розвитку промисловості у країнах Європейського Союзу на засадах ППП віднесено: право державних науково-дослідних інститутів бути учасниками (акціонерами, засновниками) комерційних інноваційних компаній; стимулювання створення спільних підприємств науковими інститутами та бізнес-структурами; стимулювання застосування інноваційних технологій на рівні малих і середніх підприємств, а також діяльності організацій-посередників між бізнесом і творцями інноваційних технологій; підтримка технопарків і технологічних інкубаторів; пряме фінансування інноваційних підприємств (гранти, позики на пільгових умовах, інші програми фінансування); фінансова підтримка венчурних підприємств в інноваційних сферах; стимулювання патентування; підтримка авторів-розробників за допомогою додаткових виплат працівникам при комерційному використанні з винаходів; дозвіл державним службовцям – співробітникам державних науково-дослідних інститутів – брати участь у комерційній діяльності з впровадження наукових розробок (працювати за сумісництвом, володіти акціями, брати участь в управлінні компаніями); податкові пільги інноваційним підприємствам; віднесення інноваційної політики до компетенції спеціально створених державних органів; інформаційна та методична підтримка учасників інноваційної діяльності (створення інформаційних ресурсів, що роз'яснюють порядок одержання грантів, створення спеціальних банків даних запатентованих винаходів).

Поліпшення умов підприємницької діяльності та залучення приватних інвестицій у сфері реалізації інноваційних проектів із використанням фінансових механізмів публічно-приватного партнерства потребує: збільшення прозорості дозвільної системи та зниження бюрократичних бар'єрів; упорядкування процедур здійснення перевірок та технічного регулювання (стандартизація та сертифікація); спрощення процедур реєстрації власності; створення сприятливих умов для користування земельними ділянками в рамках інноваційних проектів на засадах ППП; забезпечення прозорості у відносинах приватного та державного партнерства у рамках підготовки та реалізації інноваційного

проекту на засадах ППП; зосередження зусиль держави на реалізації інноваційних проектів із використанням фінансових механізмів публічно-приватного партнерства та формуванні дієвого зворотного зв'язку у відносинах держави з приватним сектором.

На основі багаторічних наукових досліджень [4–8] вченими Інституту економіки промисловості НАН України пропонується комплекс заходів, реалізація яких сприятиме активізації інноваційного розвитку вітчизняної вугільної промисловості на засадах публічно-приватного партнерства.

1. Удосконалення фінансового забезпечення модернізації вугільного виробництва – створенням венчурних фондів, залучення інвестицій у вугільну промисловість та інструментів прискорення її інноваційного розвитку завдяки лізингу, різного роду форм якого підприємства можуть обирати найсприятливіший варіант фінансування для освоєння технічних або технологічних інновацій.

2. Реалізація економічних механізмів активізації інноваційних процесів вугільного виробництва – реструктуризація кредиторської заборгованості до бюджетів і позабюджетних фондів із збільшенням терміну погашення заборгованості; списанням пені; скороченням відсотків за реструктуризацію; частковим або повним відшкодуванням із бюджетних коштів відсотків, які виплачуються за банківськими кредитами.

3. Податкове стимулювання технічного переоснащення вугледобувного виробництва на інноваційній основі, сутність якого:

– звільнення від оподаткування прибутку підприємств, отриманого від новоствореного виробництва на період його окупності, але не більше 3 років;

– виключення витрат на науково-дослідні та дослідно-конструкторські розробки, пов'язаних з основною виробничою діяльністю, із суми оподаткованого доходу (наприклад, до 20%);

– звільнення вугільних підприємств від сплати податку на оренду, а також від оподаткування засобів, що вкладаються в ризикові проекти;

– одержання інвестиційного податкового кредиту (скорочення податку на прибуток до 10% загальної вартості інвестицій для здійснення наукових досліджень і розробок);

– надання пільгового кредиту вугільним підприємствам, що вкладають інвестиції в модернізацію підприємства, освоєння випуску нової продукції та заходи з раціонального використання енергії, впровадження нової гірничодобувної техніки (наприклад, до 30% коштів, які вкладаються підприємством);

– застосування пільгового режиму амортизаційних відрахувань (термін експлуатації устаткування встановлюється в 3 роки, а для інших фондів – до 5 років);

– користування прискороною амортизацією окремого виду придбаних основних засобів, які використовуються для досліджень і розробок (наприклад, до 10% витрат виробництва на нове устаткування);

– введення податкових пільг для вугільних підприємств, які проводять НДДКР: застосування системи страхування кредитів (гарантування повернення до 50% вартості позик на 15–20 років); надання субсидій малим підприємствам вугільної промисловості на покупку та лізинг програмного забезпечення та комп'ютерної техніки (до 25% вартості); дотацій на проведення НДДКР (наприклад, до 50% витрат вугільних підприємств).

4. Кадрове забезпечення інноваційного розвитку вугільної промисловості: відновлення матеріально-технічної бази галузевої науки та підготовка наукових кадрів вищої кваліфікації вітчизняного законодавства щодо перерахування з оподаткованого прибутку частини витрат на відновлення матеріально-технічної бази галузевої науки; збільшення державного замовлення місць в аспірантурі та докторантурі з технічних спеціальностей; постійне навчання персоналу з питань пошуку нових ідей, здійсненні досліджень та впровадженні нових технологій.

5. Шляхи удосконалення маркетингового забезпечення інноваційного розвитку у вітчизняному вугільному машинобудуванні: розширення асортименту виробництва в галузі вугільного машинобудування з метою задоволення внутрішнього попиту; поліпшення якості продукції на інноваційній основі; створення, просування на ринок вітчизняних брендів продукції вугільного машинобудування та їх позиціонування; пошук нових сегментів ринку продукції вугільного машинобудування та формування нових каналів збуту; упровадження провідного досвіду конкурентів на основі застосування інструментів бенчмаркінгу; формування інноваційної інфраструктури

виробництва в сфері вугільного машинобудування на основі кластерного підходу; створення маркетингових інформаційно-аналітичних центрів для досліджень кон'юнктури внутрішнього та зовнішнього ринків продукції.

6. Реалізація інвестиційно-інноваційних проектів у вуглевидобувній промисловості потребує ризик-менеджменту. Зменшення впливу чинників за групами ризиків (ризиків невідповідності законодавчим вимогам, фінансові, стратегічні, операційні, галузеві, екологічні) здійснюватиметься шляхом формування інноваційної структури – технопарку, до якого входять вуглевидобувне підприємство, наукові установи, вищі навчальні заклади (економічні факультети, гірничої справи, менеджмент персоналу тощо), об'єкти інституціональної інфраструктури (фінансові, страхові, маркетингові, інжинірингові, консультативні інституції тощо).

До рішень мінімізації впливу ризиків на інвестиційно-інноваційну діяльність вітчизняних вугледобувних підприємств слід віднести: зростання обсягу інвестиційних ресурсів по забезпеченню відповідності законодавчим вимогам розвитку вугільної галузі; коригування бізнес-стратегій, пов'язаних з посиленням ролі держави; зменшення невизначеності політики з енергетичних питань – посиленням вимог в сфері корпоративної соціальності відповідальності; оптимізація процесів і впровадження засобів контролю за витратами; удосконалення процесів бюджетування та прогнозування; формування стратегічної програми управління кадровими ресурсами та корпоративної культури, спрямованої на розвиток потенціалу персоналу; посилення уваги до питань підвищення ступеня задоволеності співробітників умовами праці; зниження ступеня впливу ризиків, викликаних появою нових технологій – впровадженням системи постійного моніторингу інноваційних технологій та обладнання, модернізації виробничих процесів і продукції; визначенням інформаційних технологій як пріоритетного напрямку інвестування в масштабах вугледобувного підприємства.

7. Державна фінансова підтримка при реалізації інноваційних проектів вугледобувними підприємствами на засадах публічно-приватного партнерства має передбачати: пряму фінансову підтримку через субсидії; відшкодування витрат на будівництво, участь у тендері, капітальний ремонт; інвестиції у

статутний капітал; використання податкових важелів для стимулювання інвестицій, упровадження механізмів державного кредитування та страхування імпорту інвестиційного обладнання; відшкодування плати за надані споживачам послуги через державний бюджет; надання гарантій по кредитах, відшкодування втрат унаслідок коливань валютного обмінного курсу; використання сучасних ринкових інструментів фінансування (цінних паперів тощо).

Серед стратегічних напрямів публічно-приватного партнерства в сфері інноваційного розвитку вугільної промисловості доцільно:

- об'єднання державної та приватної власності в рамках значущих інноваційних проектів на принципах прибутковості;

- створення законодавчої бази інноваційної діяльності з урахуванням стратегічних цілей, пріоритетів і політики в цій сфері;

- розвиток культури кооперування між державними та приватними партнерами;

- розробка форм і методів взаємодії органів державної влади, державних і приватних наукових та інноваційних фондів;

- сприяння та партнерство у формуванні інноваційної інфраструктури (технологічні центри, технопарки, галузеві центри трансферу технологій);

- фінансування державою розвитку венчурних фондів, мережі бізнес-ангелів, стартап-шкіл;

- формування елементів інституціонального середовища ППП: фінансово-економічних інститутів, що забезпечують фінансування і гарантування приватних інвестицій; незалежних організацій, що здійснюють експертизу проектів і консалтинг.

Впровадження механізмів зазначеного партнерства сприятиме активізації інвестиційної діяльності вугледобувних підприємств та форм проектного фінансування; економії коштів державного бюджету; розширенню можливостей одержання пільгових кредитів під державні гарантії від міжнародних та вітчизняних фінансових установ на довготривалий термін; оптимізації розподілу ризиків інноваційного проекту; підвищенню ефективності розвитку інфраструктури у вугільній галузі; збереженню та створенню робочих місць.

Список використаних джерел

1. Патон Є. Недофінансування НАН України призведе до згорання дослідницьких проєктів і втрати наукових кадрів [Текст] / Є. Патон // Голос України. – 2016. – № 11 (6265). – 22 січня. – С. 8.
 2. Статівка А. М. Проблеми правового забезпечення публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері [Текст] / А. М. Статівка, І. А. Шуміло // Економіка та право. – 2009. – № 2. – С. 11–16.
 3. Аналіз законодавства України у сфері досліджень, розробок та інноваційної діяльності та пропозиції щодо доповнень до законодавства (станом на жовтень 2011 р.) [Текст] // Інноваційна політика: європейський досвід та рекомендації для України. – К.: Фенікс, 2011. – 352 с.
 4. Кабанов А.І. Державна підтримка вугільної промисловості України: досвід застосування та шляхи перебудови [Текст]/ А.І. Кабанов, Л.Л. Стариченко, Г.І. Ходос // Управление социально-экономическими системами: проблемы и решения: монографія / Под общ. ред.Е.В. Мартяковой.– Донецк:ГВУЗ«ДонНТУ»,2009.– С. 187–194.
 5. Кабанов А.І. / Методичні положення щодо оцінки економічної ефективності захисно-керуючої системи у сфері безпеки виробництва [Текст] / А.І. Кабанов, Ю.З. Драчук, О.М. Єременко, І.М. Кочешкова // Управление социально-экономическими системами: проблемы и решения: монографія / Под общ. ред. Е.В. Мартяковой. – Донецк: ГВУЗ «ДонНТУ», 2009. – С. 490–508.
 6. Драчук Ю.З. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління інноваційним розвитком вугільної промисловості [Текст] / Ю.З. Драчук, Н.В. Трушкіна // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: монографія / Під ред. д-ра екон. наук, проф. Кизима О.М., д-ра екон. наук, проф. Тищенко О.М. – Харків: ВД «ІНЖЕК», 2013. – С. 71–84.
 7. Драчук Ю.З. Обґрунтування концептуальних положень щодо інституціонального забезпечення інноваційного розвитку вугільної промисловості [Текст] / Ю.З. Драчук, Л.М. Рассуждай, Н.В. Трушкіна // Удосконалення економічних механізмів управління сучасними системами підприємств, корпорацій, галузей, регіонів, країн: монографія / За заг. ред. В.Я. Швеця, Ю.З. Драчука. – Дніпропетровськ: Нац. гірничий ун-т, 2014. – С. 147–156.
 8. Драчук Ю. Як виживає вугільна промисловість без інвестування інновацій [Текст] / Ю. Драчук, Н. Трушкіна // Дзеркало тижня. – 2016. – № 8. – 3–11 березня. – С. 7.
- © Драчук Ю.З., Трушкіна Н.В., Косарев В.В., 2016

2.4. Розроблення механізму покращення інноваційної діяльності підприємства сучасними інформаційними технологіями

Інноваційна діяльність підприємства є визначальним чинником забезпечення його сталого економічного розвитку в ринкових умовах господарювання. Новітні тенденції розвитку світової та національної економіки підтверджують нагальну потребу в активізації інноваційної діяльності підприємств [1,2].

Значну увагу у наукових дослідженнях приділено інноваційній привабливості підприємства, зокрема, визначено підходи до оцінювання ефективності інновацій та методичне забезпечення інноваційної діяльності. Вивченням та дослідженням питань з даної проблематики займаються такі відомі українські та зарубіжні вчені як В. Александрова, А. Гальчинський, Б. Гринев, О. Лапко, О. Мазур, Т. Морозов, В. Семиноженко, В.Соловійов, А. Тибінь, В. Туташинський, Д. Браун, Ч. Кобурн, НодаМакитота ін. Разом з тим, не існує універсального і чіткого підходу, що уможливило б обґрунтування ефективних засобів удосконалення інноваційної діяльності на підприємстві та раціонального розподілу обмежених фінансових ресурсів, спрямованих на їх реалізацію.

Інноваційна привабливість – це сукупність об'єктивних властивостей і умов здійснення інноваційної діяльності на інноваційному ринку, що формуються керівництвом підприємств промислового виробництва, міністерствами і відомствами шляхом цілеспрямованого переконання потенційних інвесторів для прискорення досягнення інноваційних цілей та отримання максимального ефекту при мінімізації інноваційних ризиків [3-5].

Інноваційна привабливість разом з інноваційним потенціалом підприємства, інноваційною інфраструктурою та інноваційною культурою є складовою інноваційної системи підприємства та перебуває у тісній взаємодії з рештою її складових [6-8].

Інноваційна привабливість може бути визначена шляхом використання певного інструментарію на основі розробленої авторами статті комплексної цільової програми покращення інноваційної діяльності підприємства (КЦП ПІДП) [9-12]. Запропонована КЦП ПІДП являє собою сукупність заходів та дій,

об'єднаних єдиною глобальною метою та спільними ресурсами. За умов кризових явищ в економіці, посилення конкуренції, глобалізації міжнародних економічних відносин саме побудова комплексної цільової програми покращення інноваційної діяльності підприємства дозволяє охопити широке коло інноваційних проектів, які мають різну природу і такі особливості: виконання кожного з них переслідує одну і ту саму головну ціль; фінансуються з одного спільного джерела і тому, певною мірою, конкурують один з одним за ресурси. Тому основними задачами розроблення КЦП є відбір кращих інноваційних проектів та розподіл ресурсів між ними.

Декомпозиція головної цілі та побудова ієрархії цілей. Побудова ієрархії цілей здійснюється двома етапами. На першому виконується процедура просування «згори-донизу», а на другому – просування у протилежному напрямку.

Суть першої процедури полягає у формуванні множини таких підцілей, які впливають на головну ціль. Нехай це будуть підцілі $c_1, c_2 \dots c_p$. Аналогічно формуємо множину підцілей $c_1, c_2 \dots c_p$ і т.п. Крім цього, під час визначення підцілей для c_1 приймемо до уваги те, що одна й та сама ціль може бути підціллю кількох надцілей.

Зрозуміло, що побудова ієрархії цілей вимагає спеціальних знань у тій галузі, до якої належить головна ціль. Таким чином, для побудови (КЦП ПЦП) у процесі роботи було використано знання кваліфікованих експертів.

За наведеним вище підходом було побудовано ієрархію цілей покращення інноваційної привабливості підприємства. Структуру побудованої ієрархії цілей наведено у вербальному вигляді. Прийняті позначення: назви проектів (x_i) записані курсивом, назви цілей (g_j) – прямим шрифтом. У круглих дужках записано номери безпосередніх надцілей, у квадратних дужках – номери безпосередніх підцілей [1,9].

Вербальне представлення комплексної цільової програми (КЦП) автори пропонують таким.

$1 - g_1$ – Підвищити інноваційну привабливість, покращити технічний рівень підприємства і забезпечити технологіями високого рівня (1) [1,2,3,4,5,6,7,8,9,9];

$2 - g_2$ – Удосконалити імідж підприємства (1) [41,42,43];

3 – g_3 – Покращити кадрові характеристики підприємства (1) [11,12,13,49];

4 – g_4 – Підвищити привабливість інноваційного продукту (1);

5 – g_5 – Забезпечити ефективне державне регулювання інноваційної діяльності (1) [58,59,60,61,62,63];

6 – g_6 – Підвищити інтегральний показник (1) [25,24,73,74,75];

7 – g_7 – Покращити фінансовий стан підприємства і забезпечити фінансову незалежність (1) [29,30,31,32,33,85];

8 – g_8 – Забезпечити високу якість виробничих приміщень (1);

9 – g_9 – Підвищити технічні властивості виробу (1) [10];

10 – g_{18} – Забезпечити відповідність продукції міжнародним стандартам якості (9) [40];

11 – g_{34} – Забезпечити підприємство кваліфікованим адміністративним персоналом і виробничим персоналом(3) [14,46];

12 – g_{28} – Забезпечити наявність відповідної інфраструктури для підвищення кваліфікації працівників (3) [47,48];

13 – g_{26} – Максимально використовувати наявний персонал (3) [15,16,17,50,51,52];

14 – g_{29} – Запровадити ефективну політику кадрового набору (11) [45];

15 – g_{34} – Організувати групову діяльність (13) [55];

16 – g_{34} – Забезпечити демократичний стиль управління (13) [55];

17 – g_{35} – Забезпечити високий рівень мотивації персоналу (13) [18];

18 – g_{41} – Забезпечити високий рівень матеріальної і моральної мотивації персоналу (17);

19 – g_{46} – Створити макет інноваційного продукту (4) [22,23,92];

20 – g_{47} – Організувати виробництво інноваційного продукту (4) [93,94,8];

21 – g_{47} – Комерціалізація виробництва (4) [93,94];

22 – g_{48} – Організувати дослідно-конструкторські роботи (19) [87,88];

23 – g_{49} – Організувати технічні роботи (19) [89,90,91];

24 – g_{69} – Покращити логістичні фактори (6) [79,71,72];

25 – g_{70} – Забезпечити сприяння інноваційній діяльності на державних і місцевих рівнях (6,32) [11, 76];

26 – g_{78} – Забезпечити лінійно-штабну, матричну або проектно-цільову організаційну структуру (8) [64, 65];

27 – g_{79} – Забезпечити оптимальну схему виробництва (8) [66, 67];

28 – g_{80} – Забезпечити високий рівень децентралізації (8) [68, 69];

29 – g_{85} – Забезпечити наявність венчурного капіталу і можливості створення венчурних філіалів в складі підприємства (7) [77, 78];

30 – g_{87} – Забезпечити високий рівень ліквідності активів підприємства (7);

31 – g_{87} – Забезпечити високий рівень платоспроможності підприємства (7) [79, 80, 81, 82, 83];

32 – g_{88} – Проведення грамотної політики щодо цільового використання грошових коштів (7);

33 – g_{89} – Забезпечити високу якість менеджменту на підприємстві (7) [11];

34 – x_{11} – Забезпечити наявність резервних площ і можливість перекомпонування простору (8);

35 – x_{13} – Забезпечити гнучкість технологій (2);

36 – x_{14} – Забезпечити наявність ресурсозберігаючих технологій (2);

37 – x_{15} – Забезпечити модернізацію існуючого обладнання (10);

38 – x_{16} – Забезпечити організацію обладнанням універсального типу (10);

39 – x_{17} – Забезпечити наявність гнучких модулів в обладнанні (10);

40 – x_{18} – Вивчити стандарти та нормативну базу (10, 67);

41 – x_{19} – Боротьба за лідерство на ринку (2);

42 – x_{20} – Розробити фірмовий стан (2);

43 – x_{21} – Підвищити рівень обслуговування клієнтів (2);

44 – x_{22} – Забезпечити поєднання не надто успішних факторів (6);

45 – x_{30} – Набирати персонал за схемою створення робочих місць для ключових працівників (14);

46 – x_7 – Підготувати персонал супроводу та адміністрування (11);

- 47 – x_{31} – Забезпечити комп'ютерну грамотність працівників і проводити навчання та сертифікацію (12);
- 48 – x_{33} – Забезпечити здобуття працівниками знань у суміжних сферах діяльності (12);
- 49 – x_{26} – Забезпечити наявність кадрового резерву (3);
- 50 – x_{36} – Організувати роботу з пропозиціями і скаргами (13);
- 51 – x_{37} – Регулювати оплату праці в залежності від досягнутих результатів (13);
- 52 – x_{38} – Залучати зовнішніх консультантів (13);
- 53 – x_{40} – Організувати горизонтальні та вертикальні переміщення персоналу в залежності від завдань (13);
- 54 – x_{39} – Забезпечити евристичні та креативні методи організації праці (13);
- 55 – x_{29} – Забезпечити колективні обговорення рішень і залучити підлеглих до прийняття рішень (15, 16);
- 56 – x_{44} – Вдосконалення постановки завдання (18);
- 57 – x_{43} – Заохочення ініціативи (18);
- 58 – x_{61} – Забезпечити на державному рівні використання екологічно чистих і ресурсозберігаючих технологій (5);
- 59 – x_{63} – Створити соціально-економічні і організаційні умови для інновацій (5);
- 60 – x_{65} – Розробити ефективну правову базу щодо інноваційної діяльності (5);
- 61 – x_{66} – Забезпечити ефективне використання ринкових відносин (5);
- 62 – x_{67} – Забезпечити на державному рівні впровадження досягнень НТП (5);
- 63 – x_{68} – Забезпечити взаємодію освіти, науки, виробництва, фінансово-кредитної сфери (5);
- 64 – x_{79} – Забезпечити наявність стійких ефективних горизонтальних та вертикальних зв'язків (26);
- 65 – x_{80} – Забезпечити наявність зв'язків між управлінням, стратегічним менеджментом, фінансовим, кадровим та маркетинговим відділами (26);
- 66 – x_{81} – Усунення аритмічності виробництва (27);
- 67 – x_{82} – Наукове обґрунтування показників ефективності виробництва на кожному етапі технологічного процесу (27, 40);
- 68 – x_{83} – Забезпечити постійні зміни лідерів в залежності від завдань (28);
- 69 – x_{84} – Забезпечити делегування повноважень (28);

- 70 – x_{73} – Забезпечити високу якість складських і господарських приміщень (25);
- 71 – x_{75} – Забезпечити підприємство високоякісними телекомунікаційними та інформаційними комп'ютерними системами (25);
- 72 – x_{77} – Створити єдину БД з віддаленим доступом (25);
- 73 – x_{70} – Забезпечити актуальність продукції (6);
- 74 – x_{71} – Забезпечити державне замовлення (6);
- 75 – x_{71} – Забезпечити тісні зв'язки з контрагентами (6);
- 76 – x_{72} – Забезпечити інтегрованість підприємства в інфраструктуру регіону (6);
- 77 – x_{97} – Організувати відрахування у фонд розвитку виробництва частини прибутку (29);
- 78 – x_{97} – Організувати відрахування в амортизаційний фонд (29);
- 79 – x_{91} – Застосовувати сучасні підходи до управління (30, 31);
- 80 – x_{92} – Заморозити витрати, які не належать до собівартості продукції (30, 31);
- 81 – x_{93} – Ефективно використовувати ресурси (30, 31);
- 82 – x_{94} – Розробити систему бюджетування (30, 31);
- 83 – x_{95} – Раціоналізувати управління грошовими потоками (30, 31)
- 84 – x_{96} – Проводити прозорі відкриті торги з надання тендерів (29, 32);
- 85 – x_{90} – Залучати зовнішні джерела фінансування інноваційної діяльності (7);
- 86 – x_{51} – Скласти ТЗ (22);
- 87 – x_{52} – Розробити робочу і технічну документацію (22);
- 88 – x_{54} – Організувати збір науково-технічної інформації (22);
- 89 – x_{55} – Розробити дизайн інноваційного продукту (23);
- 90 – x_{56} – Розробити ефективну політику ціноутворення (23);
- 91 – x_{50} – Організувати дослідні експерименти (19);
- 92 – x_{57} – Закупити матеріали, підготувати та освоїти інноваційний продукт (20);
- 93 – x_{58} – Розробити асортимент інноваційного продукту і забезпечити портфель замовлень (20, 21);
- 94 – x_{59} – Організувати контроль якості і розробити методи стимулювання попиту (21).

Визначення відносної ефективності напрямків виконання програм

Для цього у КЦП розраховуються значення показників потенційної ефективності проектів. Цей етап було проведено авторами за допомогою СППР «Солон 2»[9]. Результати розрахунку відображаються у вигляді списку, де вказуються назви проектів та відповідні числові значення, що ідентифікують показники потенційної ефективності проектів.

Проекти, які мають найбільші значення цих показників визначають напрямки виконання КЦП, що в першу чергу повинні бути реалізовані. Таким чином обґрунтовуються перспективні напрямки виконання комплексної стратегічної програми. Це дозволяє ефективно розподіляти ресурси між пріоритетними напрямками КЦП [13,14,15].

Таблиця 1
10 проектів з найбільш потенційною ефективністю

| Назва проекту | Ефективність |
|--|--------------|
| <i>X₁₈ – Вивчити державні стандарти та нормативну базу</i> | 0,0371 |
| <i>X₇₂ – Забезпечити інтегрованість підприємства в інфраструктуру регіону</i> | 0,0316 |
| <i>x₁₄ – Забезпечити наявність ресурсозберігаючих технологій</i> | 0,0317 |
| <i>x₃₀ – Набирати персонал за схемою створення робочих місць для ключових працівників</i> | 0,0356 |
| <i>X₇₀ – Забезпечити актуальність продукції</i> | 0,0356 |
| <i>X₇₁ – Забезпечити державне замовлення</i> | 0,0356 |
| <i>X₇₁ – Забезпечити постійні ділові зв'язки з контрагентами</i> | 0,0356 |
| <i>x₂₈ – Забезпечити наявність відповідної інфраструктури для підвищення кваліфікації працівників</i> | 0,0263 |
| <i>x₇₈ – Розробити ефективну правову базу щодо інноваційної діяльності</i> | 0,0243 |
| <i>x₁₃ – Забезпечити можливість впровадження гнучких технологій</i> | 0,0254 |

Джерело: Складено авторами

У табл. 1 наведено потенційні ефективності десяти найбільш вагомих проектів.

Розподіл фінансових ресурсів r_i здійснюватимемо так:

$$r_i = \frac{g_i^{ef}}{\sum_{i=1}^k g_i^{ef}} \cdot 100\%$$

На прикладі 18 проекту «Вивчити державні стандарти та нормативну базу» оцінимо коефіцієнт пріоритетності фінансування.

$$r_{24} = \frac{0,0371}{0,0371+0,0316+0,0317+0,0356+0,0356+0,0356+0,0356+0,0263+0,0243+0,0254} \cdot 100\% = 11,63\%.$$

Провівши аналогічні розрахунки, можна виділити такі основні напрямки фінансування запропонованих проектів: 11,63% – на проект «Вивчити державні стандарти та нормативну базу, 10,2 % - «Забезпечити інтегрованість підприємства в інфраструктуру регіону», 11,5 % - «Набирати персонал за схемою створення робочих місць для ключових працівників» і т. д.

Для удосконалення інноваційної діяльності на підприємстві авторами запропоновано комплексну цільову програму, побудовану засобами СППР «Солон-2». Вона передбачає можливість врахування не лише прямих, але й зворотних зв'язків між цілями, а також обґрунтований розподіл обмежених фінансових ресурсів, спрямованих на реалізацію лише високоефективних процесів.

За результатами проведеного дослідження стає зрозумілим, що для досягнення головної цілі в першу чергу потрібно вивчити стандарти та нормативну базу, забезпечити інтегрованість підприємства в інфраструктуру регіону і наявність ресурсозберігаючих технологій, набирати персонал за схемою створення робочих місць для ключових працівників, забезпечити актуальність продукції..

Список використаних джерел

1. Азарова А. О., Мороз О. О. Сторожа А. В. Комплексна цільова програма удосконалення інноваційного процесу з використанням сучасних автоматизованих засобів / А. О. Азарова, О. О. Мороз, А. В. Сторожа // Вісник Сумського державного університету. – 2013. – № 4. – С. 102–109.

2. Азарова А.О. Інноваційна привабливість як складова інноваційної системи підприємства / А.О. Азарова, А.В. Бондарчук // Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні

питання економічних наук» (м. Київ, 13-14 березня 2015 р.). Частина I. – Херсон : Видавничий дім «Гельветика», 2015. – С. 60-63

3. Гарматій Н.М. Сутність інноваційного капіталу та необхідність його застосування в галузі телекомунікацій / Н.М. Гарматій // Галицький економічний вісник. – 2009. – № 2. – С. 42–46.

4. Голубев А.В., Полтніна О.П. Методичний підхід до оцінювання інноваційної привабливості підприємства в сучасних умовах розвитку економіки України / А.В. Голубев, О.П. Полтніна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/23_D_2009/Economics/49921.doc.htm

5. Іванілов О.С. Інноваційний потенціал підприємства / О.С. Іванілов, О.М. Таряник // Економіка, фінанси, право. – 2004. – № 12. – С. 5–7.

6. Іванова К. В. Технологія оцінки гармонійності складових інноваційного потенціалу підприємств [Текст] / К.В. Іванова, Я.А. Громова // Вісник Хмельницького нац. ун. – 2009. – № 6. – Т. 3. – С. 233–237.

7. Кравченко М.О. Кадрова складова інноваційного потенціалу / М.О. Кравченко // Маркетинг в Україні. – 2001. – № 1. – С. 36–38.

8. Новікова І.В. Інноваційний потенціал підприємства: оцінка та фінансово-інвестиційне забезпечення розвитку (за матеріалами підприємств алмазно-інструментального виробництва України): автореф. дис. к. е. н.: 08.06.01 / І.В. Новікова; КНЕУ. – К., 2007. – 17 с.

9. Тоценко В. Г. Методы и системы поддержки принятия решений. Алгоритмический аспект / Тоценко В. Г. – К., Наукова думка, 2002. – 381 с.

10. Чоботар С.В. Інноваційний потенціал підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.confcontact.com/Okt/18_Chebot.htm;

11. Копшинська К.О. Структура та контурність функціонування інноваційної системи підприємства / К.О. Копшинська // Вісник Київського політехнічного інституту. – 2013. – № 44. – С. 79-85. 42 Серія Економічні науки Випуск 14. Частина 3. 2015.

12. Краснокутська Н.В. Інноваційний менеджмент : навч. посібник. – К. : КНЕУ, 2003. – 504 с.

13. Кривов'язюк І.В. Криза та інноваційна діяльність промислових підприємств України / І.В. Кривов'язюк // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 9. – С. 218-223 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ape_2014_9_28.pdf.

14. Кулініч Т.В. Підходи до оцінювання інноваційної привабливості регіональних суб'єктів господарювання / Т.В. Кулініч // Вісник Львівської політехніки. – 2011. – С. 227-228.

15. Митрохіна О.О. Механізм оцінки інноваційно-інвестиційних підприємств харчової промисловості України [Текст] / О.О. Митрохіна

// Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет, Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного університету «Економічна думка». – 2014. – Том 16. – № 2. – С. 118-123.

© Азарова А.О., Жалін Ю.О., 2016

2.5. Формування механізму інноваційного управління підприємством готельно-ресторанного господарства

Високі темпи розвитку індустрії гостинності, її провідне місце у сучасній світовій системі господарства, важлива роль у розвитку міжнародного співробітництва та інтеграції обумовлюють зростання наукового інтересу до галузі готельно-ресторанного господарства, здатної забезпечити стійке соціально-економічне зростання країни. На сьогодні розвиток готельно-ресторанного господарства є надзвичайно актуальним, оскільки тісно пов'язаний з функціонуванням таких сфер економіки, як будівництво, транспорт, сільське господарство, легка промисловість, зв'язок, комунальне господарство, культура тощо.

У сучасних умовах розвитку економіки, швидкої зміни споживчих переваг, підвищення вимог споживачів до якості послуг, а також наростаючих темпів технологічних змін, вирішальну роль у підвищенні ефективності функціонування підприємств готельно-ресторанного бізнесу відіграють інновації, активне впровадження яких дозволить суб'єктам господарювання забезпечити стійкі темпи розвитку та посилити конкурентні позиції на вітчизняному та світовому ринках.

Ключовим фактором досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємства готельно-ресторанного господарства, здатної забезпечити стійкий розвиток є гнучка та ефективна система управління, що швидко та якісно адаптується до динамічних змін зовнішнього середовища.

Високий рівень конкуренції, динамічні зміни кон'юнктури ринку та складність прогнозування її динаміки змушують керівників підприємств шукати нові підходи до розвитку організації та досягнення конкурентних переваг, використовувати сучасні методи управління, удосконалювати роботу з персоналом тощо. У зв'язку з цим формування та впровадження системи інноваційного управління у підприємство готельно-ресторанного

господарства, здатної забезпечити стійкий його розвиток є актуальною.

Питання ролі інновацій в економічній системі, оновлення виробництва, запровадження новітніх технологій досліджувались вітчизняними та зарубіжними економістами. До них належать праці Александрової В.П., Андрощук Г.О., Антонюк Л.Л., Бажала Ю.М., В.Бодаковського, М.Бондаренка, О.М.Вільчинського, М.Волкової, С.Ілляшенка, О.Кузнєцова, М.Кондратьєва, І.В.Кривов'язюка, Г.Лавінського, І.А.Павленко, О.Петухової, Л.П.Прокопішина, Г.Сілакової, В.Соловійова, Є.Сича, Д.Сугоняко, Н.Чухрай, Й.Шумпетера, М.А.Яковенко та ін. Однак питання щодо формування ефективної системи інноваційного управління підприємством готельно-ресторанного господарства, адаптованої до сучасного стану ринкової економіки розкрито недостатньо. Тому актуальним є завдання формування механізму інноваційного управління підприємством готельно-ресторанного господарства.

Управління інноваційною діяльністю підприємства готельно-ресторанного господарства здійснюється в умовах постійної мінливості, появи фінансових, технічних проблем, змін вимог споживачів та змін попиту на послуги. Організація ефективної взаємодії між фундаментальною наукою і процесом надання послуг є важливою складовою формування системи інноваційного управління підприємством готельно-ресторанного господарства. Інноваційне управління підприємством ґрунтується на активному використанні його інтелектуальних ресурсів.

У науковій праці [1, с. 33] інновація розглядається у таких аспектах: у широкому значенні – як будь-яка зміна, що підвищує конкурентоспроможність суб'єктів господарювання; у вузькому значенні – як процес трансформації наукових досягнень у виробництво; впроваджена у господарську практику інновація. Тобто у широкому розумінні інновації передбачають прибуткове використання ідей, винаходів у вигляді нових продуктів, послуг, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного характеру. Інновація згідно з вузьким підходом розглядається з новою технікою технологією, послугою.

Інноваційний процес – це послідовний ланцюг дій, в якому інновація проходить усі стадії від ідеї до отриманої продукції,

технології або послуги та знаходить своє місце на ринку [2, с. 62-66].

Технологічний розвиток підприємств може здійснюватися різноманітними шляхами: на основі їх власного інноваційного потенціалу або за рахунок придбання технологій ззовні (у матеріалізованій або не матеріалізованій формі). Виходячи з цього виділяють такі види інноваційної діяльності: придбання машин, устаткування, установок, інших основних фондів, а також здійснення інших капітальних витрат, пов'язаних із впровадженням нововведень; навчання і підготовка персоналу; маркетингові дослідження; технологічна підготовка виробництва й випробування; виробничі проектно-конструкторські роботи; придбання безпатентних ліцензій; придбання прав на патенти, ліцензій на використання винаходів і інших патентних ліцензій; дослідження і розробки.

Сучасна ситуація в країні характеризується недостатністю фінансових ресурсів, несприятливим інвестиційним кліматом, відсутністю венчурного фінансування, неможливістю отримання кредиту для бізнесу. Але основною проблемою для активізації інноваційного розвитку вітчизняних підприємств готельно-ресторанного господарства є якість управління.

Покращення інноваційної діяльності підприємства вимагає особливого способу управління, а саме: еластичного, комплексного, який забезпечує мінімізацію природного опору перед змінами [3, с. 107].

Впровадження інноваційного управління є дієвим способом забезпечення неповторності та ефективності системи управління підприємством готельно-ресторанного господарства. Це зумовлено тим, що управлінські інновації мають індивідуальний характер для кожного підприємства.

Ефективність інноваційного управління підприємством готельно-ресторанного господарства виявляється у зростанні прибутку закладу, збільшення частки ринку та конкурентоспроможності, удосконалення процесу формування стратегії, підвищення результативності бізнес-процесів, зниження витрат, поліпшення якості послуг, зростання рівня задоволення споживачів та персоналу. Зміна умов зовнішнього середовища призводить до уточнень чи коригувань цілей та завдань підприємства, що, у свою чергу, є підставою для інноваційного управління.

Визначено, що інноваційне управління підприємством набагато складніше обґрунтувати та оцінити, ніж інноваційні послуги або технології, адже вони потребують зміни системи загалом, а не окремого її елемента. На відміну від послуг, інноваційне управління є широкомасштабним та постійним, а не одноразовим.

Інноваційне управління, порівняно з інноваційними послугами або технологіями, є більш ризиковим, однак вимагає залучення меншої кількості фінансових ресурсів. Ризики, пов'язані із складністю їх реалізації, важко оцінити, адже зміни, що відбуваються, можуть впливати на підприємницьку та організаційну культуру, уявлення, переконання та поведінку персоналу, господарську діяльність підприємства загалом. Вважаємо, що в умовах постійних змін зовнішнього середовища та посилення конкуренції інноваційне управління набуває особливої актуальності та значення, що потребує виділення його як окремого виду інновацій з метою детального розгляду та обґрунтування його особливостей, переваг для підприємства [4, с. 301-305].

Під інноваційним управлінням розуміємо особливу форму зміни існуючих принципів, структури, процедур, методів, технік та/або будь-яких елементів системи управління підприємством на кардинально нові, що є результатом творчої діяльності [5, с. 193]. Багато підприємств впроваджують інноваційні види продукції, послуг, новітні виробничі або маркетингові технології, однак лише деякі організації забезпечують ефективний механізм реалізації інноваційного управління.

В економічній літературі визначають такі основні стадії впровадження інноваційного управління:

- 1) інвенція – поява ідеї інновації;
- 2) ініціація – пошук варіантів впровадження ідеї внаслідок використання інформаційних технологій;
- 3) дифузія – втілення ідеї, яка здатна підвищити ефективність діяльності конкретних підрозділів чи підприємства загалом [6, с. 630].

У процесі управління виділяють чотири етапи: планування, організацію, мотивацію і контроль. Прийняття управлінських рішень на підприємстві пов'язано з аналізом проблеми, формуванням обмежень і критеріїв для ухвалення рішення, виявленням альтернатив, їх оцінкою та вибором [7, с. 206-216].

Вибір та використання сучасних концепцій управління: концепції «ощадного управління», концепції комплексного управління якістю, концепції реінжинірингу, концепції менеджменту змін, концепції бенчмаркінгу, концепції управління бізнес-часом, концепції ефективного обслуговування споживачів, концепції комп'ютерно-інтегрованого надання послуг, залежить від виду діяльності підприємства, виду послуг, місця знаходження підприємства тощо [8, с. 262].

Для інноваційного управління підприємством готельно-ресторанного господарства доцільно використовувати концепцію комплексного управління якістю, яка крім функції управління і контролю якості, враховує також функції політики підприємства, планування, організації управління персоналом і створення умов для розвитку управління. Необхідна інтеграція стратегічного та технологічного менеджменту [9, с. 120-134].

Для формування системи інноваційного управління підприємством готельно-ресторанного господарства виникає необхідність у розробці та використанні механізму управління, який, у свою чергу, пов'язаний із реалізацією відповідної стратегії підприємства. Це вимагає імплементації прогнозування, планування, організації та контролю в якості основних функцій інноваційного управління підприємством в рамках функціонального підходу [10, с. 34].

Будь-який механізм являє собою систему елементів (цілей, функцій, методів, інструментів, структури і суб'єктів) та об'єктів управління, в якій відбувається цілеспрямоване перетворення впливу елементів управління на необхідний стан або реакцію об'єктів управління, що має вхідні посилки та результируючу реакцію [11, с. 30-41].

Основними принципами формування механізму інноваційного управління підприємством готельно-ресторанного господарства є:

- принцип системності, якій передбачає аналіз заданого економічного механізму як складної динамічної системи;

- принцип комплексності, який забезпечує зв'язок усіх підсистем та елементів системи (підприємства готельно-ресторанного господарства);

- принцип орієнтації переважно на інноваційний шлях розвитку;

-принцип балансу інтересів суб'єктів інноваційного процесу, коли виробництво та реалізація інновацій приносить прибутки всім учасникам інноваційного процесу: інвестору, розробнику інновацій, постачальнику послуг, споживачеві послуг та суспільству загалом [12, с. 174-180, 13. с. 167-172].

Відомо три групи інноваційного управління підприємством:

1) інновації в методології менеджменту (синергетичний менеджмент, тендерний менеджмент, сітьовий менеджмент, креативний менеджмент, командний менеджмент, комунікативний менеджмент тощо);

2) інновації у внутрішніх структурних підвидах загального менеджменту (інновації у виробничому, фінансовому, кадровому менеджменті, маркетингу);

3) інновації в основах науки і практики класичного менеджменту (інновації у принципах, методах, функціях управління та елементах нормативно-інформаційного і кадрового забезпечення).

Залежно від об'єкта впровадження інновацій визначимо такі види:

-інновації в управлінні виробництвом;

-інновації в управлінні маркетингом;

-інновації в управлінні фінансами;

-інновації в управлінні персоналом тощо.

Механізм інноваційного управління підприємством готельно-ресторанного господарства наведений на рис. 1.

В основу формування даного механізму закладений споживчоорієнтований підхід, який передбачає впровадження інновацій із врахуванням фінансових, матеріальних можливостей та соціальних, психологічних, культурних потреб споживачів послуг індустрії гостинності.

Механізм інноваційного управління підприємством готельно-ресторанного господарства орієнтований на адаптацію діяльності закладу до змін умов зовнішнього середовища шляхом пошуку та реалізації варіантів інноваційного розвитку ринкових можливостей.

Підприємству готельно-ресторанного господарства необхідно формувати власні системи інноваційного управління виходячи зі ступеня централізації або децентралізації системи управління, місця стратегії інноваційного розвитку у загальній

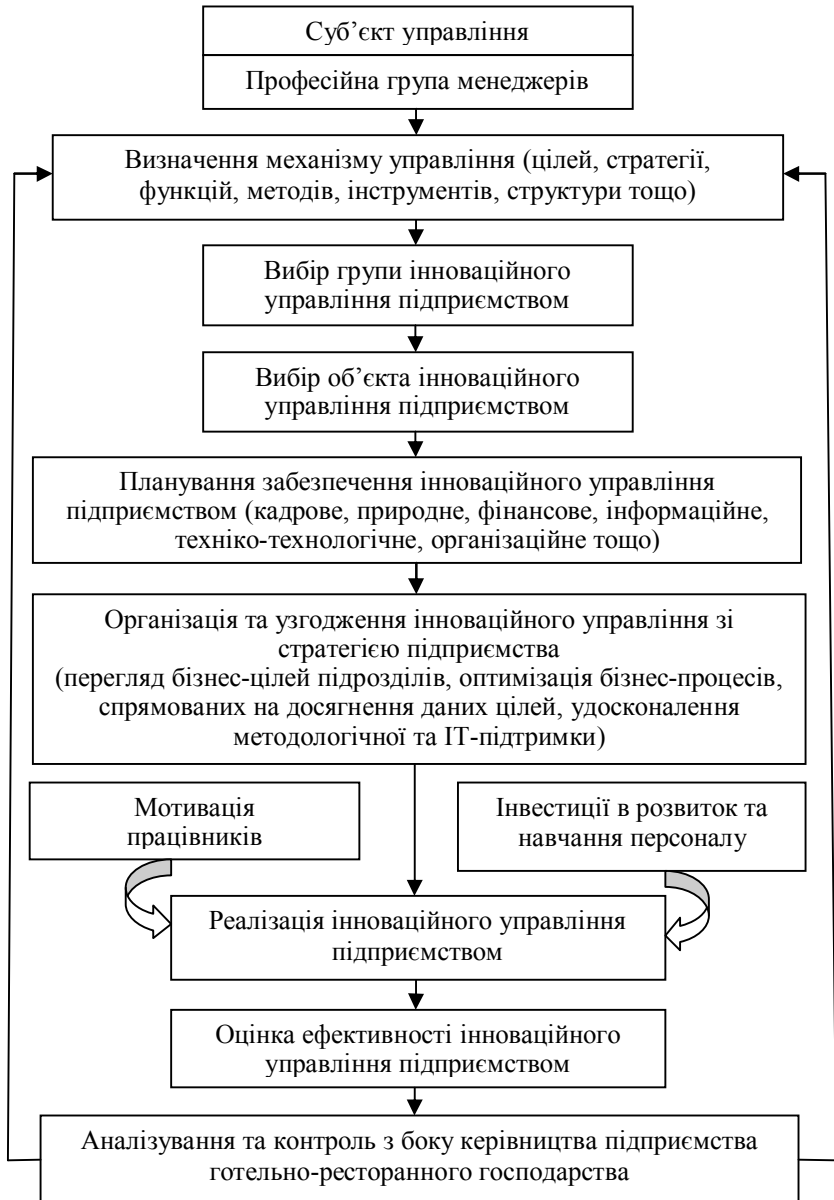


Рисунок 1. Механізм інноваційного управління підприємством готельно-ресторанного господарства

Джерело: Складено автором

стратегії підприємства, організаційної структури підприємства, роботи відділу НДДКР тощо.

Основою для формування системи інноваційного управління підприємства є аналіз рівня конкурентоспроможності підприємства, його інноваційного потенціалу, проведення виробничо-інноваційного бенчмаркінгу.

Необхідно зазначити, що будь-які нововведення неодмінно впливають на інтереси працівників.

Для подолання можливого опору з їх боку необхідне вживання спеціальних заходів, основною метою яких є максимально можливе залучення працівників у процес перетворень. Це може бути досягнуте за рахунок постійного інформування співробітників про зміни, що плануються. Важливим є забезпечення готовності працівників до впровадження інноваційного управління шляхом їх навчання.

Отже, мотивація, навчання та підготовка персоналу до впровадження інноваційного управління підприємством є невід'ємною умовою успішності закладу готельно-ресторанного господарства.

Система інноваційного управління підприємства готельно-ресторанного бізнесу передбачає стратегічне планування інноваційним розвитком, ефективне функціонування відділів інноваційного розвитку підприємства та залучення висококваліфікованих управлінських фахівців з питань інноваційного менеджменту. Під час формування та впровадження системи інноваційного управління керівництво підприємства повинно враховувати методи раціонального розподілу обмежених ресурсів ефективну реалізацію інноваційної стратегії підприємства.

Глобальність та динамічність сучасних інноваційних процесів вимагають активізації інноваційного розвитку, заснованого на продукуванні, впровадженні та реалізації власних інноваційних розробок, а також освоєнні й адаптації закордонних нововведень. В умовах глобалізації економіки сучасні інноваційні процеси вимагають інтенсивного обміну науково-технічними досягненнями, розширення ринків збуту наукомісткої продукції, впровадження ефективної системи управління підприємством – інноваційного управління, яка передбачає стимулювання використання нових технологій на основі нових методів управління.

Першочергового значення для успішного втілення управлінських інновацій набувають: схильність до ризику, ставлення до змін керівника та працівників підприємства, їхні внутрішні переконання та принципи, філософія закладу готельно-ресторанного господарства.

Встановлено, що вітчизняні підприємства готельно-ресторанного господарства потребують управлінських інновацій, які ведуть до зміни організаційної структури закладу, оптимізації бізнес-процесів, а також передавання низки функцій на аутсорсінг, зміною алгоритмів прийняття управлінських рішень та способів просування послуг, підвищенням якості обслуговування споживачів, впровадженням таких систем як менеджмент знань та загальне управління якістю.

Ефективність впровадження управлінських інновацій визначається не тільки характеристиками нововведення, а й раціональністю процесу реалізації нових ідей на підприємстві індустрії гостинності.

Таким чином, управлінські інновації є ключовим фактором ефективного розвитку підприємства готельно-ресторанного господарства, набуття закладом неповторних властивостей, що забезпечать довгострокові конкурентні переваги на ринку.

Список використаних джерел

1. Каракай Ю.В. Маркетинг інноваційних товарів : монографія / Ю.В. Каракай. - К. : КНЕУ, 2005. – 226 с.

2. Кривов'язюк І.В. Стан та перспективи розвитку інноваційних процесів в Україні / І.В. Кривов'язюк // Economics and management: theory and practice: Collection of scientific articles. Vol. 1. – Verlag SWG imex GmbH, Nurnberg, Deutschland, 2014. – pp. 62-66.

3. Bogdanienko J., Haffer M., Poplawski W. Innowacyjosc przedsiebiorstw. Wydawnictwo Uniwersytetu Mikolajaja Kopernika. – Torun, 2004. – p. 107.

4. Білоног Т. В. Система управління інвестиційними проектами як підсистема управління промисловим підприємством [Електронний ресурс] / Т. В. Білоног // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 05/2011. – Вип. 25. – С. 301-305. Режим доступу: http://tpe.econom.univ.kiev.ua/data/2011_25/zb25_41.pdf.

5. Павленко І.А. Економіка та організація інноваційної діяльності : навч. посібник // І.А. Павленко. – К.: КНЕУ, 2004. – 204 с.

6. Прокопишин Л. П. Управлінські інновації та особливості їх використання на машинобудівних підприємствах в сучасних умовах / Л. П. Прокопишин // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2008 – № 628. – С. 628–633.

7. Волкова М. В. Формування системи управління витратами підприємства [Електронний ресурс] / М. В. Волкова // Комунальне господарство міст. Науково-технічний збірник. – 2011. - № 98 – С. 206-216. – Режим доступу: <http://www.twirpx.com/file/1366224/>.

8. Чухрай Н.І. Стратегічне управління інноваційним розвитком підприємства: підручник / Н.І. Чухрай, О.П. Просович; Нац. ун-т «Львівська політехніка», 2015. – 497 с.

9. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком промислових підприємств : монографія / С.М. Ілляшенко, О.А. Біловодська. – Суми : Університетська книга, 2010. – 218 с.

10. Соловійов В.П. Інноваційний розвиток регіонів: питання теорії та практики : монографія / Соловійов В.П., Кореняко Г.І., Головатюк В.М. – Фенікс, 2008. – 224 с.

11. Вільчинський О.М. Проблеми активізації інноваційного розвитку економіки України / О.М. Вільчинський // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – №2. – С. 30-41.

12. Петухова О.М. Формування системи управління інноваційною діяльністю підприємств / О. М. Петухова, Г. В. Сілакова // Наук. праці Нац. ун-ту харч. технологій. – 2012. – №43. - С. 174-180.

13. Сугоняко Д.О. Стратегія інноваційного розвитку підприємств транспорту по обслуговуванню туристів [Текст] // Вісник Чернігівського державного технологічного університету – Чернігів: ЧДТУ, 2011. - № 47. – С. 167-172.

© Давидова О.Ю., 2016

2.6. Визначення проблемних аспектів інноваційного розвитку підприємств з виробництва харчових продуктів та виноградних вин в Україні

Необхідність переходу на інноваційний шлях розвитку економіки розглядається на сьогодні багатьма вченими як безальтернативна парадигма. Разом з тим, практичний аспект виявляється не дуже радужним через існуючі об'єктивні перепони. Інноваційний розвиток національної економіки визначається інноваційністю окремих секторів, галузей, суб'єктів господарювання.

Харчова промисловість України, будучи системоутворюючою галуззю національної економіки, безпосередньо задіяна в формуванні продовольчої безпеки нашої держави, її експортного потенціалу, здатна позитивно впливати на динаміку її економічного зростання, є основною переробною

ланкою агропромислового комплексу, що відповідає за забезпечення населення високоякісними харчовими продуктами.

Для виявлення особливостей і тенденцій харчової промисловості необхідно провести аналіз стану галузі, що дасть можливість спрогнозувати на майбутнє основні напрямки і пріоритети розвитку. Основні показники розвитку харчової промисловості України за 2010-2013 рр. наведено у таблиці 1.

Таблиця 1

Основні показники розвитку харчової промисловості України в 2010-2013 рр. [1]

| Показники | Роки | | | | 2013/ 2012, % |
|--|--------|---------|---------|---------|---------------------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013* | |
| Індекси промислової продукції, % | 103,2 | 102,9 | 101,0 | 94,9 | - |
| Капітальні інвестиції, млн грн | 7688,9 | 11984,3 | 11881,7 | 14454,1 | 121,7 |
| Фінансовий результат до оподаткування, млн грн | 4899,2 | 4772,4 | 10421,2 | 9135,1 | 87,7 |
| Рентабельність операційної діяльності, % | 4,5 | 4,2 | 6,8 | 6,1 | - |
| Питома вага збиткових підприємств, % | 39,7 | 40,5 | 35,7 | 38,3 | - |

* Дані за 9 міс. 2013 р.

Спостерігається зниження рівня прибутковості вітчизняних харчових підприємств. За даними Державної служби статистики України [1], рентабельність виробництва харчових продуктів є достатньо низькою. У зв'язку з цим постійно зростає кількість харчових підприємств, які за результатами своєї діяльності зазнають збитків. Якщо частка збиткових підприємств харчової промисловості України у 2008 р. становила 33,2%, то за підсумками 2013 р. вже 41,2% підприємств галузі завершили рік із від'ємним фінансовим результатом [1].

Як наслідок, число підприємств – виробників харчової продукції, а відповідно і кількість зайнятих на них, постійно скорочуються. Зокрема у 2008 р. у цій галузі працювало 454 тис. осіб, а за наступні роки їх кількість скоротилася на 67 тис. і у 2013 р. склала 387 тис. (13,6% загальної кількості зайнятих у промисловості). Скорочення трудового потенціалу у харчовій промисловості становить у середньому 3-4% щорічно [2]. Так, у

промисловості України в 2010-2013 рр. показники продуктивності праці мали тенденцію до погіршення [3]. Згідно з оцінками Всесвітнього банку, за показником доданої вартості в розрахунку на одного зайнятого у промисловості Україна значно відстає від показників промислового гіганта – Китаю, а також сусідніх Білорусі та РФ, і на порядок – від показників країн-членів ЄС. При цьому рівень продуктивності праці в промисловості майже не зростає, що відображає стан слабкої модернізації промисловості, упровадження нових технологій та відсутність стимулів у підприємців до нововведень [4].

Національна промисловість традиційно відзначається також високою матеріаломісткістю та енергоємністю виробництва. Так, за даними Всесвітнього банку, енергоспоживання в Україні є одним із найбільш високих у світі. Зокрема, порівняно з країнами-членами ЄС воно приблизно в 4 рази вище [4].

Нестабільність динаміки фінансових результатів в економіці країни в цілому і промисловості зокрема спричинена низкою чинників, серед яких значну роль продовжує відігравати «тінізація» [5].

Основними причинами цього явища є: 1) значний рівень податкового навантаження на підприємства та надмірне державне регулювання економіки; 2) корупція державних чиновників, які вимагають хабарі в суб'єктів економічної діяльності; 3) приховування керівництвом підприємств частини результатів своєї діяльності з метою запобігання переслідуванню з боку кримінальних елементів суспільства; 4) недосконалість економіко-правового середовища [6].

На думку провідних експертів з досліджуваної проблематики, у нинішніх умовах для збільшення виходу кінцевої харчової продукції доцільно стимулювати комплексну переробку сировини. Для зростання обсягів виробництва харчової продукції, в свою чергу, необхідно [2, 7, 8]:

- здійснити заходи щодо реконструкції та технічного переозброєння основних засобів та поліпшення на цій основі асортименту і якості продукції;

- розробити відповідний фінансово-кредитний механізм функціонування підприємств харчової промисловості;

- створити сприятливі умови для підприємництва, удосконалення взаємовідносин з сільськогосподарськими

товаровиробниками та розвитку агропромислової інтеграції. У процесі реструктуризації підгалузей харчової промисловості доцільно поступово удосконалювати розміщення підприємств для формування спеціалізованих зон виробництва і переробки основних видів сировини.

Однак, в сучасних умовах господарювання, коли вітчизняним підприємствам не вистачає коштів не тільки на розвиток і модернізацію своїх основних засобів, а й на забезпечення процесу виробництва матеріальними та фінансовими ресурсами, є необхідність в підтримці державою розвитку харчової промисловості. Мова йде не тільки про державне фінансування та надання субсидій, а й створення сприятливих умов, щодо залучення інвестицій та, можливо, зменшення податкового тягаря. Обмеженість фінансових ресурсів змушує використовувати такі фактори зростання виробництва без додаткових інвестицій, як інституціональні перетворення, удосконалення фінансово-кредитної системи, поєднання ринкових регуляторів, посилення державного регулювання економіки [8].

Те, що відбувається на даний час у переробній промисловості України, є наслідком низької конкурентоспроможності продукції, яка випускається вітчизняними підприємствами та відсутності зваженого балансу «відкритість-протекціонізм» у політиці уряду як до, так і після вступу країни до СОТ [9].

У товарній структурі зовнішньої торгівлі України на продукцію харчової промисловості в 2013 р. припадало 12,2% експорту і 5,4% товарного імпорту [1].

Систематичне нагромадження дисбалансів зовнішньої торгівлі сприяє нарощуванню імпортозалежності внутрішнього ринку та витісненню національного виробника [10]. Імпортозалежність є найбільшою загрозою фінансової стабільності держави, механізмом імпорту інфляції та посилення девальваційного тиску на гривню [11].

Отже, можна підсумувати, що імпортозалежність країни за окремими групами продовольства сприяє загостренню продовольчої проблеми та потребує її вирішення за рахунок реструктуризації імпорту. Реструктуризація імпорту можлива за рахунок концентрації на товарах, які втілюють передові світові технології та із відповідним зменшенням імпорту

стандартизованих видів товарів і послуг, які Україна здатна самостійно виробляти на належному (самостійно або в кооперації з провідними світовими виробниками) [12]. Це дозволить збільшити надходження до державного бюджету та прискорити темпи виробництва продукції.

Основними напрямками розвитку зовнішньоекономічної діяльності України на найближчу перспективу повинні бути стабілізація економічних взаємовідносин з усіма торговельними партнерами, налагодження нових зовнішньоекономічних зв'язків та пошук нових ринків збуту для продукції харчової промисловості.

Зазначимо, що за умов євроінтеграційного напрямку розвитку України важливе значення для розширення обсягів експорту вітчизняних харчопереробних підприємств відіграватимуть нетарифні методи регулювання експортно-імпортних операцій (санітарні, фітосанітарні заходи, технічні регламенти, стандарти і процедури тощо). Тому з метою зниження ризиків та найбільш ефективного використання можливостей розширення експорту вітчизняної продукції харчової промисловості необхідно активізувати зусилля щодо гармонізації українських стандартів відповідно до міжнародних вимог безпеки та якості продукції харчової промисловості, створити ефективну систему контролю за якістю продовольчих товарів та надати фінансову підтримку підприємствам щодо впровадження міжнародних систем управління безпекою харчових продуктів.

Реалізація українською стороною зазначених заходів надасть можливість збільшити обсяги експорту харчової продукції з країнами Європейського Союзу та з іншими країнами, а також компенсувати можливі втрати експорту від ускладнення політичних та економічних відносин з Росією.

Підвищення рівня забезпеченості інвестиційними ресурсами промислового сектору економіки ставлять серед найважливіших завдань економічного розвитку як провідні розвинуті країни світу, так і країни, що розвиваються [13], з урахуванням поточних економічних умов і невизначеності перспектив, саме інвестиційне фінансування розвитку промисловості є шляхом подальшого економічного зростання.

Натомість в Україні внаслідок світової фінансової кризи, політичної нестабільності та недоліків системи управління рівень

інвестиційної активності не дозволяє накопичувати достатній інвестиційний ресурс для модернізації економіки.

У структурі джерел інвестування економіки України визначальну роль відіграють власні кошти підприємств [1].

Майже повна відсутність державного фінансування капітальних інвестицій у переробній промисловості компенсується підприємствами за рахунок банківського кредитування. Найбільші обсяги банківського кредитування у промисловості припадають саме на переробну галузь: 86,7% у 2008 р., 84,7% у 2009 р., 82,6 % у 2010 р., 80,3% у 2011 р., 77,2% у 2012 р., 83,3% у 2013 р.

Протягом 2008-2013 рр. найбільший обсяг кредитів надходив до харчової промисловості (26,7 % усіх кредитів у переробну промисловість у середньому за період), металургії (12,4 %), хімічної та нафтохімічної промисловості (8,9%), машинобудування (6,4%), виробництва неметалевої мінеральної продукції (4,9 %). Водночас, переважна більшість кредитів у промисловий сектор є короткостроковими (до одного року – 47%), частка довгострокових кредитів залишається низькою (понад 5 років – 4,3%) [14].

У 2010-2013 рр. глибока криза призвела до зниження темпів освоєння капітальних вкладень і введення нових виробничих потужностей, зростання обсягів незавершеного будівництва, низьких параметрів технологічної і відтворювальної структур капітальних вкладень.

Погіршилась технологічна структура інвестування, обмежені інвестиційні ресурси нерационально розподіляються між новим будівництвом і технологічним оновленням виробництва. У структурі валових капітальних інвестицій підвищилась частка інвестицій у будівництво, а частка інвестицій у машини та обладнання у 2013 р. становила лише 30%, що менше, ніж у кризовому 2009 р.

Галузева структура капітальних вкладень значно погіршилась: незважаючи на те, що їх основна частка припадає на переробну промисловість (у 2013 р. – 42,24% від загального обсягу капітальних вкладень), майже третину інвестиційних ресурсів було спрямовано у добувну промисловість (22,81%). Тоді як інвестиційна активність у галузях машинобудування за роки незалежності впала більш ніж у 13 разів (з 29,3% у 1990 р. до 2,23% у 2013 р.). За підсумками 2013 р. пріоритетними видами

промисловості з точки зору надходження інвестицій в основний капітал були харчова промисловість 14,2%, металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів 10,5%.

Не набули достатнього розвитку альтернативні механізми фінансування структурних змін у промисловості, такі як фінансовий лізинг, первинне розміщення цінних паперів на фондовому ринку, спільне інвестування. У структурі українського фінансового ринку частка небанківського сегмента становить менше 7% загального обсягу активів фінансових установ. Інвестиційні можливості фінансових установ обмежені дефіцитом привабливих для довгострокового розміщення коштів фінансових інструментів. Нерозвиненість ринків спільного інвестування, страхування життя, недержавної пенсійної системи та довірчого управління не дозволяє повною мірою залучати заощадження домогосподарств до інвестиційного процесу. Також заважає відсутність дієвих механізмів податкового стимулювання інвестиційної активності громадян, недоліки в чинному законодавстві.

Наявні проблеми надходження і розподілу інвестицій у промисловому секторі в Україні полягають у структурних диспропорціях (технологічних, галузевих, регіональних, за джерелами інвестування), що загрожують поглибленням дисбалансів товарних і фінансових ринків, консервацією неефективної структури виробництва, монополізацією окремих стратегічно важливих або соціально значущих галузей економіки, нераціональним використанням сировинно-ресурсної бази та виробничих потужностей.

Необхідність модернізації промисловості України обумовлює потребу у вирішенні стратегічних завдань у сфері інвестування промисловості та виділення напрямків вдосконалення системи інвестування промислового розвитку на середньострокову перспективу.

Україна може бути продовольче незалежною по життєво важливих продуктах харчування, для виробництва яких у неї є достатній природно-економічний потенціал. Однак у сучасних умовах, через обмеженість фінансових засобів, можна використати тільки ті фактори зростання виробництва, які не вимагають додаткових інвестицій, зокрема – здійснення інституціональних перетворень, удосконалення фінансово-кредитної системи, оптимальне поєднання ринкових регуляторів,

посилення державного впливу на всі сфери діяльності [7, 8].

Основними стратегічними орієнтирами у подальшому розвитку харчової промисловості мають стати [9, 10, 12]:

- збільшення сировинної бази за умов розвитку сільського господарства та раціонального використання продовольчої сировини;

- забезпечення потреб населення в основних продуктах продовольства на рівні науково обґрунтованих фізіологічних норм харчування;

- збільшення обсягів виробництва високоякісної конкуренто-спроможної харчової продукції широкого асортименту для максимального насичення внутрішнього продовольчого ринку та нарощування експортного потенціалу галузі;

- перехід до стратегії інноваційного розвитку харчової промисловості, здійснення модернізації галузі відповідно до новітніх досягнень науки і технології та вимог світових стандартів;

- удосконалення системи професійного навчання, підготовки та перепідготовки висококваліфікованих кадрів для харчової промисловості з метою задоволення потреб галузі у якісній робочій силі необхідного професійно-кваліфікаційного рівня.

Оскільки дослідження в даній роботі проводиться на прикладі промислових підприємств харчової промисловості з виробництва виноградних вин, то вважаємо за необхідне більш глибоко дослідити стан та тенденції розвитку виноробної промисловості України.

Згідно КВЕД, до переробної промисловості (секція С) відноситься, у тому числі, виробництво харчових продуктів (розділ 10) і виробництво напоїв (розділ 11). Клас 11.02 «Виробництво виноградних вин» включає: виробництво вин, виробництво ігристих вин, виробництво вин із концентрованого виноградного сула. Цей клас також включає: змішування, очищення та розлив вина в пляшки, виробництво безалкогольних або слабоалкогольних вин.

Виноробна промисловість України представлена підприємствами первинного (виращування винограду і виробництво виноматеріалів) та вторинного (виробництво винопродукції) виноробства із загальною кількістю близько 400

зареєстрованих підприємств-виробників [15].

Виноградний кадастр, затверджений наказом Мінагрополітики від 23.05.2008 р. № 327, передбачає на території України 15 виноградарських зон (макрозон), які є основою для сорторайонування, і 58 природно-виноградарських районів (мікрозон) [19].

Як свідчать статистичні дані, у формуванні продовольчого ринку країни значну роль відіграють підприємства і структури, пов'язані з виробництвом та продажем алкогольної продукції. Їхня частка в роздрібному продовольчому товарообігу України становить у межах 20%, що є досить високим показником для економіки [1].

Виноробна галузь не тільки України, а також всього світу переживає не найкращі часи. Так, спостерігається скороченням загальних площ насаджень виноградників, зменшується їхня урожайність, не дивлячись на доволі сприятливі агрокліматичні умови. З 2000 року в господарствах з товарним виробництвом винограду розкорчовано виноградників більше (43,5 тис. га), ніж посаджено (26,9 тис.га). Наслідком є загальне падіння економічної ефективності виробництва винограду та виноробної продукції.

На даний час у світі спостерігається процес зменшення обсягу виробництва вина за рахунок несприятливих погодних умов та зменшення площ насаджень виноградної лози (рис. 1).

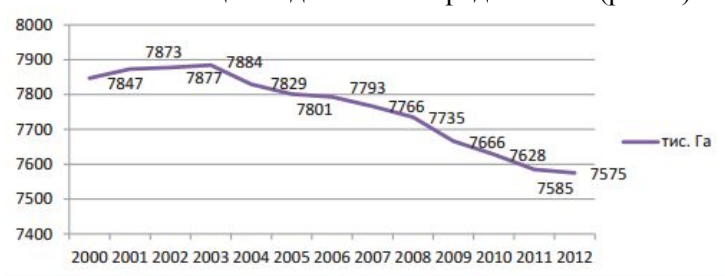


Рисунок 1. Динаміка посівних площ винограднику у світі за 2000-2012 рр. [17]

Також невтішна тенденція спостерігається і в даний момент в Україні, площі насаджень лози та площі виноградників у плодоносному віці в Україні зменшуються (рис. 2). Обсяги незначні порівняно з 1,1 млн. га в Іспанії, 840 тис. га у Франції,

810 тис. га в Італії [17]. Так, обсяг насаджень у 2013 р. зменшився на 101 тис. га по відношенню до 1990 р., при цьому площа винограднику у плодоносному віці зменшилась у 2013 р. по відношенню до 1990 року на 86 тис га. Відповідні й розміри виробництва вина в Україні – 23-25 млн декалітрів щороку [15].

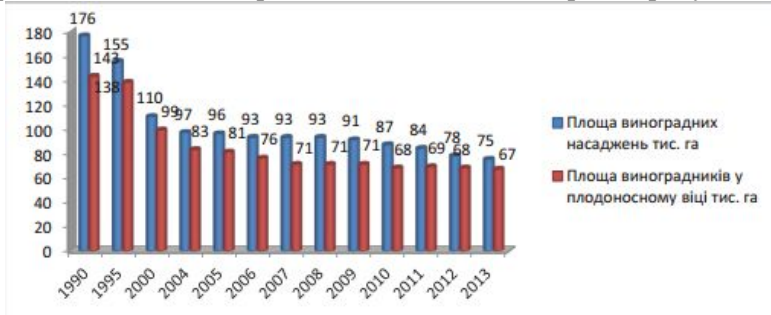


Рисунок 2. Площі насаджень виноградної лози 1990-2013 рр. [1]

Ця негативна тенденція просліджується і у розвитку всієї галузі, оскільки зменшення обсягів площі приводить до зменшення валового збору винограду, тим самим зменшує кількість виробництва вина з натуральної сировини, збільшує імпорт сировини та, що являється самим гіршим, українське вино втрачає свою ідентичність, та за висновками експертів вже більше ніж 30% вина вироблено з порошку [16].

Основними причинами дестабілізації розвитку галузі є відсутність системного підходу, в першу чергу, з боку держави щодо раціонального управління за весь період незалежності України: відсутність плановості і закономірності закладання і розкорчовування виноградників без урахування природно-екологічних факторів, безсистемність і нераціональність сортового складу виноградників, відсутність заходів по забезпеченню якості садивного матеріалу, недоступність для виробників сучасних технологій та загальний низький рівень агротехнічного стану виноградників.

Крім того, високий ступінь невизначеності середовища обумовлений політико-економічною кризою в Україні, нестабільністю та невизначеністю АР Крим, підписанням Угоди про асоціацію з ЄС. Важко спрогнозувати розвиток галузі в такому середовищі, адже за умови асоціації з ЄС необхідні

заходи гармонізації вітчизняного та європейського законодавств, уточнення та вдосконалення багатьох принципів питань, у тому числі юридичних основ виноробства.

За оцінками експертів, в Україні нараховується 15 природно виноградарських макрозон і 58 мікрозон, що дає можливість виробляти унікальні різновиди вино продукції. Загальна площа виноградників із врахуванням АР Крим становила 75,1 тисяч га. [19]

Після незаконної анексії Криму ми втратили близько 20тисяч га плодоносних площ. Наразі найбільші плодоносні площі виноградників розташовані у Одеській (27,5 тисяч га), Миколаївській (5,8 тисяч га), Херсонській (5,1 тисяч га) та Закарпатській (3,7 тисяч га) областях.

Продукція виноробних підприємств є високоеластичною, тому нестабільність і явища кризового характеру на макрорівні безпосередньо впливають на діяльність виноробної галузі.

Український ринок винограду і вина знаходиться в застої із тенденцією до погіршення стану. Причиною цього є низький рівень рентабельності виробників, особливо малих і середніх підприємств, що пов'язано із підвищенням вартості ліцензій, низькою врожайністю виноградних насаджень, високою вартістю просування продукції на ринок, трансакційними витратами, які є наслідком недосконалої ринкових механізмів та недостатнього державного регулювання економічними процесами, що відбуваються на підприємствах України. До суттєвого зростання трансакційних витрат може привести відірваність підприємства від глобальних ринків і відсутність довгострокової стратегії розвитку, тому необхідно враховувати не тільки витрати безпосередньо підприємства, а і частину загальнодержавних трансакційних витрат, що забезпечують стійкість підприємств у їхній конкурентній боротьбі за ринки збуту продукції [15-18].

Ємність ринку вина в Україні із року в рік скорочується (рис. 3).

За статистичними даними українським споживачем надається перевага у споживанні вітчизняної винопродукції: 82,5% вина, 91,8% шампанського 83,1% коньяку від загальних обсягів реалізації у торговій мережі складає продукція українського виробництва [1].



Рисунок 3. Динаміка зміни ємності ринку винної продукції України в 2011- 6 міс. 2014 рр., у натуральному вираженні, тис. дал [15]

Галузь має значне фінансове навантаження, що вкрай негативно впливає не лише на розвиток виноробних підприємств, але й на конкурентоспроможність продукції. Так, на щорічній платі за ліцензію на оптову торгівлю винопродукцією власного виробництва у розмірі 500 тисяч гривень (подібна ліцензія – унікальне явище на світовому ринку винопродукції у світі). Це призводить до нерівних умов конкуренції між товаровиробниками, посилює монополізацію ринку алкогольних напоїв, зокрема виноградного вина, плодово-ягідних вин та медових напоїв, виробниками з великими обсягами виробництва продукції. Практично неможливим стає створення унікальних терруарних виноградних (вин місцевості) та плодово-ягідних вин і натуральних медових напоїв (без додання спирту), оскільки продукція, вироблена з власної сировини підприємствами з невеликими обсягами виробництва, після сплати даної суми, стає неконкурентоспроможною. Проблеми розвитку виноградарства і виноробства в Україні привели до значного дисбалансу імпорту-експорту винної продукції і сировини. Згідно досліджень Громадської організації «Інститут розвитку аграрних ринків» (ІРАР) [20], у 2012-2013 рр. спостерігається тенденція до

стрімкого зростання обсягів імпорту вина в Україну, особливо з Молдови, Грузії, Італії, Чілі та інших країн. Зростає імпорт як дешевих, так і дорогих вин. Найбільш дешевими за ціною є імпортні вина з Молдови, Чілі, Грузії. До категорії дорогих вин за ціною слід віднести вина з Італії, попит на які має тенденцію до зростання.

У виробництві вітчизняної винопродукції використовуються імпортні виноматеріали та вина наливом, коньячні спирти. З імпортної сировини в різні роки виготовляється від 10 до 20% тихих вин, до 85% коньяків [15]. Крім того, негативно впливає на внутрішній ринок вітчизняної винопродукції частка фальсифікованої продукції, яка оцінюється на рівні 30-41%.

Крім того, слід враховувати той факт, що вина українського походження за якістю є менш конкурентними і споживачі все більш надають перевагу якісним винам, хоча і дорожчим.

Таким чином, для вітчизняного ринку винопродукції притаманні: незбалансованість, надмірний імпорт, фальсифікація та нестача сировини.

Виходячи з вище зазначеного, відтворення і прискорений розвиток харчової промисловості взагалі і виноробства у тому числі є важливою передумовою подолання кризових явищ в промисловому секторі економіки країни. Харчова промисловість України як за наявними виробничими потужностями, їх фізичним, технічним і технологічним станом, так і за рівнем розвитку інфраструктури не є досконалою з точки зору відповідності її сучасним вимогам щодо рівня техніко-технологічного розвитку промислових підприємств [2, 5, 8]. Крім того, вона є дуже залежною від обсягів виробництва вітчизняних сировинних ресурсів для випуску продукції харчування. Це й спричинює її суттєве відставання від рівня розвитку аналогічної галузі в економічно розвинених країнах. Низький рівень наукоємності вітчизняного виробництва визначається не тільки дефіцитом грошей або браком стимулів і пільг.

Фундаментальне значення має структура економіки. В українській економіці домінують низькотехнологічні галузі виробництва, які природно відносяться до малонаукоємних галузей: добувна і паливна – 0,8-1%; харчова, легка промисловість, агропромисловість – 1,2%. У цілому в

Україні домінує відтворення виробництва 3-го технологічного укладу (гірничя металургія, залізничний транспорт, багатотоннажна неорганічна хімія та ін.). Відповідно майже 95% вітчизняної продукції належить до виробництв 3-го та 4-го технологічних укладів. Зростання ВВП за рахунок введення нових технологій в Україні оцінюється всього у 0,7-1% [1].

Результати порівняльного аналізу офіційних статистичних даних засвідчують, що за окремими показниками інноваційної співпраці у підприємницькому секторі Україна значно поступається країнам Європейського Союзу [21, 22]. Особливого масштабу такий розрив набуває для малих підприємств. Невідповідність інноваційного середовища міжнародним стандартам та несприятливий інноваційний клімат обумовлюють слабку конкурентну позицію України в умовах глобального інноваційного простору. За результатами оцінювання Глобального індексу конкурентоспроможності 2014 – 2015 рр. Україна посіла 76 місце серед 144 країн світу з інтегральним значенням індексу конкурентоспроможності 4,14 (у розрізі окремих складових оцінки: базові вимоги – 87 місце, індекс 4,36; підсилювачі ефективності – 67 місце, індекс 4,11; інновації та фактори розвитку – 92 місце, індекс 3,41) [23]. Для порівняльної оцінки конкурентної позиції України у глобальному інноваційному середовищі доцільно використати результати розрахунку Глобального індексу інновацій INSEAD. У відповідності до опублікованого рейтингу у 2014 р., Україна зайняла 63 місце серед 143 країн, при цьому значення індексу складає 36,26 [24]. Найнижчу оцінку отримали такі субіндекси: можливості та умови залучення інвестицій – 127 місце, стан бізнес-середовища – 122 місце, ступінь розбудови інфраструктури – 110 місце, інтенсивність інноваційних зв'язків (у тому числі рівень розвитку кластерів та інтеграційна взаємодія науки, освіти і виробництва) – 105 місце. Враховуючи думку міжнародних експертів, зазначені складові є найбільш проблемними факторами, що стримують інноваційний розвиток економіки. Отже, важливо спрямувати першочергові зусилля на подолання цих бар'єрів та створення сприятливих умов реалізації національного інноваційного потенціалу.

Збереження діючої моделі розвитку промислового сектора з

орієнтацією на низькотехнологічні виробництва і експорт в перспективі може призвести до зниження конкурентних позицій національної економіки та подальшого нарощування технологічного відставання від розвинених країн.

Більшість підприємств харчової промисловості потребують докорінного оновлення матеріально-технічної бази, оскільки умови конкурентної боротьби вимагають впровадження сучасного високопродуктивного устаткування і новітніх технологій, широкого залучення наукового та кадрового потенціалу. Взагалі актуальність проблем наукового забезпечення харчової промисловості є беззаперечною й стратегічно важливою в умовах розв'язання завдань щодо подолання кризових явищ в галузі та досягнення сталого економічного зростання. На жаль, через скорочення фінансування галузевої науки більшість із науково-дослідних і проектно-конструкторських інститутів харчової промисловості знаходяться на межі виживання. Через відсутність державної підтримки, за даними Департаменту продовольства Мінагрополітики України, щорічно чисельність науково-технічних працівників скорочується приблизно на 15%, погіршилася вікова структура науковців: середній вік дослідників становить 48 років [1].

Стратегія підвищення конкурентоспроможності підприємств харчової промисловості передбачає їх орієнтацію на інноваційний розвиток, причому інновації повинні бути комплексними, такими, що охоплюють всі функціональні сфери діяльності підприємства. Особливу увагу слід приділяти формуванню маркетингової орієнтації і створенню умов для розвитку інновацій, оскільки інновації є єдиним унікальним ресурсом підприємства, ключовою компетенцією, яку вкрай складно скопіювати конкурентам. Саме інновації можуть допомогти підприємствам підвищити свою конкурентоспроможність, забезпечити вигідну конкурентну позицію на ринку й успішно здолати кризові тенденції.

Аналіз динаміки інноваційно-активних підприємств у харчовій промисловості [1] вказує на збільшення кількості підприємств, що займалися інноваційною діяльністю. У 2012 році інноваційною діяльністю в харчовій промисловості займалося 420 підприємств, або 18,72 % від загальної кількості обстежених

підприємств харчової промисловості.

При аналізі розподілу інноваційно-активних підприємств за напрямками здійснених інновацій виявлено, що більшість підприємств (54,4 – 63,80 %) віддає перевагу придбанню і впровадженню машин, обладнання та програмного забезпечення, що сприяє якнайшвидшому одержанню прибутку. Водночас, зменшилась питома вага підприємств, що займалися дослідженнями і розробками – з 6,1 до 2,62%. В цей період, з одного боку, спостерігається активізація інноваційної активності великих підприємств, що мають фінансові можливості проводити дослідження і розробки, залучати підготовлених фахівців із технологій харчової промисловості, здійснювати маркетингову діяльність і рекламу для просування власної продукції на продовольчі ринки. З іншого – зменшилася кількість підприємств, що спрямовували кошти на придбання ноу-хау та технологій, здійснювали технологічну підготовку виробництва.

Помітно зросла кількість підприємств харчової промисловості, що реалізували інновації та впроваджували їх у практику [1]. В основному підприємства харчової промисловості освоювали виробництво інноваційних видів продукції, в той час, як нові для ринку товари становили найменшу частку в загальному обсязі. Відносно невисокий рівень витрат на інноваційну діяльність вітчизняних товаровиробників дає підстави для висновку про обмеженість інвестицій на наукові розробки в реальному секторі економіки України, в результаті чого інноваційні процеси в державі відбуваються в дуже обмежених масштабах. Для порівняння: в економіках високорозвинених країн співвідношення коштів держави та бізнесу у фінансуванні науки становить від 1 : 2 до 9 : 8, адже в підприємницькому секторі зосереджені основні сили наукового потенціалу – кадрового, фінансового, що забезпечує швидке перетворення наукових розробок у виробничі інновації [25, 26].

Виникають складності із пошуком джерел фінансування. Як показує аналіз, основним джерелом фінансування є власні кошти підприємств. З державного бюджету, позабюджетних фондів і від вітчизняних інвесторів коштів для розвитку інновацій в харчовій промисловості взагалі в останні роки не надходило, фінансування науки для харчової промисловості здійснювалося в дуже обмежених обсягах, а фундаментальні

дослідження – по залишковому принципу.

Більшість підприємств харчової промисловості, які займаються інноваційною діяльністю, витрачають гроші на придбання обладнання та програмного забезпечення, навчання і перепідготовку персоналу, ринкове впровадження інновацій [2]. Найменше коштів використовують на науково-дослідні розробки, що є досить негативним явищем, оскільки підприємства без цих розробок зможуть випустити нові для ринку інноваційні продукти в дуже малих кількостях, що й відбувається зараз в Україні. Це особливо важливо в умовах: 1) низького рівня технологічних процесів, що застосовуються у харчовій промисловості, 2) зношеності основного капіталу, що досягла 40 %, у тому числі устаткування – близько 60 %, третина з якого вимагає заміни, 3) відставання продуктивності праці від розвинутих країн Західної Європи майже у 4 рази, 4) недостатній механізації (понад 30 % працівників зайняті ручною працею).

Таким чином, аналіз динаміки інноваційної активності підприємств харчової промисловості дозволяє виявити фактори, які перш за все впливали на здійснення інновацій, а саме перешкождали підприємствам, які оцінюються як: 1) економічні: нестача власних коштів; великі витрати на нововведення; недостатня фінансова підтримка держави; великий економічний ризик; недосконалість законодавчої бази; тривалий термін окупності нововведень; відсутність коштів у замовника; 2) організаційні: відсутність можливості кооперації з іншими підприємствами і науковими організаціями, недостатня відкритість інновацій; 3) ринкові: нестача інформації про нові технології, нестача інформації про ринки збуту, відсутність попиту на продукцію; 4) специфічно-інноваційні: несприйнятливість підприємств для нововведень, відсутність кваліфікованого персоналу.

Виявлені тенденції, що намітилися у харчовій промисловості взагалі та у галузі виноробства, вказують на необхідність стимулювання технологічних перетворень у промисловості та потребують розробки адекватного ринковим відносинам регуляторного механізму, що комплексно поєднуватиме форми державно-приватного партнерства, оптимізації взаємовідносин суб'єктів, задіяних у інноваційних процесах, розроблення нормативно-правових актів та ряду інших заходів, що

регламентують інноваційні процеси.

Основні заходи вирішення виділених проблем:

– необхідно приймати комплекс заходів щодо: 1) збалансованого розвитку всіх підсистем національної інноваційної системи, 2) підтримки інноваційної активності вітчизняних суб'єктів господарювання на всіх стадіях інноваційного процесу, 3) стимулювання попиту на результати наукових досліджень і розробок, 4) створенню сприятливих умов для виробництва інноваційної продукції з високим рівнем доданої вартості;

– необхідно враховувати, що інноваційна діяльність в Україні вимагає: 1) міжгалузевого технологічного обміну, 2) зміцнення зв'язків компаній з університетами та науково-дослідними інститутами, 3) розвитку міжнародної науково-технічної кооперації, венчурного інвестування в нові прогресивні розробки, 4) створення інноваційної інфраструктури, 5) широкого застосування інформаційних технологій;

– найбільш перспективні напрямки інноваційного розвитку підприємств харчової промисловості України повинні визначатися з урахуванням світових тенденцій розвитку галузі – це, насамперед, виробництво високоякісної і безпечної продукції, органічної продукції поглибленої переробки з екологічно чистої сільськогосподарської сировини, а також виробництво біопалива з продуктів і відходів харчової промисловості;

– головним чинником підвищення ефективності роботи галузі та посилення конкурентоспроможності харчової продукції на внутрішньому і зовнішніх ринках є активізація інноваційної діяльності підприємств, спрямованої на підвищення якості вироблених продуктів, яка потребує ефективних механізмів та інструментарію управління;

– актуальності набуває розробка концепції інноваційного розвитку, яка враховувала б специфіку галузі та концепції управління інноваційним розвитком, оскільки процес інноваційного розвитку потребує дієвих інструментів і механізмів управління.

Список використаних джерел

1. Державна служба статистики України <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
2. Лінькова О.Ю. Сучасні проблеми харчової промисловості України / О.Ю. Лінькова, В.Й. Огоновський // Вісник НТУ «ХП».

Серія: Актуальні проблеми розвитку українського суспільства. – Харків : НТУ «ХПІ», 2013. – № 69 (1042). – С. 125–131.

3. Продуктивність праці. – К.: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. Науково-дослідний економічний інститут, 2013. – С. 2-5.

4. World Development Indicators. – The World Bank. – 09 April, 2014.

5. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості: наук.-аналіт. доповідь / О.І. Амоша, В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська та ін.; за заг. ред. В.П. Вишневського; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2014. – 200 с.

6. Джонсон С. Почему предприятия «уходят в тень»? Взятки и теневая экономика в посткоммунистический период / С. Джонсон, Д. Кауфманн, Дж. Макмиллан, К. Вудруфф // Journal of Public Economics. – 2000. – №76. – Р. 495-520.

7. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості: наук.-аналіт. доповідь / О.І. Амоша, В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська та ін.; за заг. ред. В.П. Вишневського; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2014. – 200 с.

8. Харчова промисловість України [Електронний ресурс] // Престиж медіа Інформ. – Режим доступу: www.prestigemedia.com.ua/project/agro.

9. Промисловість і промислова політика України 2013: актуальні тренди, виклики, можливості: наук.-аналіт. доповідь / О.І. Амоша, В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська та ін.; за заг. ред. В.П. Вишневського; НАН України, Ін-т економіки пром-сті. – Донецьк, 2014. – 200 с.

10. Мостенська, Т.Л. Продовольча безпека України та напрями її забезпечення / Т.Л. Мостенська, І.В. Федулова, Т.Г. Мостенська // Наукові праці НУХТ. - 2012. - № 46. - С. 103-113.

11. Антонюк, О.П. Аналіз структури продукції агропродовольчого комплексу України / О.П. Антонюк. - Сімферополь: НО «Economics», 2014. -С. 19-21

12. Русан, В.М. Організаційно-економічні інструменти державної аграрної політики в Україні: аналіт. доп. / В.М. Русан, О.В. Собкевич, А.Д. Юрченко. -К.: НІСД, 2012.-88 с.

13. A Stronger European Industry for Growth and Economic Recovery Industrial Policy Communication Update COM (2012) European Commission, P. 6.]. Як відзначається в останніх європейських документах [OECD Science, Technology and Industry Scoreboard 2013. – OECD, OECD Publishing, 2013. – 276 p.

14. Бюлетень НБУ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bank.gov.ua>

15. Обзор рынка вина Украины : Електронний ресурс :

Режим доступу:
https://inventure.com.ua/analytics/investments/obzor_rynka_vina_ukrainy#sthash.y3fCSOS3.dpuf

16. Украинские виноделы в 2014 г сократили производство виноматериалов на 27,4% : Електронний ресурс : Режим доступу: <http://interfax.com.ua/news/economic/244544.html>

17. Основні проблемні питання виробництва вина в Україні. Доповідь Громадська організація «Інститут розвитку аграрних ринків»: Електронний ресурс: Режим доступу: <http://www.amdi.org.ua/uk/home/about-amdi.html>

18. Вина виноградні : Електронний ресурс : Режим доступу: <http://helpiks.org/3-52197.html>

19. Виноградний кадастр України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://eurowine.com.ua/tmp/kadastr/index.php>

20. Основні проблемні питання виробництва вина в Україні. Доповідь Громадська організація «Інститут розвитку аграрних ринків»: Електронний ресурс: <http://www.amdi.org.ua/uk/home/about-amdi.html>

21. Results of the Community Innovation Survey 2010 (CIS 2010) [Електронний ресурс] / Eurostat, the statistical office of the European Union // Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/science_technology_innovation/data/database

22. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : статистичний збірник [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України, 2014 // Режим доступу : http://ukrstat.gov.ua/druk/publicat/kat_u/2014/zb/09/zb_nayk_13.zip

23. The Global Competitiveness Report 2014-2015 [Електронний ресурс] / Full Data Edition, World Economic Forum within the framework of The Global Competitiveness and Benchmarking Network // Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalCompetitivenessReport_2014-15.pdf

24. The Global Innovation Index 2014: The Human Factor In innovation [Електронний ресурс] / Cornell University, INSEAD and WIPO (2014) // Режим доступу : <https://www.globalinnovationindex.org/content.aspx?page=gii-full-report-2014>

25. Харчова та переробна промисловість. Галузевий огляд, підготовлений АТ «Ерсте Банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.business.ua/upload/analytics/Food%20and%20Beverage.pdf

26. Саблук П.Т. Глобалізація і продовольство: монографія / П.Т. Саблук, О.Г. Білорус, В.І. Власов. – К. : УААН, Нац.наук. Центр «Ін-т аграр. економіки», 2008. – 632 с.

© Бондаренко С.А., 2016

РОЗДІЛ 3. СПЕЦИФІКА УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

3.1. Функції фінансового менеджменту в системі управління фінансами підприємств

Зміни в економіці України, що пов'язані з переходом до ринкового господарювання, потребують нових способів і підходів до управління економічними процесами. Значною мірою це стосується і управління процесами формування та використання фондів фінансових ресурсів на рівні держави, підприємницьких структур, установ соціальної сфери і громадян. На сучасному етапі економічних перетворень діяльність підприємства, ефективність його господарювання, значною мірою залежить від організації системи менеджменту, зокрема, наскільки вдало й розумно побудована система фінансового менеджменту.

Вивчення досвіду розвинених країн світу показує, що своїми успіхами вони значною мірою зобов'язані системі управління виробництвом та обміном матеріальними благами, що отримала назву менеджмент. Менеджмент є важливою та невід'ємною складовою ринкової системи ведення діяльності.

Поняття «менеджмент» походить від англійського слова, що означає управляти, керувати. Менеджмент як управління в умовах ринку забезпечує орієнтацію підприємства на задоволення потреб ринку, на запити конкретних споживачів, на організацію виробництва тих видів продукції, які користуються попитом та здатні приносити підприємству певний рівень прибутку або ж спричиняють підвищення ринкової вартості підприємства.

Термін «фінансовий менеджмент», вперше почали використовувати науковці та вчені-практики у 1990-х рр.. Воно асоціюється з іменами Ф.У. Тейлора (1856–1915), який у своїх працях «Управління циклом» і «Принципи наукового менеджменту» зробив першу спробу перетворити менеджмент у професійну діяльність і вважається засновником сучасного менеджменту та Анрі Файоля, який проблеми удосконалення

управління виклайі праці «Загальне і промислове управління» (1916 р.).

З цього моменту управління визнане як наука і самостійна сфера досліджень. Розуміння потреби наукового підходу до управління розвивалося, починаючи з середини XIX ст. Виникнення і оформлення науки управління як галузі наукових досліджень частково було відповіддю на потреби великого бізнесу, а частково – спробою скористатися перевагами техніки, створеної внаслідок промислової революції, а також досягненнями групи допитливих людей, які відкрили найбільш ефективні способи виконання робіт [13, с.92].

Фінансовий менеджмент базується на принципах економічного вибору серед можливих варіантів управлінських рішень, зокрема оцінки кожного за співвідношенням витрати/ефекти та контролю і особистої відповідальності за пошук, відбір та прийняття рішення, його виконання, досягнення цілей. Для фінансового менеджменту як управлінської діяльності властивий певний економічний механізм, який спрямований на вирішення конкретних проблем як взаємодії колективів підрозділів підприємства, його співробітників в реалізації соціально – економічних, технологічних, соціально – психологічних задач, які виникають у процесі господарської діяльності підприємства, так і взаємодії підприємства із зовнішніми суб'єктами. Для сучасного етапу розвитку теорії та практики менеджменту визначальним є концептуальний підхід на основі взаємного погодження принципів та інструментів управління. Сучасні концепції менеджменту можна звести до трьох видів (підходів): процесний, системний, ситуаційний [1, с.27].

Процесний підхід був значною віхою у розвитку управлінської теорії, і його основні складові застосовуються нині на практиці управління. Вперше поняття процесного підходу було запроваджено прихильниками школи адміністративного управління, які намагалися описати функції менеджера. Однак ці функції розглядалися авторами як незалежні одна від одної. На противагу цьому, процесний підхід у нинішньому розумінні розглядає функції управління як взаємопов'язані. Управління можна розглядати як процес, що складається з серії взаємопов'язаних дій, які називаються функціями управління. В свою чергу, кожна функція управління також являє собою

процес, який складається із серії взаємопов'язаних дій. Отже, процес управління – це загальна сума всіх функцій управління [1,с.28].

Функції управління фінансами розглядають як комплекс взаємопов'язаних організаційних дій суб'єктів управління, виділених із процесу управління за певною ознакою, скерованих на конкретний напрям фінансової діяльності об'єкта управління та таких, що в сукупності забезпечують досягнення цілей та завдань галузі на кожному конкретному етапі соціально-економічного розвитку [7,с. 353].

На основі ототожнення функцій фінансового менеджменту і функцій фінансів виділяють розподільчу, контрольну і відтворювальну функції фінансового менеджменту [4, с. 22] та функцію забезпечення [1, с.29]. Підхід до трактування функцій фінансового менеджменту як до трактування функцій менеджменту загалом полягає у виділенні функцій фінансового планування, фінансового прогнозування, організації, фінансового регулювання, мотивації, фінансового контролю [4, с. 22; 7, с. 46], обліку і фінансового аналізу [1, с.29]. В цьому випадку предмет управління фінансами кореспондує з управлінням як процесом в загальному менеджменті.

Зарубіжні вчені Дж. С. Ван Хорн, Дж. М. Вахович розрізняють функції фінансового менеджера (ефективний розподіл фондів у межах підприємства і мобілізація ресурсів на більш вигідних умовах) [2, с. 13] та функції фінансового менеджменту, які стосуються прийняття рішень (рішення, пов'язані з інвестуванням, фінансуванням та управлінням активами) [2, с. 38]. Garpenski L.C. виділяє такі функції фінансового менеджменту: аналіз і планування, фінансування, управління оборотним капіталом, управління фінансовими ризиками, управління контрактами [14, с. 7].

Обґрунтування, прийняття та реалізація оперативних фінансових рішень, формування та розподіл фінансових ресурсів підприємства, закупівля товарів, фінансування надання певних послуг, а також регулювання та координування відбуваються в ході оперативного фінансового менеджменту.

Функція аналізу ґрунтується, власне, на аналізі даних фінансової звітності, які характеризують фінансово-господарську діяльність підприємств, процес здійснення та реалізації завдань конкретного етапу функціонування підприємства. За таких умов

зростає потреба оцінити рівень виконання запланованих показників, виявити загрози фінансовій безпеці, знайти можливі шляхи запобігання кризі, в т. ч. фінансовій, тобто виникає необхідність здійснювати моніторинг та контролінг. Призначенням системи контролінгу є оцінка якості прийнятих управлінських рішень, що досягається завдяки формуванню ефективних систем забезпечення, зокрема інформаційного, організаційного, кадрового, програмного, технічного, фінансового. Роль контролінгу полягає в забезпеченні управлінського процесу максимально повною і точною кількісною інформацією, розрахунку показників, визначенні оптимуму. Функція аналізу фінансової діяльності дає можливість визначити відхилення фактичних результатів від запланованих і є підставою для регулювання та координування, які є важливими інструментами управління. Фінансовий контроль спрямований на перевірку правильності формування фондів грошових коштів галузі і їх цільового використання, порівняння фінансових результатів від використання фінансових ресурсів з плановими та виявлення резервів їх збільшення [12, с. 89]. Тобто, фінансовий контроль – це цілеспрямована діяльність уповноважених органів щодо забезпечення законності, доцільності, результативності і ефективності виконання фінансових операцій та реалізації мети фінансового менеджменту.

Виділяють також функцію мотивації ефективного управління фінансами та матеріального стимулювання. Стимулювання покликано забезпечити розвиток тих явищ і процесів, які мають на даному етапі пріоритетне значення, або які за інших однакових умов мають недостатньо сприятливі умови для саморозвитку [3, с. 513; 10, с. 25; 11, с. 67]. Важливе значення має мотивація та матеріальне стимулювання персоналу підприємств у прийнятті ефективних фінансових рішень, у виконанні визначених завдань. Від зацікавленості працівників у результатах власної праці великою мірою залежить ефективність фінансової діяльності підприємства, якість виготовлених товарів, наданих послуг та успіх, прибутковість діяльності загалом.

Об'єкт управління є системою, якою керують за допомогою реалізації функцій управління. Тому вирізняють функції управління фінансами щодо об'єктів управління, які варто розглядати як результат розподілу управлінської праці, яка виконується безпосередньо суб'єктами управління.

Пов'язуючи загальні функції з діяльністю суб'єктів управління (керуючої системи), конкретні функції – з функціонуванням об'єкта управління (керованої системи), тобто окремих його підсистем та елементів розрізняють загальні та конкретні функції [3, с. 22; 5, с. 18; 7, с. 21].

До функцій фінансового менеджменту як специфічної підсистеми управління відносять: функції фінансового планування, фінансового забезпечення, фінансування, регулювання і координування фінансового менеджменту, аналізу фінансової діяльності, мотивації ефективного управління фінансами і матеріального стимулювання, фінансового контролю та контролінгу [1; 3; 5; 7; 8; 9; 10; 12].

Функціями фінансового менеджменту як підсистеми, що управляється є управління формуванням, розподілом та використанням фінансових ресурсів підприємства, управління капіталом (як власним, так і залученим чи позиченим), управління грошовими потоками, доходами, видатками, управління активами (в тому числі оборотними та необоротними активами), інвестиціями та інвестиційною діяльністю підприємства, управління фінансовими ризиками та загрозами, фінансовим станом, антикризове фінансове управління підприємством [1; 4; 5; 6; 7; 8; 9; 10; 12; 14] (рис.1).

Названі функції перетворюються на управлінські дії на різних рівнях фінансового менеджменту. Впровадження названих функцій покликане забезпечити можливість реалізації вільного конкурентного вибору, визначити ступінь задоволеності користувачів вибраними товарами і (чи) послугами, підвищити ефективність здійснення державного чи громадського фінансового контролю, гармонізацію відносин та тісний взаємозв'язок суб'єктів менеджменту, розвиток індивідуальної відповідальності працівників через подолання колективних процесів прийняття стратегічних, оперативних фінансових рішень.

Функції фінансового менеджменту можна об'єднати у кілька великих груп. Зокрема, в групі управління фондами грошових коштів виділяють наступні функції: регулювання і контроль грошових операцій, комерційне кредитування, здійснення банківських операцій та інші.



Рисунок 1. Функції фінансового менеджменту

В групі фінансового планування та прогнозування виділяють: завдання планування обсягів проданих товарів чи наданих послуг, проведення відповідної цінової політики; аналіз економічних факторів, які формують фінансовий результат; оцінка ефективності здійснених витрат чи фінансування окремих проектів; бюджетування окремих проектів в межах структурних підрозділів; тощо. В групі управління структурою капіталу: визначення короткострокових, середньострокових чи довгострокових джерел кредитних ресурсів, вартості і умов кредитування; пошук внутрішніх резервів і спрямування їх на потреби підприємства. В групі обліку, фінансового контролю та звітності виділяють такі завдання як, наприклад: формування облікової політики; організацію системи внутрішнього контролю та ревізії; формування різних видів звітів, організація фінансової звітності; порівняння досягнутих фактичних результатів з запланованими; тощо. В сучасних ринкових умовах господарювання важливими завданнями фінансового менеджменту як системи управління є проведення податкової політики, надання чи отримання консалтингових послуг. Відповідно доцільно виділити наступні функції в групі формування податкової політики: функції вироблення та реалізації податкової політики; підготовка податкової звітності, нарахування і сплати податків і зборів; оптимізації податкового навантаження.

Список використаних джерел

1. Адаменко М.В. Застосування системного підходу при удосконаленні фінансового менеджменту підприємства / Марина Адаменко/ Економіка, фінанси, право, 2012. - №7. – С.27-31.
2. Ванхорн Дж. С. Основы финансового менеджмента: [13-е издание, пер. с англ.] / Дж. С. Ванхорн, Дж. М. Вахович – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2010. – 1232 с.
3. Василик О. Д. Теорія фінансів: підруч. / О. Д. Василик. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 480 с.
4. Кірейцев Г.Г. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / Г.Г. Кірейцев. – К.: ЦУЛ, 2002. – 496 с.
5. Коваленко Л. О. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / Коваленко Л.О, Л.М. Ремньова. – К.: «Знання», 2005. – 485 с.
6. Крамаренко Г. О. Фінансовий менеджмент. 2-ге вид.: підручник / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К.: «Центр учбової літератури», 2009 р. – 520 с.
7. Мокрицька А. Б. Управління фінансами та фінансова політика: сутнісно-теоретичні аспекти / А. Мокрицька // Наукові записки. Серія

«Економіка». Трансформація бюджетної та податкової системи України. – Острог: видавництво Нац. Універ. «Острозька академія», 2010. – Вип. 13. – С. 350–358.

8. Островська Г. Й. Фінансовий менеджмент: навч. посібник / Г. Й. Островська – Тернопіль: Підручники і посібники, 2008. – 576 с.

9. Пазинич В.І. Фінансовий менеджмент: навч. посіб. / В.І. Пазинич, А.В. Шулешко – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 408 с.

10. Рясних Є. Г. Основи фінансового менеджменту: навч. посібник / Є. Г. Рясних – К.: Академвидав, 2010. – 336 с.

11. Сазонець І.Л. Управління місцевими фінансами: навч. посібник. / І. Л. Сазонець, Т. В. Гринько, Г. Ю. Придатко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 264 с.

12. Фінанси: підручник / [С.І. Юрій, В.М. Федосов, Л.М. Алексеєнко та ін.]; за ред. С.І. Юрія, В.М. Федосова. – К.: Знання, 2008. – 611 с.

13. Хміль Ф.І. Основи менеджменту: підручник / Ф.І. Хміль – К.: Академвидав, 2007. - 576 с.

14. Gapenski L.C. Understanding healthcare financial management. Fifth Edition. / L.C. Gapenski. – Chicago, Illinois: Health Administration Press, 2010. – 114 p.

© Мокрицька А.Б., 2016

3.2. Стан застосування інвестиційних важелів для забезпечення полівекторного розвитку підприємств в Україні

Сучасний період розвитку економіки в Україні ставить перед вітчизняним бізнесом нові завдання. З одного боку, підприємства повинні і надалі продовжувати здійснювати свою операційну діяльність на внутрішньому ринку, а з іншого – під впливом інтеграційних процесів вони нерідко змушені розглядати необхідність виходу на зовнішні ринки і виявляти можливості успішного конкурування із іноземними конкурентами. Особливо актуальним це завдання є для промислових підприємств, які, як відомо, є рушійною силою економічного зростання в розвинутих країнах світу. Щоб досягати успіху у конкурентній боротьбі на різних рівнях та ринках, ці суб'єкти підприємницької діяльності повинні вміло використовувати різні соціально-економічні важелі забезпечення свого полівекторного розвитку, насамперед, інвестиційні механізми. Водночас, ефективність застосування інвестиційних важелів багато в чому визначається як чинниками внутрішнього,

так і зовнішнього середовища функціонування. Це обумовлює важливість та необхідність діагностування реального стану застосування інвестиційних важелів для забезпечення полівекторного розвитку підприємств в Україні.

Слід зауважити, що для вирішення окресленого завдання враховувалась як офіційна статистика, так і результати проведеного автором опитування фахівців промислових підприємств. Основні його параметри: вид експертної оцінки – опитування-думка; періодичність проведення – одноразове; формування проведення – індивідуальне; спосіб налагодження контакту із цільовою аудиторією – метод прямого контакту; метод формування вибіркової сукупності – метод малих вибірок; просторова ознака вибіркової сукупності – Західний регіон України; цільова аудиторія об'єктів, що потрапили у вибірку, – представники обох підсистем управління – керуючої і керованої; інструмент дослідження – анкета.

Розглядаючи стан застосування інвестиційних соціально-економічних важелів для забезпечення полівекторного розвитку підприємств, доцільно насамперед звернути увагу на офіційну статистику. Так, згідно статистичної інформації Державної служби статистики України за період 2003-2015 рр. середнє значення рівня зносу основних засобів на вітчизняних промислових підприємствах становило 58,88% і перебувало приблизно на одному і тому ж рівні, у той час як загалом в економіці тенденції зміни цього показника не можна окреслити як позитивні, адже його значення збільшилось із 60% у 2009 р. до 84,2% у 2015 р. (рис. 1).

Вищевказана проблема набуває особливої значущості ще й за умови низького значення коефіцієнта оновлення основних засобів у вітчизняній промисловості, яке за період 2003-2015 рр. становило в середньому 6,4%.

Як визначено у матеріалах [1], у 2015 р. у вітчизняну економіку інвестовано 251,2 млрд. грн. капітальних інвестицій (рис. 2).

Разом з тим, це значення на 1,7% є меншим у порівнянні з минулим 2014 р. (інформація представлена у порівнювальних цінах).



Рисунок 1. Динаміка рівня зносу основних засобів загалом на підприємствах та у промисловості України за період 2003-2015 рр. [3]

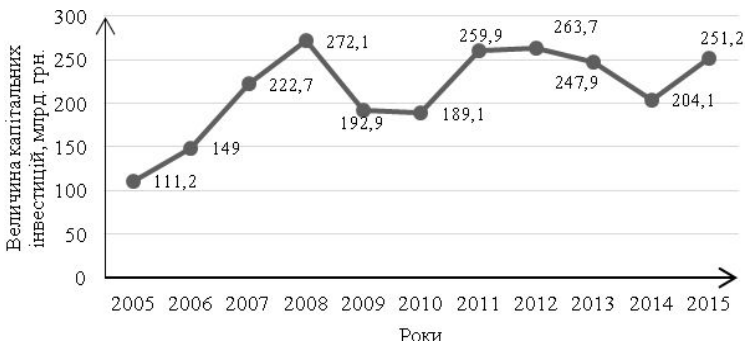


Рисунок 2. Динаміка залучених капітальних інвестицій підприємствами в Україні за період 2005-2015 рр. [1]

Цікавим є і те, що і надалі основним джерелом капітальних інвестицій в Україні залишаються власні кошти суб'єктів підприємницької діяльності (близько 67,4% їхнього загального обсягу або в абсолютному виразі 169257,9 млн. грн.) (рис. 3) [2].

Окрім того, рис. 3 ілюструє низьку активність держави та органів місцевого самоврядування в інвестиційних процесах в Україні. Так, за рахунок Державного бюджету України у 2015 р.

здійснено капітальних інвестицій на суму 6114,5 млн. грн., а за кошти місцевих бюджетів – 12423,2 млн. грн.

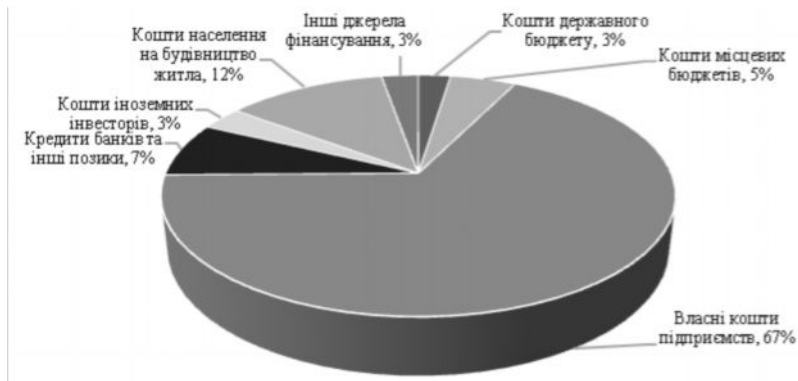


Рисунок 3. Структура джерел фінансування капітальних інвестицій підприємств в Україні у 2015 р. [2]

Не слід забувати і про те, що і надалі залишається низькою частка кредитних ресурсів як джерела капітальних інвестицій (наприклад, у 2015 р. за рахунок кредитів освоєно капітальних інвестицій лише на суму 18299,5 млн. грн.). Це притому, що іноземні інвестори інвестували в економіку України у 2015 р. тільки 7834,8 млн. грн. (3,1% у загальній сумі).

Вищенаведені результати не дають змогу сформулювати позитивні висновки про сприятливі перспективи розвитку інвестиційних важелів забезпечення полівекторного розвитку підприємств, особливо у контексті негативних фінансових результатів їхньої діяльності. Відтак, державна політика в Україні повинна бути спрямованою на «розірвання» цього замкнутого кола, коли нестача інвестиційних ресурсів не дає змоги вдосконалити операційну діяльність і тим самим покращити фінансові результати у бізнесі.

Аналізування структури капітальних інвестицій за видами промислової діяльності (табл. 1) дає змогу зробити висновок про те, що пріоритетними такими видами є добувна промисловість (20,5%), виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів (15,0%), металургійне виробництво та виробництво готових металевих виробів (14,9%), а також постачання електроенергії, газу, пари і кондиційованого повітря (25,0%).

Таблиця 1

Капітальні інвестиції в Україні за видами промислової діяльності у 2015 р. [2, с. 4]

| Сфери промисловості | Код за КВЕД-2010 | Освоєно (використано) капітальних інвестицій у січні-грудні 2015 | | | Довідково: січень-грудень 2014 у % до січня-грудня 2013 |
|--|------------------|--|-------------------|-------------------|---|
| | | млн. грн. | у % до | | |
| | | | загального обсягу | січня-грудня 2014 | |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | 6 |
| Промисловість | B+C+D+E | 84168,0 | 100,0 | 80,1 | 74,3 |
| Добувна промисловість і розроблення кар'єрів, з неї: | B | 17246,3 | 20,5 | 73,9 | 73,4 |
| добування кам'яного та бурого вугілля | 05 | 2732,9 | 3,3 | 54,1 | 44,7 |
| добування сирої нафти та природного газу | 06 | 7794,6 | 9,3 | 100,5 | 94,2 |
| добування металевих руд | 07 | 5759,6 | 6,8 | 63,1 | 112,3 |
| добування інших корисних копалин та розроблення кар'єрів | 08 | 853,4 | 1,0 | 74,7 | 75,7 |
| Переробна промисловість | C | 44563,1 | 52,9 | 86,3 | 79,0 |
| Виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів | 10-12 | 12653,0 | 15,0 | 75,9 | 78,3 |
| Текстильне виробництво, виробництво одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів | 13-15 | 916,1 | 1,1 | 135,9 | 105,5 |
| Виготовлення виробів з деревини, виробництво паперу та поліграфічна діяльність | 16-18 | 3542,2 | 4,2 | 150,0 | 62,0 |
| Виробництво коксу та продуктів нафтоперероблення | 19 | 671,2 | 0,8 | 90,2 | 74,3 |
| Виробництво хімічних речовин і хімічної продукції | 20 | 1830,7 | 2,2 | 72,3 | 68,7 |
| Виробництво основних фармацевтичних продуктів і фармацевтичних препаратів | 21 | 1628,6 | 1,9 | 91,0 | 119,7 |
| Виробництво гумових і пластмасових виробів, іншої неметалевої мінеральної продукції | 22, 23 | 3560,5 | 4,2 | 83,1 | 76,2 |

Продовження таблиці 1

| | | | | | |
|--|--------|---------|------|-------|------|
| Металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім машин та устаткування | 24, 25 | 12503,4 | 14,9 | 83,5 | 89,9 |
| Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції | 26 | 383,8 | 0,5 | 130,7 | 80,7 |
| Виробництво електричного устаткування | 27 | 768,9 | 0,9 | 99,3 | 66,3 |
| Виробництво машин та устаткування, не віднесених до інших угруповань | 28 | 1879,6 | 2,2 | 74,1 | 72,6 |
| Виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів | 29, 30 | 3261,4 | 3,9 | 107,2 | 70,4 |
| Виробництво меблів, іншої продукції; ремонт і монтаж машин та устаткування | 31-33 | 963,7 | 1,1 | 94,3 | 54,8 |
| Постачання електроенергії, газу, пари та кондиційованого повітря | D | 21039,9 | 25,0 | 72,3 | 70,3 |
| Водопостачання; каналізація, поводження з відходами | E | 1318,7 | 1,6 | 123,2 | 34,7 |

Натомість, доволі низькою можна трактувати інвестиційну активність у сферах машино- та приладобудування, що не сприятиме позитивному розвитку вітчизняної економіки у середньо- та довгостроковому періодах з позиції її конкурентоспроможності та суттєво обмежує можливості вітчизняних машинобудівних підприємств у напрямку формування і розвитку інвестиційних важелів забезпечення їхнього полікритеріального розвитку.

В аналізованому аспекті важливо звернути увагу на ще одну проблему, про яку свідчить офіційна статистика [1], – зосередженість у 2015 р. 93,7% усіх залучених прямих іноземних інвестицій лише у 10 регіонах України. Це вносить дисбаланси у загальнодержавному масштабі у формування та розвиток інвестиційних важелів для забезпечення полівекторного розвитку підприємств та посилює відповідні «розриви» між суб'єктами підприємницької діяльності.

Одне із запитань, що було адресоване респондентам, пов'язане із одержанням інформації щодо заходів, які планують реалізувати вітчизняні промислові підприємства на найближчі 2 роки з метою покращення своєї виробничо-господарської діяльності. Основна ідея запитання полягала в ідентифікуванні основних соціально-економічних важелів, які у найближчій перспективі будуть актуальними у промисловості України.

Результати досліджень свідчать про те, що за останній період часу вітчизняні підприємства суттєво обмежили витрати на різні управлінські заходи, пов'язані як з поточною операційною діяльністю, так і закінчуючи інвестиційними проектами, що неминуче призводить також до економії коштів на вдосконалення соціально-економічних важелів забезпечення свого полівекторного розвитку. Як ілюструє рис. 4, економія фінансових коштів, обмеження інвестиційних ресурсів, а також оптимізування оплати праці працівників є найбільш поширеними заходами на вітчизняних промислових підприємствах на найближчі роки, що не може сприяти вдосконаленню соціально-економічних важелів забезпечення полівекторного розвитку.

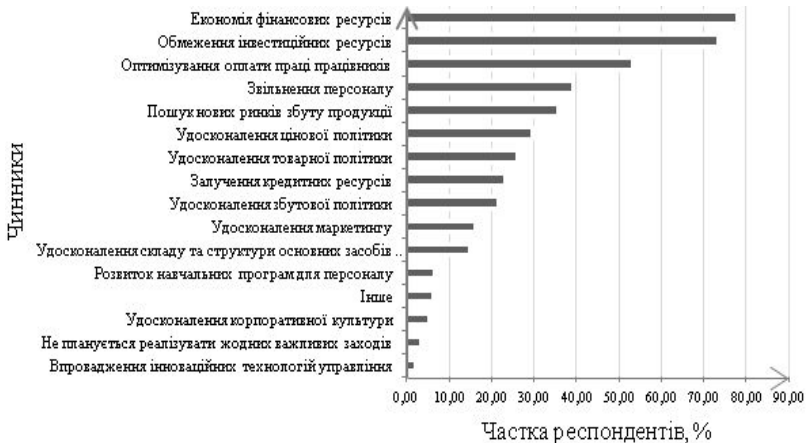


Рисунок 4. Заходи, що планують реалізувати вітчизняні промислові підприємства на найближчі 2 роки з метою покращення виробничо-господарської діяльності

Джерело: Сформовано автором за результатами експертного опитування

Понад 70% респондентів вказали на проведення заходів з економії у відповідь на стан бізнес-середовища. Такі пріоритети відсувають далеко позад заходи, спрямовані на розвиток. Наприклад, впровадження інноваційних технологій управління планують реалізувати лише 2,08% респондентів, удосконалити корпоративну культуру – 5,42%, розвинути навчальні програми для персоналу – 6,67% тощо. Навіть технологічну базу виробництва у найближчі роки очікують удосконалити тільки 15,00% вітчизняних промислових підприємств.

Особливо негативним з рис. 4 можна назвати суттєве обмеження у вітчизняній промисловості у найближчі роки інвестиційних рішень, що неминуче негативно вплине на оновлення виробничих потужностей. Слід зауважити і те, що незначний відсоток суб'єктів підприємницької діяльності планує активні ринкові дії на найближчі роки, як от пошук нових ринків збуту (лише 35,83%), удосконалення цінової політики (29,58%), покращення товарного асортименту (26,25%), розвиток збутової політики (21,67%), удосконалення маркетингу (16,25%) тощо.

Результати опитування засвідчили, що 62% опитаних респондентів вважають, що на їхніх підприємствах під час використання інвестиційних важелів забезпечення полівекторного розвитку враховується соціальна відповідальність (рис. 5).

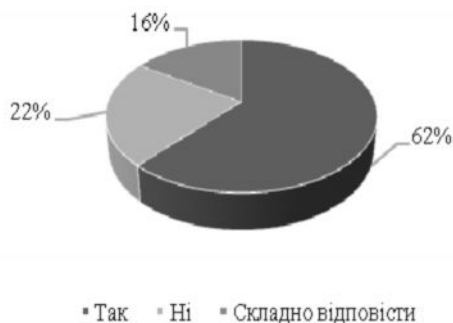


Рисунок 5. Врахування на вітчизняних промислових підприємствах під час використання інвестиційних важелів забезпечення полівекторного розвитку соціальної відповідності

Джерело: Сформовано автором за результатами експертного опитування

Водночас, чималою є частка тих суб'єктів підприємницької діяльності, на думку яких під час ухвалення інвестиційних рішень соціальна відповідальність все ж не є пріоритетною (22%) або яким складно дати однозначну відповідь (16%). Такий стан справ абсолютно не відповідає тенденціям економічно розвинутих країн, у яких соціально відповідальність бізнесу є одним із визначальних чинників як ухвалення управлінських рішень загалом, так і реалізації інвестиційних проектів різних масштабів. Попри те, в умовах кризи і не надто позитивного інвестиційного клімату в країні все ж 62% позитивних відповідей можна вважати чітко вираженою позитивною тенденцією, що ще більше повинна виявитися під впливом інтеграційних процесів України (особливо за умови, коли іноземні партнери вітчизняних підприємств та іноземні ринки вимагатимуть формування стратегій соціальної відповідальності бізнесу).

Список використаних джерел

1. Інвестиційна діяльність в Україні [Електронний ресурс]: Міністерство економічного розвитку і торгівлі України. – Електронні дані. – Режим доступу: <http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id=cc024807-7cab-4c92-bebf-c00045ece1c6>. – Назва з екрану. – Дата звернення: 17.03.2016 р.
 2. Капітальні інвестиції у січні-грудні 2015 р.: [експрес-випуск] / Держ. служба статистики України. – 24.02.2016 р. – № 71/0/03.4вн-16.
 3. Офіційний сайт Державної служби статистики України: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
- © Дідик А.М., 2016

3.3. Перспективи використання сучасних форм фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств

Глобалізація спричиняє необхідність вітчизняним підприємствам відповідати міжнародному рівню конкуренції. Загальновідомим є той факт, що конкурентоспроможним може бути лише те підприємство, яке виробляє конкурентоспроможну продукцію. Це передбачає активне впровадження інновацій в усіх їх формах. Однією із основних проблем ефективного здійснення інноваційної діяльності є недостатній обсяг фінансового забезпечення. Разом з тим, належний рівень фінансування інноваційної діяльності є чинником соціально-економічного зростання як окремих підприємств, так і країни в цілому, оскільки ефективне фінансове забезпечення інноваційної діяльності сприяє вирішенню економічних, соціальних, екологічних й інших проблем розвитку сучасного суспільства.

Фінансове забезпечення інноваційної діяльності промислових підприємств можна визначити як сукупність економічних відносин, що виникають між суб'єктами інноваційної діяльності з приводу пошуку, залучення і ефективного використання фінансових ресурсів з метою отримання економічного ефекту із використанням організаційно-управлінських принципів, методів і форм впливу цих ресурсів на інноваційну діяльність [1]. Фінансове забезпечення промислових підприємств може здійснюватись у трьох формах: самофінансування, кредитування, зовнішнє фінансування. На практиці з метою максимізації прибутку та забезпечення оптимального співвідношення різні форми фінансового забезпечення використовуються одночасно.

На жаль, активному впровадженню інновацій перешкоджає неналежний рівень фінансового забезпечення підприємств, нестабільне законодавство, яке відлякує іноземних інвесторів, нестабільне політичне та економічне становище, конфлікт на сході країни, відсутність державної фінансової підтримки інноваційних проектів через різні інституції. З метою забезпечення активної інноваційної діяльності необхідним є збільшення джерел фінансового забезпечення, удосконалення

вітчизняного законодавства та активне впровадження фінансування за рахунок венчурного капіталу.

Підтримка підприємств на регіональному рівні через консультаційні та фінансові центри може забезпечити значно вищий рівень інформування потенційних інвесторів щодо потреб в джерелах фінансування інноваційної діяльності порівняно із можливостями окремих підприємств.

Окремим напрямком зростання інноваційної активності в цілому та зокрема, фінансування інноваційної діяльності, може стати формування регіональних кластерів. При цьому формування регіональних кластерних об'єднань не обов'язково передбачає об'єднання промислових гігантів, проте й малих та середніх підприємств. Разом з тим, за сучасних умов господарювання проблема кооперації підприємств полягає в першу чергу в небажанні розповсюджувати та обмінюватись інформацією. Саме інформація та можливість диспуту до інновацій змушує об'єднуватись підприємства, навчальні заклади та місцеві органи влади. Оскільки підприємства в сучасних умовах переважно орієнтовані на виживання, вони не бажають ділитись тією інформацією, яка надає їм можливість залишатись конкурентоспроможними.

Формування системи безперервного вдосконалення виробничих і технологічних процесів дозволяє знизити витрати на випуск продукції або надання послуг, підвищити міру відповідності властивостей і функцій товарів очікуванню споживачів, підвищити конкурентоспроможність підприємств кластера.

Забезпечення економічного зростання в сучасних умовах за рахунок інноваційної діяльності досягається в багатьох країнах за рахунок переходу від «лінійної моделі інновацій» (у основі якої лежить традиційний ланцюжок: «фундаментальна наука – прикладна наука – проектування – виробництво») до «спіральної моделі», що базується на тісній взаємодії (стратегічному партнерстві) академічної науки (представленою НДІ і університетами), корпоративного бізнесу і держави. Університет в такому випадку орієнтується не на навчальний план, а на комплекс чотирьох взаємообумовлених процесів (процес дослідження, процес проектування, процес переведення знань, отриманих в процесі дослідження і проектування, в учбовий

процес) і власне учбовий процес). У великих компаніях, орієнтованих перш за все на розвиток відповідного економічного кластера, функції підготовки інноваційно активних лідерів переймають на себе корпоративні університети.

Важливою частиною індустріальної, регіональної та інноваційної політики в Казахстані, як і в усьому світі, є підтримка кластерної ініціативи. Ініціативи у галузі кластерного розвитку є новим важливим напрямом економічної політики Казахстану, який став можливим завдяки раніше докладним зусиллям для макроекономічної стабілізації, приватизації, відкриття ринку і зниження комерційних витрат. За результатами аналітичних досліджень, проведених американською консалтинговою компанією «JE Austin» та М. Портером, перспективним визначено формування семи пілотних кластерів у таких галузях, як туризм, транспортна логістика, нафтогазове машинобудування, текстильна промисловість, харчова промисловість, металургія, виробництво будівельних матеріалів.

У Казахстані сформована дворівнева система технопарків - шість національних і сім великих регіональних міст в Алма-Аті, Караганді, Уральську, Чимкенті, Усть-Каменогорську, Петропавловську та Астані. Відмінною особливістю національних технопарків є наявність галузевої спрямованості в їх діяльності та режиму Спеціальної економічної зони (СЕЗ) з пільговим оподаткуванням.

Особливої уваги заслуговує фінансування інноваційних проектів, спрямованих на енергозбереження. Питання енергозбереження є актуальним на будь-якому рівні як в межах України, так і за її межами. Фінансування витрат на зниження витрачання енергетичних ресурсів може бути здійснене як за рахунок власних коштів підприємств, так і шляхом використання державних цільових програм, коштів міжнародних інвесторів та організацій.

Іншим напрямом покращення стану фінансового забезпечення інноваційної діяльності можна вважати венчурне фінансування. Розвиток венчурного фінансування як самостійного підприємництва спостерігається з кінця 50-х років у США, а різноманітність його форм – у 60-80-х роках ХХ ст. Перший венчурний фонд, утворений у США в 1961 р., інвестував

у нове виробництво всього 3 млн. доларів, а через кілька років повернув інвесторам близько 90 млн. доларів [2, с. 41].

Існують різні підходи щодо визначення сутності венчурного капіталу. Європейська асоціація прямих приватних інвестицій і венчурного капіталу [3] визначає венчурний капітал як кошти професійних учасників ринку, що інвестуються спільно з підприємницькими коштами для фінансування початкових стадій (посівної і стартової) або на етапі розвитку. Компенсацією високого рівня ризику, прийнятого на себе інвестором, є очікування підвищеної норми винагороди на інвестиції, що здійснюються.

У роботах західних вчених в більшості джерел венчурним капіталом вважають інвестиції в новостворювані підприємства, які не мають належного фінансового забезпечення. Так, Френк Дж. Фабоцці зазначає, що венчурний капітал – це інвестиції в новий, створюваний бізнес з привабливими перспективами росту, який не має доступу на фондовий ринок [4, с. 889]. Схожий підхід до визначення сутності венчурного капіталу має й Розенберг Дж. М., який розуміє під венчурним капіталом засоби, інвестовані в підприємства, які зазвичай не мають доступу до традиційних джерел капіталу; засоби, отримані в результаті емісії нових акцій, а також реінвестовані грошові суми власників акцій [5, с. 358]. На думку Сілвера А. Д. венчурний капітал – це інвестиції, що здійснюються на ранніх стадіях розвитку підприємств. Метою створення фондів венчурного капіталу є пошук економічно привабливих заходів, які не мають належного фінансового забезпечення, реалізація яких може принести значний прибуток [6].

У працях вітчизняних вчених при визначенні венчурного капіталу акцент ставиться саме на його ризикову природу. Антонюк Л. Л., Поручник А. М., Савчук В. С. зазначають, що венчурний капітал відображає систему відносин між суб'єктами венчурного підприємництва, що забезпечує акумуляцію вільних коштів і вкладення їх в інноваційні проекти з метою дослідження, освоєння та комерціалізації нововведень [2, с. 333]. В тлумачному словнику української мови венчурний капітал визначено як якісно новий спосіб фінансування ризикованого підприємства [7, с. 121].

В окремих працях зазначають, що венчурний капітал – це інтелектуальний диверсифікатор, адже крім фінансових послуг він виконує послуги пов'язані з управлінням, маркетинговим та інформаційним обслуговуванням тощо [8, с. 70-71].

Окремі західні вчені вважають, що найважливішу роль венчурний капітал відіграє не на етапі створення, а в процесі комерціалізації інновацій, а більш ніж на 80% від грошей, вкладених венчурними капіталістами йде в будівництво інфраструктури, необхідної для розвитку бізнесу – в рахунок інвестицій (виробництво, маркетинг і збут) і балансу (придбання основних засобів та оборотного капіталу) [9].

Отже, венчурний капітал – це ресурси, інвестовані в підприємства, які займаються інноваційною діяльністю та зазвичай не мають доступу до традиційних джерел капіталу. При цьому, венчурний капітал передбачає використання як матеріальних ресурсів, так і в першу чергу інтелектуальних, адже без належного інтелектуального забезпечення не може йти мова про інновації та інноваційну діяльність. Тобто венчурний капітал за суттю є поєднанням фінансових та інтелектуальних ресурсів, яке надає можливість, незважаючи на високий рівень ризику у випадку ефективної реалізації інноваційної діяльності, отримувати високий рівень прибутку.

Учасниками інвестиційного процесу при венчурному інвестуванні завжди є три сторони: винахідник як носій ідеї – інтелектуальної власності; підприємець, що розвиває бізнес на основі використання цієї власності; венчурний інвестор, що вкладає гроші в розвиток бізнесу. Всі вони мають свої частки у фірмі (підприємстві), яка функціонує і розвивається на засадах ефективного використання інтелектуальної власності, причому частка венчурного інвестора не завжди є домінуючою [10, с. 26]. Метою венчурного інвестора є забезпечення такого розвитку підприємства, який надасть змогу в перспективі забезпечити зростання його вартості. Це надасть змогу венчурному інвестору не лише повернути вкладений венчурний капітал, проте й отримати значний прибуток.

Венчурне фінансування є доцільним не лише для малих підприємств, проте й для середніх та великих. Зокрема В. В. Зянько зазначає, що великі підприємства можуть створювати дочірні інноваційні фірми з метою пошуку і фінансування

найважливіших з точки зору комерційної діяльності інновацій виробничого характеру [11, с. 177]. Даний підхід можна зустріти і в працях З. Варналія, С. Дриги, на думку яких перспективи розвитку в Україні венчурного фінансування як форми інтеграції великих і малих структур пов'язані, перш за все, з реалізацією потенціалу промислово-фінансових груп [12, с.12]. Взаємодія останніх із малими інноваційними фірмами сприяла б вирішенню протиріччя між творчими можливостями вітчизняних вчених, які незатребувані, і необхідністю керованого оновлення технічної основи фактично всіх галузей народного господарства.

На сьогодні в Україні частка венчурних фондів в загальній кількості Інститутів спільного інвестування складає домінуючу частку порівняно із іншими складовими (таблиця 1).

Так, станом на 2011 р. питома вага венчурних фондів в загальній кількості інститутів спільного інвестування складала 77,07%, а впродовж 2007-2011 рр. перевищувала 75%.

Таблиця 1

Динаміка кількості венчурних фондів в загальній кількості Інститутів спільного інвестування

| Рік | Загальна кількість Інститутів спільного інвестування (ІСІ) | Кількість венчурних фондів | Питома вага венчурних фондів в загальній кількості ІСІ |
|------|--|----------------------------|--|
| 2007 | 577 | 457 | 79,20 |
| 2008 | 888 | 681 | 76,69 |
| 2009 | 985 | 740 | 75,13 |
| 2010 | 1095 | 827 | 75,53 |
| 2011 | 1125 | 867 | 77,07 |

Джерело: Складено за даними [13]

Суттєвою є й вартість чистих активів венчурних фондів (рис. 1). Разом з тим, в більшості випадків вітчизняні венчурні фонди не виконують свого безпосереднього призначення – фінансування інноваційної діяльності, а створені з метою використання наявних податкових пільг для даного типу підприємств.

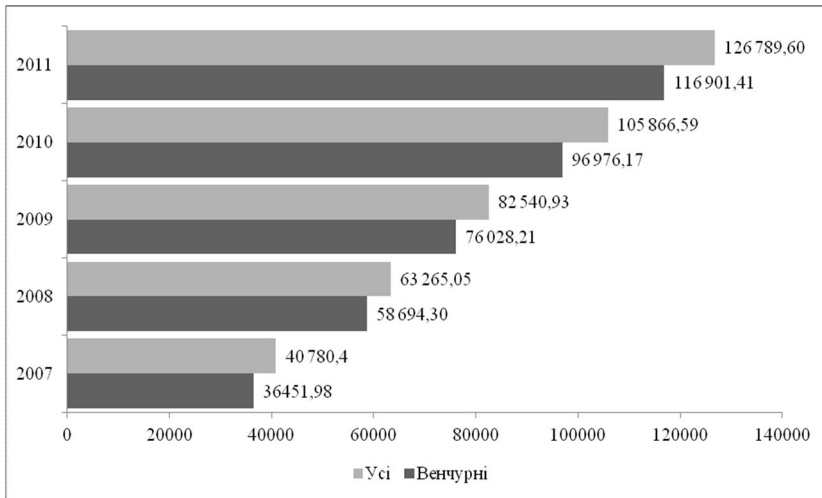


Рисунок 1. Динаміка вартості чистих активів Інститутів спільного інвестування та венчурних фондів в Україні
Джерело: Складено за даними [13]

Отже, венчурний капітал створює можливості поживлення інноваційної діяльності. Більше того, на сьогодні є доцільним використання венчурного фінансування не лише в сфері малого підприємництва, проте й середніх та великих підприємств. З цією метою необхідним є налагодження тісних зв'язків в сфері наукового співробітництва між підприємствами та вищими навчальними закладами, залучення венчурних інвесторів. Поживлення зростання обсягів венчурного капіталу може бути ініційоване і зі сторони держави, в першу чергу шляхом більш надійного гарантування та створення сприятливих умов для венчурних інвесторів.

Таким чином, венчурний капітал за суттю є поєднанням фінансових та інтелектуальних ресурсів, яке надає можливість, незважаючи на високий рівень ризику у випадку ефективної реалізації інноваційної діяльності, отримувати високий рівень прибутку.

Отже, доцільним є подальший розвиток венчурного фінансування та вживання заходів зі сторони держави щодо виконання венчурними фондами їхнього безпосереднього призначення. Крім того, підприємствам доцільно більш активно

співпрацювати не лише із фінансовими установами, а й з вищими навчальними закладами, які можуть стати суттєвим ресурсом інтелектуального капіталу. Активний розвиток венчурного фінансування створить можливості активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.

Список використаних джерел

1. Зянько В. В. Інноваційна діяльність підприємств та її фінансове забезпечення в умовах трансформаційних змін економіки України : монографія / В. В. Зянько, І. Ю. Єпіфанова, В. В. Зянько – Вінниця : ВНТУ, 2015. – 168 с.

2. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: монографія/ Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.

3. European private equity & venture capital association [Electronic resource]. – Available from: <http://www.evca.com>

4. Фаборцци Ф. Управление инвестициями : пер. с англ. / Фаборцци Ф. – М. : ИНФРА –М., 2000. – 932 с.

5. Розенберг Дж. М. Инвестиции: Терминологический словарь. – М.: Инфра-М, 1997. – 400 с. – (Библиотека словарей Инфра-М).

6. Silwer A.D., Venture capital. The Complete Guide for Investors, New York: John Wiley and Sons, 1985, 259 p.

7. Великий тлумачний словник сучасної української мови / Голов. ред. В. Т. Бусел, редактори-лексикографи: В. Т. Бусел, М. Д. Василега-Дерибас, О. В. Дмитрієв, Г. В. Латник, Г. В. Степенко. – К.: Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. – 1728 с.

8. Редіна Н.І. Венчурний капітал у ринковій економіці / Н.І. Редіна, Н.Ю. Пікуліна – Д., 2005 – 206 с.

9. Bob Zider How venture capital works // Harvard business review. – 1998. – November–December. – pp. 131-139.

10. Лапко О. О. Венчурний капітал як джерело фінансування інноваційного розвитку економіки / О. О. Лапко // Економіка і прогнозування. – 2006. – № 3. – С. 25–42.

11. Зянько В. В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку / В. В. Зянько. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2008. – 397 с.

12. Варналій З. Кооперація великих і малих підприємств як чинник підвищення конкурентоспроможності підприємництва в Україні/ З.Варналій, С. Дрига // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2010. - №1. – С. 5-16.

13. Офіційний сайт УАІБ – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.uaib.com.ua>.

© Джеджула В.В., Єпіфанова І.Ю., 2016

3.4. Обґрунтування необхідності управління грошовими потоками підприємства

Грошові потоки є найважливішою сферою будь-якого бізнесу. Вважається (за даними огляду Business Development Bank Of Canada), що управління грошима є другим за важливістю викликом для менеджерів найвищої ланки після маркетингу та продажів з точки зору життєздатності бізнесу [1, с.2]. Власника завжди цікавить питання щодо здатності його бізнесу не тільки приносити прибуток, а й заробляти реальні гроші, отримуючи їх вчасно. Але для багатьох вітчизняних підприємств, особливо тих, хто відноситься до суб'єктів малого та середнього бізнесу, розуміння важливості процесу управління грошовими потоками носить здебільшого теоретичний характер. В практичній же площині реального контролю за обсягами, напрямками руху, збалансованістю та узгодженістю у часі між вхідними та вихідними потоками не спостерігається. Слід зауважити, що дуже часто підприємства, якщо це не визначено обов'язковими нормативними вимогами (як, наприклад, для публічних акціонерних товариств), навіть не складають Звіту про рух грошових коштів (форма №3). В таких умовах брак контролю за обсягами грошових потоків та їх ефективним управлінням призводить до постійної нестачі грошових коштів, наслідком чого є низька платоспроможність, нездатність вчасно виконувати власні зобов'язання та неспроможність підприємства здійснювати програми інвестиційного розвитку для досягнення кращих результатів у майбутньому.

Управління грошовими потоками – це важливий процес фінансового управління, який потребує специфічних навичок та компетенцій у менеджерського складу, розробки системи ключових індикаторів та показників для визначення оптимальних обсягів грошових потоків за видами діяльності, їх регулярності, своєчасності надходжень, достатності та ін., а також наявності на підприємстві організаційної підсистеми у складі фінансової служби, яка здійснює контроль та управління за всіма процесами руху грошей. Ефективне управління грошовими потоками дозволяє підприємству запобігти фінансових негараздів та забезпечити цілісне бачення власних фінансово-господарських процесів зсередини, адже характер руху грошових потоків дає

доволі чітко уявлення про хід процесів господарської діяльності та дозволяє своєчасно виявити вразливі ділянки з точки зору фінансового забезпечення. Тому метою даного дослідження є виявлення основних ключових питань щодо управління грошовими потоками підприємства та їх вплив на ліквідність та платоспроможність.

Грошові потоки відображають рух грошей на рахунки та з рахунків підприємства за різними сферами його діяльності (операційною, інвестиційною та фінансовою) за визначений період часу. Тривалість циклу вхідних та вихідних грошових потоків відіграє визначальну роль для фінансового благополуччя підприємства, оскільки запорукою його фінансової стабільності вважається перевищення вхідних грошових потоків над вихідними, тобто здатність формувати позитивний чистий грошовий потік.

Управління грошовими потоками передбачає необхідність планування та прогнозування грошових надходжень та виплат з метою узгодження у часі короткотермінових ліквідних ресурсів з бізнес-потребами підприємства як поточного, так і довгострокового характеру.

Важливим є розуміння того, що прибуток є категорією не тотожною з грошима [2]. Прибуток формується як різниця між доходами та витратами підприємства, які відносяться до певного звітного періоду, незалежно від того, чи відбувалося при цьому витрачання та отримання грошових коштів. Отже, концепція прибутку має бухгалтерську природу та знаходить своє відображення у Звіті про фінансові результати підприємства, який в обов'язковому порядку складає будь-який господарюючий суб'єкт. Грошові ж потоки, навпаки, відображають лише операції з грошима та характеризують характер їх руху – вхідний або вихідний. Наприклад, відбулося грошове надходження від дебіторської заборгованості або здійснено оплату грошима за отримані товари – також в межах певного звітного періоду часу. Оскільки надходження грошей не завжди співпадає у часі з необхідністю здійснювати термінові платежі, у підприємства постійно можуть виникати складнощі з ліквідністю, навіть незважаючи на те, що бізнес є прибутковим в сенсі бухгалтерських документів та звітів. Можна також зауважити, що в спеціальній літературі описано чимало прикладів щодо викривлень фінансової звітності, а отже, і величини прибутку,

отримуваного підприємством [3]. Але набагато складніше це зробити з грошовими потоками, оскільки наявність або відсутність грошей є очевидною, а джерела їх надходжень та витрачань, як правило, документально підтвержені. Таким чином, контроль за рухом грошових потоків та цілеспрямоване управління їх рухом дозволяє підприємству отримати більш чітку уяву про фінансові можливості або складнощі підприємства на кожному етапі його розвитку.

Аналіз ряду досліджень доводить наступні факти [1]:

1) неефективний процес управління грошовими потоками або його відсутність є однією з вагомих причин, що призводять до неспроможності бізнесу;

2) багато підприємств мають фінансові складнощі втрачають вартість, або, навіть банкрутують, внаслідок хронічної нестачі готівки та нездатності вчасно виконати свої зобов'язання, при цьому, будучи подекуди навіть прибутковими за показниками звітності;

3) проблеми та складнощі в управлінні грошовими потоками є актуальними та розповсюдженими для менеджерів компаній у будь-якій країні світу.

Зважаючи на це, важливість управління грошовими потоками (або cash-management) є вкрай важливим з наступних причин:

– скорочення грошових потоків або присутність хронічних проблем з наявністю ліквідних джерел свідчить про нездатність підприємства генерувати достатню кількість грошей та можливі складнощі із залученням фінансування, наприклад, на кредитній основі);

– наявність системи управління грошовими потоками та контроль за рухом грошових коштів здатні вчасно попередити керівництво як про можливі майбутні загрози, так і виявити певні можливості для покращення бізнесу;

– управління грошовими потоками дає можливість суттєво покращити модель управління робочим капіталом, вчасно узгоджуючи поточні фінансові потреби з доступними короткостроковими джерелами фінансування;

– впровадження системи управління грошовими потоками дозволяє вивільнити капітал з метою його подальшого

реінвестування, не вдаючись до боргового фінансування або додаткового залучення коштів власників;

– концепція грошових потоків останнім часом виступає ключовим індикатором, який вимірює показники діяльності бізнесу та його вартість (на відміну від показників операційного прибутку – ЕВІТ або прибутку з урахуваннями амортизації – ЕВІТДА і т. ін.);

– успішні компанії, які впроваджують та розвивають системи управління грошовими потоками, володіють великою кількістю стратегічних можливостей, оскільки вони спроможні здійснити цілісний погляд на розвиток власного бізнесу, та оцінити вплив окремих чинників в короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Ще одним важливим аспектом, який підкреслює необхідність суттєвої уваги до управління грошовими потоками є те, що на сьогоднішній день (за висловленням Уоррена Баффета) вартість будь-якої акції, облігації або бізнесу визначається припливом чи відпливом грошових коштів – дисконтованими по відповідній ставці дисконту, - які очікуються впродовж терміну використання активу [4]. Важливість прибутку при цьому є беззаперечною, адже за відсутності прибуткової діяльності жодне підприємство не в змозі генерувати грошові потоки на постійній основі. Але поряд з цим, прибуток свідчить про процеси, які вже відбулися в минулому, містить інформацію минулих періодів, тому може бути використаним лише в обмеженому обсязі, а при оцінці, наприклад, майбутньої ефективності виникають певні обмеження при використанні даного показника.

Слід зауважити, що вартість буде створена лише в тому разі, коли гроші повернуться в компанію, а в кінцевому підсумку – інвестору. Визначити цей факт можна тільки за умови аналізу та контролю за рухом грошових потоків [5].

Управління грошовими потоками має охоплювати різні сторони діяльності підприємства. Для нормально функціонуючого суб'єкта, який здійснює прибуткову господарську діяльність, найбільший обсяг грошового потоку формується за підсумками його операційної діяльності. Тому особливий контроль має здійснюватися саме за своєчасними надходженнями та витрачаннями коштів за цим видом діяльності. З цією метою підприємства складають бюджети різних видів,

здійснюють контроль за величиною запасів та обсягами дебіторської заборгованості, розробляють умови кредитної політики тощо (рис. 1).

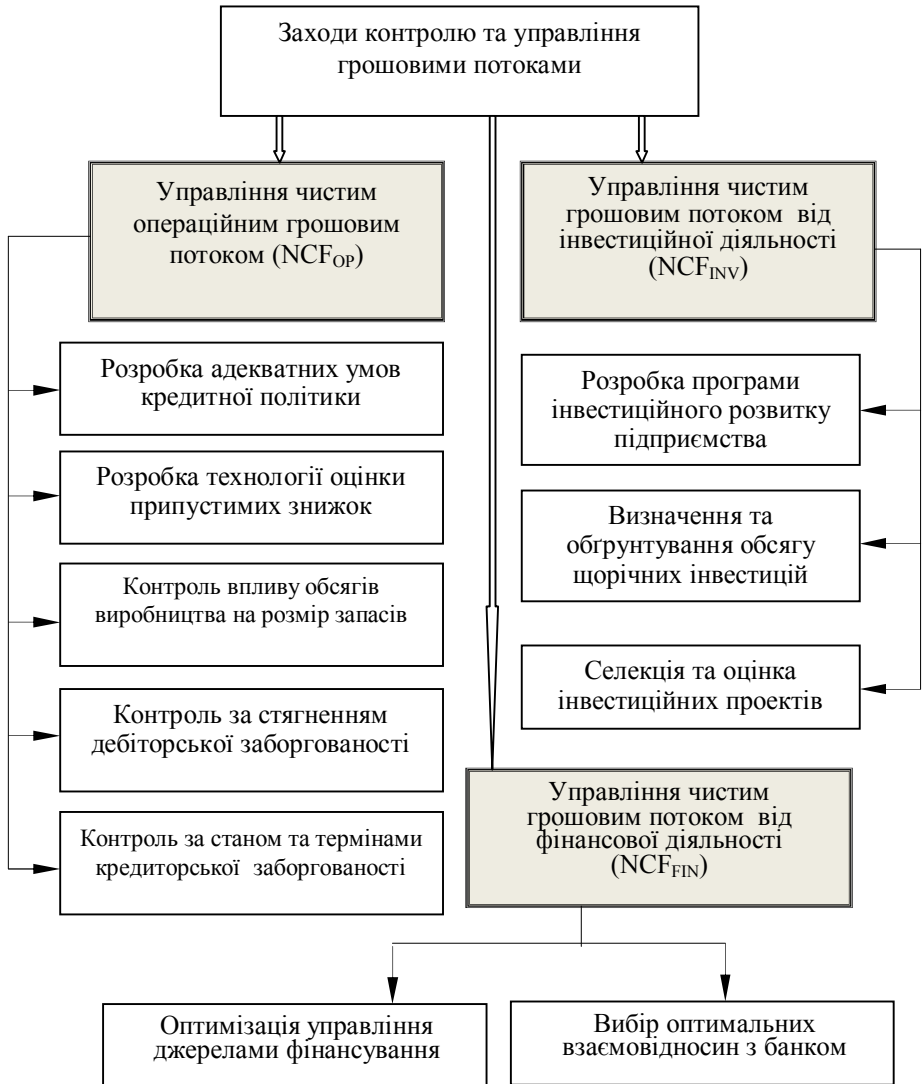


Рисунок 1. Основні напрями контролю та управління грошових потоків підприємства

Джерело: Складено автором

Як вже зазначалося, грошові потоки підприємства віддзеркалюють його здатність отримувати віддачу від вкладених інвесторами коштів. Тобто, будучи продисконтованими з урахуванням певної вартості капіталу, який було залучено для формування активів з метою отримання майбутньої вигоди, вони відображають сучасну вартість наявного бізнесу. А за умови складнощів з отриманням грошових потоків, або їх недостатністю, вартість самого підприємства буде знижуватися, навіть, незважаючи на отримуваний підприємством прибуток.

Так, в [2, с.66] наводиться приклад, коли відома компанія Ashley Corporation за умови зростання продажів отримала втрату вартості на 5 млн. дол. (з 87,6 млн. дол. до 82,6 млн. дол.). Це відбулося внаслідок того, що при зростанні продажів і, навіть прибутку, цього прибутку не було достатньо задля забезпечення вартості капіталу для додаткових інвестицій в активи.

Тобто, якщо здійснювати управління тільки за критерієм прибутку, компанія може втрачати вартість, що знаходить своє відображення у величині та якості грошових потоків. Тобто, при оцінці вартості підприємства (бізнесу) ключову роль відіграють вільні грошові потоки (FCF – *Free Cash Flow*). Порядок розрахунку вільного грошового потоку представлено в табл. 1.

Таблиця 1

Порядок розрахунку вільного грошового потоку

| Показник | Позначення |
|---|------------------|
| Операційний прибуток | ЕБИТ |
| + амортизаційні відрахування | DA |
| = прибуток до сплати відсотків, податків, включаючи амортизацію | ЕБИТDA |
| – сплачені податки | Taxes |
| = потік грошових коштів після сплати податків | CF _{OP} |
| ± зміни (- при збільшенні та + при зменшенні) в чистому оборотному капіталі за вирахуванням поточних безвідсоткових зобов'язань | ΔNWC |
| – інвестиції в основні засоби (капітальні витрати) та інші довгострокові активи | INV |
| = вільний грошовий потік | FCF |

Отже, вільний грошовий потік (FCF) відіграє провідну роль у багатьох оціночних процесах та має визначальне значення для

інвестора, адже характеризує кошти, які є доступними для власника [6]. Але при оцінці вільного грошового потоку існує одне обмеження – незважаючи на свою значущість, він не може при першому приближенні надати однозначного критерію при тлумаченні щорічної поточної діяльності. Це відбувається внаслідок того, що вільний грошовий потік може мати від’ємне значення за однією з двох умов:

1) низький рівень прибутку, внаслідок чого підприємство є нерентабельним;

2) прибуткове підприємство здійснює високий рівень інвестицій.

Внаслідок даного обмеження використання лише одного абсолютного значення показника FCF недостатньо. Слід також при цьому здійснювати постійний моніторинг та порівняння рівня операційної рентабельності та витрат на капітал (вартості капіталу – WACC).

Слід також зауважити, що управління підприємством тільки за критерієм прибутку не відбиває цілісної ситуації підприємства. Розглянемо приклад одного з вітчизняних металургійних підприємств, яке виготовляє трубну продукцію та технологічну оснастку. Вихідні дані за п’ять років отримано за інформацією публічної звітності, яка є у відкритому доступі. Всі роки підприємство було прибутковим та отримувало операційний прибуток на рівні 1% - 6% за показником прибутковості продажів. При цьому грошовий потік від операційної діяльності та вільний грошовий потік відображали дещо іншу картину фінансової ситуації на підприємстві (табл. 2).

Протягом 2011 – 2015 років відбувалося майже постійне зростання операційного прибутку. При цьому величина вільного грошового потоку була вкрай нестабільною та різноспрямованою. Крім того, що чіткої кореляції між величиною операційного прибутку та грошовими потоками не простежується. Тобто, підтверджується факт, що наявність прибутку не означає автоматичного наявності грошей у підприємства.

Так, у 2014 році підприємством було отримано найвищу суму прибутку (за даними Звіту про фінансові результати), але при цьому спостерігався найбільший від’ємний вільний грошовий потік за всі 5 років, що аналізуються.

Таблиця 2

Показники прибутку та грошового потоку підприємства

| Показник | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 |
|---|-------|-------|-------|-------|--------|
| Операційний прибуток (ЕВІТ) | 1108 | 2401 | 2235 | 6164 | 3451 |
| Вільний грошовий потік (FCF) | -517 | 2677 | 5128 | -2888 | 977 |
| Чистий грошовий потік по операційній діяльності (NCF_{OP}) | -599 | 5219 | 12825 | -5630 | 11353 |
| Чистий грошовий потік по інвестиційній діяльності (NCF_{INV}) | 82 | -2542 | -7697 | 2742 | -10376 |
| Чистий грошовий потік по фінансовій діяльності (NCF_{FIN}) | -1376 | -2725 | -1609 | 0 | 0 |
| Операційна рентабельність продажу | 1,08% | 1,87% | 2,14% | 6,03% | 2,72% |

Виходячи з того, що у 2014 році чистий грошовий потік по фінансовій діяльності дорівнював нульовій позначці, підприємство скористалося грошовими коштами, накопиченими на рахунку у попередній менш прибутковий рік, але успішний з точки зору вільного грошового потоку. При цьому слід особливо наголосити на факті, що у 2013 році з відносно середнім рівнем рентабельності (2,14%), підприємство активно здійснювало також інвестиційну діяльність – рівень генерованого чистого операційного грошового потоку (NCF_{OP}) дозволив не тільки здійснити інвестиційні витрати на доволі високому рівні, а й сформувати вільний грошовий потік.

На рис. 2 представлено кореляційно-регресійний зв'язок між сумою операційного прибутку та вільного грошового потоку.

З отриманих даних бачимо, що сума вільного грошового потоку пов'язана з операційним прибутком підприємства не надто сильним зв'язком – коефіцієнт детермінації становить 0,69. Тобто, наявність прибутку є необхідною передумовою, але не є гарантією генерування вільного грошового потоку по підприємству.

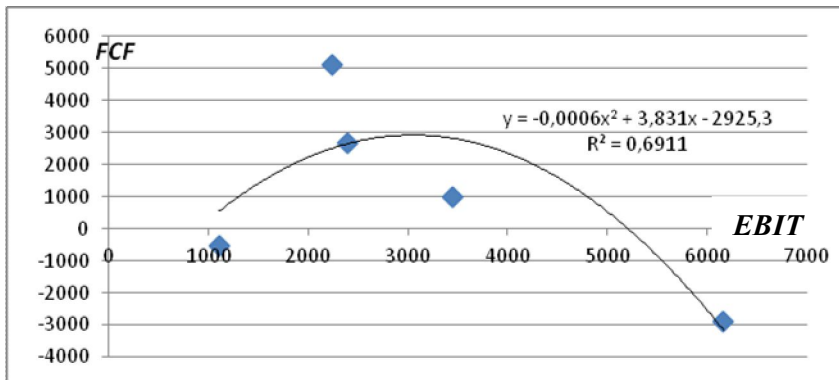


Рисунок 2. Залежність між рівнем операційного прибутку та вільним грошовим потоком

Даний приклад дає підтвердження тому факту, що прибуток відображає ті процеси, які відбувалися на підприємстві у минулі періоди, а грошові потоки, навпаки, - це показник, який орієнтований у майбутнє, та містить в собі певну інформацію про реальну здатність отримувати віддачу від вкладених коштів, що є особливо важливим для інвестора.

Таким чином, проведене дослідження дає змогу зробити наступні висновки. Важливим чинником підвищення ефективності фінансового управління господарською діяльністю підприємства є контроль за рухом грошових потоків, своєчасністю їх надходження та збалансованістю обсягів – як за обсягами, так і за видами діяльності. Наявність у підприємства організаційної підсистеми контролю та управління грошовими потоками дає можливість здійснити цілісний погляд на внутрішньогосподарську ситуацію, оцінити зовнішні загрози та виявити наявні можливості. Залучення в якості критерію управління обсягу вільного грошового потоку дозволяє оцінити не тільки результати, отримані в минулі звітні періоди, а й виявити перспективи підвищення вартості бізнесу з точки зору його можливостей генерувати грошові потоки для інвестора та підвищувати вартість підприємства.

Список використаних джерел

1. Cash flow management / BDC Viewpoints Study. Research and Market Intelligence at BDC. – April, 2014.

2. Мартін Д., Петті В. VBM – Управління, що базується на вартості: Корпоративна відповідь революції акціонерів / Пер. з англ.; за наук. ред. О.Б. Максимової, І.Ю. Шарапової. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 20016. – 272 с.

3. Dichev, I., Graham, J., Harvey, C., Rajgopal, S., 2013. Earnings quality: evidence from the field. *Journal of Accounting and Economics* 56, P.1–33.

4. Баффет У. Эссе об инвестициях, корпоративных финансах и управлении компаниями/ Пер. с англ.-М.: Альпина Бизнес Букс, 2005.- 268с.

5. Miculeac M. Analysis and accounting of total cash flow // *Annals of the University of Petroșani, Economics*, 12(1), 2012. – P. 205 – 216.

6. Brealey, R.; Myers, S.; Allen, F. (2006) *Corporate Finance*, Published by McGraw Hill, New York.

© Сокиринська І.Г., 2016

3.5. Міжнародний факторинг як інноваційний інструмент управління фінансовими ресурсами підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність

Міжнародний факторинг сьогодні широко використовується у іноземній практиці комерційної діяльності значного кола підприємств, оскільки здатен задовольнити одну із основних цілей підприємницького процесу – забезпечення достатнього рівня грошових коштів у господарському обороті. Окрім цього, його застосування забезпечує подолання проблеми, з якою доволі часто зіштовхуються більшість учасників ринкових відносин – виникнення ризику неплатежів. Особливо це стосується зовнішньоекономічної практики комерційного кредитування, коли набагато складніше оцінити достатність рівня платоспроможності свого потенційного іноземного партнера.

Дослідження у сфері міжнародного факторингу вели такі іноземні вчені, як Л. Клаппер, Ф. Селінджер, А. Приходько Ю. Алексанова, Н. Газдюк та ін. Серед українських науковців слід виділити М. Денисенко, О. Кириченко, Н. Тарабою та О. Пальчук. Не дивлячись на численні рекомендації та спроби впровадження міжнародного факторингу у практику зовнішньоекономічної діяльності, в Україні він все ще залишається категорією недостатньо висвітленою у наукових джерелах і не достатньо застосованою підприємцями. Цьому є

свої беззаперечні пояснення і обґрунтування, які власне і лежать в основі нашого дослідження.

В умовах міжнародних відносин кредитний ризик постачальника особливо зростає при постачанні товарів на експорт, що пов'язано з більшими труднощами оцінки платоспроможності іноземних клієнтів, тривалішими строками документу та товарообігу, факторами політичної нестабільності в країнах-учасниках цих відносин. Завдяки міжнародному факторингу стає можливим значно спростити процедури визначення кредитоспроможності імпортера, страхування ризиків, інкасування вимог та ін.

Існує декілька визначень поняття «факторинг». У англійському походженні це – «посередник, агент». А. М. Мороз дає визначення факторингу як «операції, яка поєднує в собі низку посередницько-комісійних послуг з кредитуванням оборотного капіталу суб'єкта господарювання. Основою факторингу є перевідступлення першим кредитором прав вимоги боргу третьої особи другому кредитору з попередньою або наступною компенсацією вартості такого боргу першому кредитору. Фактично банк (факторингова компанія) купує рахунки-фактури постачальника за відвантажену продукцію, виконані роботи чи надані послуги [1, С. 218-222]».

Сутність міжнародного факторингу у науковій літературі визначається наступним: фактор (банк або спеціалізована фінансова установа, що має дозвіл на здійснення факторингових операцій) звільняє експортера від фінансової ваги експортного договору, що обумовлює особливу вигоду при наявності обмежень на строк платежу при валютному регулюванні країни-експортера (характерно для України), для надання змоги підприємству приділити більше уваги безпосередньо основній діяльності [2- 4]

Специфіка факторингових операцій обумовлена притаманними їм рисами кредитних і одночасно фінансових відносин. Факторинг проявляється як комплексна послуга, що включає фінансування боргових вимог, страхування кредитних ризиків і ризиків ліквідності при комерційному кредитуванні, облік і управління дебіторською заборгованістю, бухгалтерський та консалтинговий супровід. У той час, коли внутрішній факторинг передбачає, що постачальник, покупець і фактор перебувають під юрисдикцією однієї країни, при зовнішньому

або міжнародному факторингу суб'єкти факторингової угоди перебувають під юрисдикцією різних країн [5].

Міжнародний факторинг можна впевнено віднести до інноваційних форм управління бізнесом, особливо це стосується України, адже в іноземних розвинутих економіках він успішно застосовується уже протягом багатьох років. В умовах української економіки факторинг доки не набув значного поширення у зв'язку з нестабільністю економічного і політичного середовища, відсутністю чіткої законодавчої та інформаційної бази, системних підходів до процесів регулювання економіки.

Значним поштовхом для розвитку міжнародного факторингу у світових масштабах стала, прийнята у травні 1988 р., на дипломатичній конференції Організації Об'єднаних Націй, Конвенція про міжнародний факторинг, розроблена Міжнародним інститутом з уніфікації приватного права (УНІДРУА).

7 січня 2002 Конвенцію було підписано 14 державами і ратифіковано Угорщиною, Італією, Латвією, Нігерією, ФРН та Францією. Наша країна брала участь у роботі над Конвенцією, однак ратифікувала її лише у 2006 р. [6].

Результат роботи зазначеної конференції свідчить про те, що в світовій практиці, починаючи з кінця ХХ ст. все більше суб'єктів господарювання прагнули використовувати цей інструмент у своїй діяльності і його уніфікація була вимушеною мірою, націленою на перспективу зовнішньоекономічної співпраці, зближення економічних інтересів, розвитку міжнародного партнерства, а також подолання міжнародної кризи неплатежів, адже, по суті, основна функція факторингу – забезпечення роботи компанії таким чином, щоб, надаючи відстрочку платежу своїм покупцям, підприємство не відчувало нестачі обігових коштів.

Для України приєднання до Конвенції – вагомий крок у розвитку міжнародної торгівлі, яка потребує щоразу нових механізмів фінансування з урахуванням специфіки взаємовідносин з іноземними партнерами. Факторинг дає можливість національному постачальникові створити оптимальні умови для концентрації зусиль на основній, виробничій діяльності, прискорювати обіг капіталу і відповідно збільшувати свої прибутки та розширювати промислові горизонти.

Вихід на зарубіжні ринки, завоювання нових сегментів та споживачів, просування нових, інноваційних або вже існуючих товарів, розширення масштабів своєї діяльності тощо – все це передбачає взаємодію з іноземними бізнес-партнерами, з якими сьогодні контактує майже кожна фірма, здійснюючи свою господарську діяльність. З урахуванням даного аспекту, в процесі дослідження міжнародного факторингу, ми звернули увагу саме на дослідження особливостей його здійснення з позиції складу учасників (прямий і непрямий міжнародний факторинг), тобто контрагентів: експортера, імпортера та фактора. Адже основними учасниками факторингової операції є клієнт-експортер, фактор (фактор з експорту чи/та фактор з імпорту) і дебітор-імпортер (дебітори-імпортери), і основні наслідки та результати діяльності компанії пов'язані з організацією роботи та системою взаємовідносин саме між цими контрагентами.

Але спершу слід уточнити деякі позиції:

- основним учасником операцій з міжнародного факторингу є фактор (посередник), тобто комерційний банк або факторингова компанія, який в процесі факторингової угоди взаємодіє не тільки з клієнтом (експортером товарів), а і з його дебіторами (імпортерами). Дебіторів зазвичай декілька, часто їх кількість може досягати декількох десятків;

- під прямим факторингом передбачається наявність трьох суб'єктів: виробника, факторингової компанії з експорту і покупця товару, що одночасно є боржником, і при цьому перші два суб'єкти знаходяться, як правило, на території однієї країни, а покупець на території іншої;

- під непрямим (опосередкованим) факторингом передбачається наявність чотирьох діючих суб'єктів: виробника, фактора з експорту, фактора з імпорту і покупця. Фактор з експорту не вступає в безпосередні відносини з іноземним покупцем, а лише з факторинговою компанією з імпорту, що знаходиться в країні імпортера [7, С. 311-312].

Ми спробували систематизувати основні переваги, які можливо отримати від впровадження міжнародного факторингу у практику зовнішньоекономічної діяльності, і, навпаки, основні недоліки, які виникають під час вибору та використання зазначених видів факторингу, з метою обґрунтування перешкод, які спонукають підприємців відмовлятися від їх використання у своїй господарській практиці (табл. 1 та 2).

Таблиця 1

Порівняльні переваги та недоліки використання прямого та непрямого факторингу

| Види факторингу | Переваги виду | Недоліки виду |
|-----------------|---|--|
| Прямий | <ul style="list-style-type: none"> - менша ніж при непрямому факторингу кількість посередників; - менші ніж при непрямому факторингу витрати на факторингові послуги; - відсутність необхідності підключення факторингової компанії країни імпортера при прямому експортному факторингу; - достатньо висока швидкість здійснення операції. | <ul style="list-style-type: none"> - більш ризиковане порівняно з непрямим факторингом використання; - наявність у експортерів побоювання, що вторгнення факторингової компанії негативно вплине на відносини між експортером та його клієнтами; - значні труднощі при оцінці кредитоспроможності закордонних клієнтів та інкасуванні вимог; - наявність недостатньої поінформованості клієнтів про фінансову стабільність компанії; - труднощі у міжнародних (валютних) розрахунках. |
| Непрямий | <ul style="list-style-type: none"> - наявність постійного клієнта; - відсутність високого ризику під час проведення операції; - можливість розподілити функції й ризику між фактором з імпорту, розміщеним у країні імпортера, і фактором з експорту, розміщеним у країні експортера; - кожен з факторів має договірні відносини з вітчизняним клієнтом, кредитоспроможність якого фактору відома; - у фактора з імпорту, боргові вимоги є внутрішніми, а не зовнішніми, як у факторингової компанії експортера. | <ul style="list-style-type: none"> - більша ніж при прямому факторингу кількість посередників; - більша ніж при прямому факторингу тривалість здійснення угоди (аналітичне опрацювання факторинговою компанією імпортера та факторинговою компанією експортера, одержаної від клієнту фінансової інформації); - протиріччя у законодавстві країн експортера та імпортера; - труднощі у міжнародних (валютних) розрахунках. |

Джерело: Складено авторами

Таблиця 2

Загальні переваги та недоліки використання прямого та непрямого факторингу

| Переваги та недоліки | Види факторингу | |
|----------------------|---|----------|
| | Прямий | Непрямий |
| 1 | 2 | |
| Загальні переваги | <ul style="list-style-type: none"> - прискорення оборотності грошових коштів; - зменшення дебіторської заборгованості; - страхування можливих ризиків неплатежу з боку дебітора; - отримання під заставу дебіторської заборгованості більш раннього фінансування; - одержання беззаставного й відновлювального фінансування; - виплати по факторингу в день фактичної оплати дебітором поставленого клієнтом товару; - поліпшення структури балансу; - ліквідація касових розривів; - віднесення на собівартість витрати на сплату комісійної винагороди за факторингом; - відсутність обкладання операцій ПДВ; - швидкість і простота використання порівняно з іншими фінансовими інструментами; - автоматичне і негайне здійснення фінансування при наданні рахунку-фактури і накладної; - відсутність підтвердження про операцію від міжнародних банків з рейтингом не нижче ААА; - оформлення документів на співпрацю на постійній основі (тобто не на одну угоду); - 100% виключення ризику несплати з боку покупця; - економія на управлінських витратах (витрати на зарплату, оскільки ведення бухгалтерських книг, тощо здійснюється факторинговою компанією; витрати на утримання бухгалтерського відділу замовника; допомога фактора в управлінні дебіторською заборгованістю); - розширення обсягу торгових угод; - підвищення конкурентоспроможності, шляхом надання покупцям пільгових умов оплати товару (відстрочення) під надійну гарантію; - неплатіж боржником переслідується шляхом юридичної дії у країні покупця, причому представник факторингової компанії надає допомогу цій компанії. | |

| 1 | 2 |
|-------------------|--|
| Загальні недоліки | <ul style="list-style-type: none"> - більшість факторингових операцій контролюються кліринговими банками, тому таке фінансування дорожче ніж процентні витрати з банківського авансу; - обов'язкове інформування банку-експортера про передачу боргів експортера факторинговій компанії, інакше банківське забезпечення фінансування, яке надається експортеру, може бути зменшено, і банк може переглянути джерела кредитування, які надаються експортеру; - наявність валютного ризику та необхідність додаткового укладання форвардних валютних контрактів на суми, які не покриті факторинговою компанією; - ліміт по страхуванню боргів факторинговою компанією для конкретного іноземного покупця; - значні розбіжності в законодавстві України, невідповідність умовам уніфікації, згідно Конвенції про міжнародний факторинг. |

Джерело: Складено авторами

Слід окремо віділити одну особлива проблему, яка об'єднує і прямий, і непрямий міжнародний факторинг, і яка виникає під час здійснення усіх зовнішньоекономічних операцій – валютні розрахунки, а зокрема, передача від фактора клієнту коштів за відступленою вимогою. Річ у тім, що ціна первісного зовнішньоекономічного контракту встановлюється, як правило, в іноземній валюті. Таким чином, фактор перераховуватиме клієнтові валюту, тобто надалі розрахунки між клієнтом та фактором мають відбуватися також у ній.

Але, господарське законодавство України встановлює загальне правило щодо необхідності здійснення розрахунків у національній валюті, крім особливих випадків, коли суб'єкти господарювання мають окремо встановлене законом право проводити розрахунки в іноземній валюті.

Відповідно до ст.7 Декрету Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» від 19.02.1993 р. № 15-93 (далі – Декрет), іноземна валюта використовується як засіб платежу в межах торговельного обороту лише в розрахунках між резидентами і нерезидентами [8]. Тобто, пряма можливість розрахунків суб'єктів господарювання-резидентів в іноземній валюті у внутрішньому

обігу заборонена законодавством. Тож фактор і клієнт не зможуть без додаткових заходів провести необхідні взаєморозрахунки. І досить часто саме під час проведення цих заходів можна втратити кошти у зв'язку з розбіжністю в часі валютних перерахувань і постійних коливань валютних курсів.

В даному випадку, на наш погляд, представляє певну наукову і практичну цінність дослідження, яке провела на базі Інституту економіко-правових досліджень НАН України кандидат юридичних наук А.В. Токунова. Науковець зробила фундаментальні висновки, щодо вдосконалення сфери розрахунків у міжнародному прямого факторингу. Підґрунтям яких стали нормативно-правові документи та акти Законів України щодо здійснення усіх видів зовнішньоекономічної діяльності.

В результаті таких змістовних досліджень А.В. Токунова, на наш погляд, довела, що для конструкції міжнародного прямого факторингу, коли клієнт та фактор є резидентами, а боржник – нерезидентом, за наявності генеральної ліцензії Національного банку України на здійснення валютних операцій, і банки, і факторингові компанії мають підстави для надання фінансування своїм клієнтам в іноземній валюті без отримання індивідуальної ліцензії, в тому числі за умови статусу резидента України в обох сторін договору [9].

Даний факт, якщо його легалізувати, здатен сприяти покращенню умов валютно-фінансових розрахунків, зменшити валютні ризики в межах факторингових операцій і сприяти більшій уніфікації правил Конвенції ООН в Україні.

Отже, переваги від застосування факторингу під час управління своїми фінансовими ресурсами очевидні, а основними гальмуючими факторами для його розвитку виступають передусім недосконалість законодавчо-правового національного поля в даному сегменті і небажання вітчизняних підприємців витратити сьогодні трохи більше прийнятого, щоб заощадити ще більше в майбутньому. Багато з них оцінюють первісну відносно високу вартість факторингових послуг і забувають про його основну перевагу – застосування закону зменшення вартості грошей у часі.

Список використаних джерел

1. Мороз А. М. Банківські операції : підручник для студентів ВНЗ / А. М. Мороз, М. І. Савлук, М. Ф. Пуховкіна [та ін.]. – К. : Знання, 2010. – 384 с

2. Klapper L. The Role of Factoring for Financing Small and Medium Enterprises / L. Klapper // World Bank Policy Research Working Paper. – 2005. - № 3593. – 38 p.

3. Кириченко О.А. Ринок фінансових послуг: підручник / О.А. Кириченко, С.А. Єрохін. - К.: Національна академія управління, 2009. - 352 с.

4. Кредитування та ризики: навчальний посібник / М. П. Денисенко [та ін.]. - К.: ВД «Професіонал», 2008. - 480 с.

5. Гнедков А. В. Особливості обліку факторингових операцій у банку / А. В. Гнедков // БІЗНЕСІНФОРМ - № 11 - 2015. - С. 320-324

6. Закон України «Про приєднання України до Конвенції УНІДРУА про міжнародний факторинг» [Електронний ресурс] // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № 16, ст. 139. – режим доступу:<http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/3302-15>

7. Сениц П. М. Оцінювання фінансових інструментів банку за міжнародними стандартами фінансової звітності : навч. посібник для студентів ВНЗ / П. М. Сениц, В. І. Ричаківська, М. Л. Лапішко, Л. П. Снігурська ; Нац. банк України, Ун-т банків. справи. – К. : УБС НБУ, 2009. – 451 с.

8. Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю» : від 19.02.1993 р., № 15-93 // ВВР України. – 1993. – № 17. – Ст. 184.

9. Токунова А. В. Вдосконалення сфери розрахунків у міжнародному прямому факторингу / А. В. Токунова // Форум права. – 2013. – № 3. – С. 666–672 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/FP_index.htm_2013_3_109.pdf

© Носач Л.Л., Соболева Н.Ф., Баймурадов Ф. , 2016

3.6. Актуальні аспекти забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства в сучасних умовах

Сучасний розвиток економіки України характеризується швидкими змінами факторів внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємства, що викликають загрозу його фінансовим інтересам, спричиняють високий рівень фінансових ризиків. Важливим завданням щодо організації роботи підприємства є забезпечення фінансової безпеки.

Здатність підприємства стабільно розвиватися та здійснювати господарську діяльність визначається міцністю його фінансового стану, ефективністю фінансової діяльності, а також стійкістю до впливу будь-яких негативних факторів, що в цілому характеризують рівень його фінансової захищеності.

Тому надзвичайно актуальною сьогодні є проблема забезпечення фінансової безпеки підприємства, що є запорукою його стабільного та успішного розвитку. З'ясування дієвого механізму забезпечення фінансової безпеки передбачає, перш за все з'ясування суті цього поняття.

Підприємство як відкрита економічна система, функціонує в умовах невизначеності та ризику, залучає ресурси для здійснення виробничо-господарської діяльності, виходить на ринки збуту з метою отримання прибутку. У зв'язку з цим важливого значення набуває формування системи економічної безпеки на підприємстві. На етапі становлення ринку, поняття «економічна безпека» розглядалось як забезпечення умов збереження комерційної таємниці та інших секретів підприємства. Забезпечення економічної безпеки розглядалось насамперед як захист інформації[8].

Головною метою забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства можна вважати досягнення максимальної стабільності його функціонування та створення умов для подальшого фінансово-економічного розвитку шляхом попередження внутрішніх і зовнішніх загроз.

Фінансово-економічна безпека підприємства — це захищеність його від зовнішніх і внутрішніх загроз, що дає змогу зберегти й ефективно використати матеріальний, фінансовий і кадровий потенціал.

Економічна безпека підприємства — це такий стан корпоративних ресурсів і підприємницьких можливостей, за якого гарантується найефективніше їх використання для стабільного функціонування та динамічного науково-технічного й соціального розвитку, запобігання внутрішнім і зовнішнім негативним впливам.

Серед функціональних складових належного рівня економічної безпеки фінансова складова вважається провідною й вирішальною, оскільки за ринкових умов господарювання фінанси є двигуном будь-якої економічної системи.

У процесі забезпечення фінансової безпеки спочатку оцінюються загрози економічній безпеці підприємства, що мають правовий характер і включають:

- внутрішні негативні дії (неефективне фінансове планування та управління активами; малоєфективна ринкова стратегія; помилкова кадрова і цінова політика);

- зовнішні негативні дії (спекулятивні операції на ринку цінних паперів; цінова та інші форми конкуренції);
- форс-мажорні (стихийне лихо, страйки, збройні конфлікти) та наближені до форс-мажорних обставини.

У процесі оцінки поточного рівня забезпечення фінансової складової підлягають аналізу:

- фінансова звітність і результати роботи підприємства — платоспроможність, фінансова незалежність;
- конкурентний стан підприємства на ринку — частка ринку, якою володіє суб'єкт господарювання; рівень застосовуваних технологій та менеджменту;
- ринок цінних паперів підприємства.

Висока криміналізація сучасного суспільства різко загострила проблему забезпечення фінансово-економічної безпеки переважної більшості недержавних суб'єктів господарювання вітчизняної економіки. Виникла потреба в механізмі мобілізації й оптимального управління корпоративними ресурсами суб'єктів господарювання для захисту здійснюваного ними бізнесу від протиправних намагань зловмисників.

До основних корпоративних ресурсів підприємства, що використовуються для забезпечення економічної безпеки, у цілому можна віднести:

- майно підприємства, включаючи засоби технологічного оснащення та інші матеріальні цінності;
- фінансові можливості підприємства за наявної структури капіталу і практики використання основних і оборотних коштів;
- кадрові можливості підприємства, перш за все компетентність і професіоналізм менеджерів і рівень кваліфікації персоналу;
- інформаційні ресурси підприємства, зокрема матеріальні носії інформації, які містять комерційну, банківську та інші таємниці підприємства, що охороняються законом;
- технології та об'єкти інтелектуальної власності підприємства.

Механізм забезпечення економічної безпеки підприємства повинен формуватися через систему управління фінансовими відносинами шляхом використання певних принципів, фінансових важелів, інструментів, фінансових методів, правового

й інформаційного забезпечення, за допомогою фінансових досліджень, які дозволяють досягти основні цілі підприємства.

Розглянемо основні складові механізму забезпечення економічної безпеки підприємства [9].

По-перше, вони повинні формуватися зважаючи на його фінансові інтереси:

- зростання ринкової вартості підприємства;
- максимізація прибутку;
- достатність основного і оборотного капіталу;
- наявність необхідного обсягу інвестиційних ресурсів;
- оптимізація відрахувань до бюджету та ін.

По-друге, враховувати принципи управління економічною безпекою підприємства:

- первинність господарського законодавства;
- застосування програмно-цільового управління;
- обов'язкове визначення сукупності власних фінансових інтересів підприємства у складі його місії;

– інтегрованість підсистеми управління економічною безпекою підприємства із загальною системою фінансового менеджменту;

– взаємна матеріальна відповідальність персоналу і керівництва за стан економічної безпеки підприємства;

- наявність зворотного зв'язку;

– мінімізація витрат на забезпечення економічної безпеки підприємства.

Загальна схема процесу забезпечення економічної безпеки включає такі дії (заходи), що здійснюються послідовно та одночасно:

1) формування необхідних корпоративних ресурсів (капіталу, персоналу, прав, інформації, технології та устаткування);

2) загальностратегічне прогнозування і планування економічної безпеки за функціональними складовими;

3) стратегічне планування фінансово-господарської діяльності підприємства (організації);

4) загальнотактичне планування економічної безпеки за функціональними складовими;

5) тактичне планування фінансово-господарської діяльності підприємства (організації);

6) оперативне управління фінансово-господарською діяльністю підприємства (організації);

7) здійснення функціонального аналізу рівня економічної безпеки;

8) загальна оцінка досягнутого рівня економічної безпеки.

Тільки за здійснення в необхідному обсязі зазначених дій (заходів) можна буде досягти належного рівня економічної безпеки.

Важливою структурою економічної безпеки є фінансова безпека, сутність якої полягає в її здатності забезпечувати стійкість економічного розвитку держави; забезпечувати стійкість грошово – кредитної, бюджетної та валютної національної системи та основних їх фінансових параметрів; формувати резерви для пом'якшення впливу світових криз і дій негативних світових чинників в національну економіку; створювати сприятливі умови для збалансованого кругообігу капіталів; ефективно управляти зовнішнім боргом та іноземними інвестиціями; запобігати злочинам у фінансовій сфері, в тому числі легалізації відмивання доходів, отриманих злочинним шляхом.

Одним із головних чинників організації фінансової безпеки підприємства є її організація управління. Відповідно до цього під управлінням системою фінансової безпеки підприємства розуміється свідомий цілеспрямований вплив із боку суб'єктів управління підприємством і системою його безпеки на суб'єкти безпеки, який здійснюється з метою направлення їх дії на зниження рівня загроз і ризиків, а також попередження небажаних результатів фінансової діяльності [4].

Управління системою фінансової безпеки будь-якого підприємства можна розглядати як сукупність відносин фінансової безпеки, реалізованих за допомогою організаційної структури та функцій управління, нормативно-правового й організаційно-економічного забезпечення, процесів реагування на погрози та наявність моделі прийняття рішення залежно від ситуації.

Функціонування управління системою фінансової безпеки підприємства передбачає постійну взаємодію функцій управління: керівництва, організації, планування, мотивації, аналізу та контролю в процесі прийняття оптимальних управлінських рішень керівництвом і структурними підрозділами. Зазначимо, що

вершиною управління системою фінансової безпеки підприємства є застосування сучасних методів фінансового планування і контролю — бюджетування.

Сьогодні кожне підприємство повинно чітко орієнтуватись в складних умовах ринкових відносин, правильно оцінювати виробничий та економічний потенціал, стратегію подальшого розвитку, володіти методикою управління системою фінансової безпеки з метою забезпечення платоспроможності та фінансової стійкості.

Прямий зв'язок фінансової безпеки підприємства з його забезпеченістю фінансовими ресурсами складається: з власного основного капіталу; власних оборотних коштів; кредитів і позик; інвестицій; прямого фінансування з бюджету. Інформаційні джерела безпеки підприємства дозволяють: налагодити постійний моніторинг стану фінансової безпеки підприємства; оцінювати рівень фінансової безпеки; аналізувати і визначати чинники впливу на той чи інший стан фінансової безпеки. На цих індикаторах ґрунтується процес управління системою фінансової безпеки.

До організаційно-економічного забезпечення управління системою фінансової безпеки підприємства відноситься система внутрішнього нормативного регулювання фінансової безпеки підприємства, яка є формальним набором правил, положень, інструкцій, розпорядчих документів по окремих структурних підрозділах та по підприємству в цілому, по окремих сегментах діяльності та інших об'єктах забезпечення безпеки. Ця система повинна забезпечити єдність методологічних, організаційних, економічних та методичних підходів при реалізації управлінських функцій фінансової безпеки.

Отже, для забезпечення належного рівня фінансової безпеки на підприємстві повинні функціонувати спеціальні органи. З цією метою, враховуючи інтереси підприємств, Міністерство праці і соціальної політики України ще у квітні 2002 року ввело в Класифікатор професій ДК 003-95 групу професій № 2414 «Професіонал з питань безпеки підприємств, організацій», № 2414.2 – «Професіонали з фінансово-економічної безпеки». Проте, до сих пір відсутні кваліфікаційні характеристики до цих категорій, не визначений перелік необхідних випробувань до осіб, що прагнуть займати означені посади на підприємствах [6]. Незважаючи на це, з метою

забезпечення фінансової безпеки на багатьох підприємствах уже створені служби внутрішнього аудиту, служби економічної безпеки підприємства (СЕБ). До їх функцій входять такі завдання, як аналіз, контроль, моніторинг, координація дій різних підрозділів, прогнозування.

Узагальнення існуючих в сучасній літературі поглядів на проблему організаційного забезпечення фінансової безпеки підприємства [2, 3, 7, 10] дозволило сформулювати загальні принципи, на яких має ґрунтуватися процес організації й функціонування системи фінансової безпеки кожного підприємства:

економічна доцільність – порівнянність можливого збитку і витрат з отриманим результатом;

своєчасність – передбачає ухвалення рішень по фінансовій безпеці на ранніх стадіях на основі аналізу і прогнозування ситуації, загроз безпеці, а також розроблення ефективних заходів попередження посягань на законні інтереси;

комплексність – забезпечення безпеки в усіх сферах, у яких перебувають чинники небезпек та загроз. До таких головних сфер передусім належать: економічна (неможливість здійснювати відтворення), соціальна (незадоволеність людей умовами праці та її оплати); технічна (використання застарілих технологій і техніки, гальмування їх модернізації); інформаційна (недостатність необхідної зовнішньої інформації);

законність – передбачає ухвалення управлінських рішень на основі національного законодавства в області підприємницької діяльності, інформації і захисту інформації, приватної охоронної діяльності, а також інших нормативних актів з питання регулювання безпеки підприємств;

обґрунтованість – запропоновані заходи і засоби захисту повинні реалізуватись на сучасному рівні розвитку науки і техніки, бути обґрунтованими з погляду заданого рівня безпеки і відповідати встановленим вимогам і нормам);

активність. – захищати фінансові інтереси фірми необхідно з достатнім ступенем наполегливості та інтенсивності, широко використовуючи традиційні і нестандартні заходи захисту;

спеціалізація – передбачає залучення до розробки, впровадження заходів і засобів захисту спеціалістів, що найбільш підготовлені до конкретного виду діяльності по забезпеченню

безпеки, мають досвід практичної роботи і державну ліцензію (якщо це необхідно) на право надання послуг в цій області;

взаємодія і координація – передбачає здійснення заходів безпеки на основі чіткої взаємодії всіх зацікавлених підрозділів і служб, сторонніх спеціалізованих організацій в цій області, координацію їх зусиль для досягнення поставленої мети, а також інтеграцію діяльності з органами державного управління і правоохоронними органами;

удосконалення – передбачає вдосконалення методів організації фінансової безпеки з урахуванням вимог середовища перебування.

Система організаційного забезпечення повинна враховувати альтернативні шляхи забезпечення безпеки підприємства, при чому вибір конкретного проекту повинен відповідати фінансовій стратегії і конкретній фінансовій політиці підприємства. Цілями системи організації фінансової безпеки є, по-перше, захист фінансових інтересів підприємства, його структурних підрозділів та працівників; по-друге, відновлення та забезпечення фінансової рівноваги підприємства у довгостроковому періоді; і, по-третє, збереження та ефективне використання не лише фінансових, але й матеріальних та інформаційних ресурсів.

Таким чином, формування системи організаційного забезпечення фінансової безпеки підприємства потребує визначення оптимальної структури органів управління, чіткого розподілу їх функцій на всіх рівнях, застосування найбільш доцільних методів управління. Це, в свою чергу, сприятиме стабільному функціонуванню підприємства в умовах фінансової нестабільності та трансформації економіки.

Також у сучасних умовах важливою передумовою економічної безпеки підприємства є його екологічна безпека, яку можна оцінити за допомогою так званих екологічних паспортів.

В Україні потрібен закон про екологічні паспорти. Всі підприємства мають бути паспортизовані. Багато років тому розпочалася активна робота з екологічної паспортизації підприємств України. Початок цій роботі поклала постанова Верховної Ради СРСР «Про невідкладні заходи з екологічного оздоровлення країни» від 27 листопада 1989 р. Передбачалося протягом 1990—1991 рр. провести екологічну паспортизацію всіх діючих підприємств і екологічно небезпечних об'єктів, за результатами

якої розробити конкретні плани оздоровлення екологічної обстановки. Аналогічні рішення були ухвалені за всім ієрархічним ланцюжком органів державного управління, до обласного рівня.

Певною мірою ця діяльність була спробою створити в умовах планової економіки СРСР певний аналог ринкового механізму, що здобував у цей час дедалі більше визнання на Заході у формі створення систем екологічного менеджменту й аудиту — СЕМА. Впровадження СЕМА на підприємствах давало компаніям низку конкурентних переваг і можливість отримати подвійну вигоду: екологічну й економічну. Перший етап упровадження СЕМА полягав у екологічному обстеженні виробничого об'єкта, що й стало аналогом радянської паспортизації підприємств, але завдання створення СЕМА в СРСР не ставилося.

У 1990 р. було прийнято державний стандарт СРСР ГОСТ 17.0.0.04—90 і розроблено методичні вказівки щодо заповнення та ведення екологічного паспорта промислового підприємства (ЕППП). З їх використанням протягом двох років було паспортизовано більшість підприємств України. Особливу увагу при цьому приділяли контролю якості заповнення ЕППП, яка внаслідок край обмежених термінів проведення цієї роботи і недостатньої кваліфікації більшості її виконавців залишалася дуже низькою. Це й стало однією з причин висновку, зробленого Мінприроди України, про недоцільність продовження цієї роботи, про що було сповіщено всі зацікавлені сторони. Головне, що ЕППП, як з'ясувалося, ніяк не впливав на виробничу діяльність підприємства.

Дані ЕППП — це не лише тонни викидів, скидів та інші важливі та потрібні показники екологічної характеристики, а й оцінювання класу екологічної небезпеки (ЕН) підприємства, його впливу на довкілля. Наприклад, найнебезпечніші підприємства отримували перший клас ЕН, менш небезпечні — другий тощо, і так до четвертого класу — цілком екологічно безпечні. Це потрібно, щоб стимулювати підприємства до вжиття дійових заходів, спрямованих на зниження класу ЕН, а отже, і шкідливого впливу на природу. А для цього слід законодавчо запровадити підвищувальні коефіцієнти до тарифів зборів за забруднення довкілля залежно від класу ЕН. Чим небезпечніше підприємство,

тим вищим має бути скоригований коефіцієнт тарифу, а отже, і плата за забруднення.

Забезпечення фінансово-економічної безпеки є одним з основних принципів нормального функціонування підприємства, реалізація якого передбачає використання комплексного науково-практичного системного підходу. Головний його зміст — це виявлення й усунення зовнішніх і внутрішніх загроз. Тому кожне підприємство має розробляти власну комплексну систему забезпечення фінансово-економічної безпеки. Діяльність щодо забезпечення безпеки на підприємстві спрямована на конкретні об'єкти і провадиться за допомогою особливих засобів і методів відповідно до визначених принципів. Вона тісно пов'язана з діяльністю всіх функціональних ланок підприємства і має здійснюватися комплексно. Головна роль у цьому процесі належить службі безпеки. Фахівці служби безпеки покликані відстежувати економічну ситуацію на підприємстві, у його внутрішньому та зовнішньому середовищі, і вчасно реагувати на небезпечні, ризикові ситуації й загрози.

Список використаних джерел

1. Ареф'єва О. В. Економічні основи формування фінансової складової економічної безпеки / О. В. Ареф'єва, Т. Б. Кузенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – №1(91). – С. 98 - 103.
2. Бородіна О.О. Оцінка економічної безпеки підприємства / О.О. Бородіна // Економіка: проблеми теорії та практики: Збірник наукових праць: В 3 т. Т. І. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2003 – Вип. 183. – С. 33 – 41.
3. Гукова А.В., Роль финансовой безопасности предприятия в системе его экономической безопасности / А. В. Гукова, И. Д. Аникина // Образование и общество. – 2006. – №3. – С. 98-102
4. Захаров О.І., Пригунов П.Я. Організація та управління економічною безпекою суб'єктів господарської діяльності: Навч. посіб. — К., 2008. — 257 с.
5. Козак Л. С. Концептуальні та методичні засади формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємств / Л. С. Козак, І. В. Багровецька // Економіка і управління. – 2008. - № 13 . – С. 97 – 101.
6. Кракос Ю. Б. Управління фінансовою безпекою підприємствами / Ю. Б. Кракос, Р. О. Разгон // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. - 2008. - № 1(1). – С. 86 – 97.
7. Кім Ю. Г. Проблеми забезпечення фінансової безпеки підприємств / Ю. Г. Кім // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – №4. – С. 52 - 58.

8. Кравченко С. Основні напрямки забезпечення економічної безпеки України / С. Кравченко, С. Теленик // Економіка, фінанси, право. – 2002. – № 2. – С.6–10.

9. Реверчук Н.Й. Управління економічною безпекою підприємницьких структур: монографія / Н.Й. Реверчук. – Львів: ЛБІНБУ, 2004. – 195 с.

10. Судакова О. І. Організація служби економічної безпеки підприємства / О. І. Судакова // Економічний простір. – 2009. - №12. – С. 97 – 101.

© Крючко Л.С., Лещенко О.Ю., Крайник В.В., 2016

3.7. Управління оптимальними методами мінімізації фінансових ризиків

Управління фінансовими ризиками спрямоване на пом'якшення впливу ризику на кінцеві результати діяльності підприємства. Комплексний підхід до управління ризиком дозволяє більш ефективно використовувати ресурси, розподіляти відповідальність, покращувати результати роботи і забезпечувати безпеку від ризику. Тому вважаємо необхідним розглянути найважливіші методи і шляхи мінімізації фінансового ризику, а також сукупність прийомів і методів, які зменшують імовірність появи цих ризиків або усувають їх наслідки. Вибір конкретного з них залежить від можливостей самого суб'єкта господарювання. Для більш ефективного результату слід використовувати не один метод, а їх сукупність. З точки зору своєчасності прийняття рішення щодо запобігання та мінімізації втрат можна виділити три підходи до управління ризиками.

1. Активний підхід означає максимальне використання наявних у менеджера засобів управління ризиками для мінімізації їх наслідків. При цьому підході всі господарські операції здійснюються після проведення заходів з попередження можливих фінансових втрат.

2. Адаптивний підхід заснований на обліку в процесі управління фактично сформованих умов господарювання, а саме управління ризиками здійснюється в ході проведення господарських операцій. При цьому не представляється можливим запобігти весь збиток в разі настання ризикової події, а можна уникнути лише частини втрат.

3. Консервативний підхід припускає, що керуючі впливу на фінансові ризики починаються після настання ризикової події, коли підприємством вже отримано збиток. В даному разі метою управління є локалізація збитку в рамках якої-небудь однієї фінансової операції або одного підрозділу.

Процес управління фінансовими ризиками включає в себе кілька етапів. На першому етапі відбувається визначення тих видів ризиків, з якими може зіткнутися підприємство. На другому етапі проводиться аналіз і кількісна оцінка ступеня ризику. На третьому етапі здійснюється вибір методів управління ризиками. На четвертому, останньому етапі дані методи застосовуються на практиці і оцінюються результати проведених заходів.

Головним завданням при виборі методу управління ризиком на третьому етапі є зменшення ступеня ймовірного ризику до максимально низького рівня. Цього можна досягти різними методами, найважливішими з яких є: уникнення можливих ризиків, лімітування концентрації ризику, передача ризику, хеджування, диверсифікація, страхування і самострахування, підвищення рівня інформаційного забезпечення господарської діяльності.

Метод ухилення від ризику застосовують у тому випадку, коли реалізація певного проекту може призвести до неприйнятних для суб'єкта господарювання наслідків і коли можна відмовитись від реалізації проекту. Під ухиленням (уникненням) розуміється відмова від заходу, пов'язаного з ризиком, або розробка заходів, які повністю виключають даний вид ризику. Однак при цьому підприємство позбавляється можливості отримання додаткового прибутку, що негативно позначається на її економічному розвитку та ефективності використання власного капіталу. До способів ухилення від ризику можна віднести припинення операцій з суб'єктами, що знаходяться в країнах з дуже нестабільною економічною та політичною ситуацією або в регіонах з екстремальними погодними умовами. Цей метод є найбільш простим і радикальним. Він дозволяє повністю уплинути можливих втрат і невизначеності, але, з іншого боку, не дозволяє отримати той обсяг прибутку, що пов'язаний з ризиковою діяльністю. При використанні даного методу слід враховувати, що деяких ризиків неможливо уникнути. Тому виникає необхідність використання інших методів зниження ризику. Крім того, уникнення одного

виду ризику може призвести до виникнення іншого, більш складного. Перш ніж відмовитися від проведення ризикованої операції, слід проаналізувати можливості використання інших способів мінімізації фінансових ризиків. Незначні втрати можна враховувати як оперативні витрати, заздалегідь зменшивши на них суму прибутку.

До методів зниження рівня ризику належать своєчасне виявлення процесів, що можуть призвести до збитків, обмеження розмірів можливих втрат тощо. Поглинання ризику може бути як частковим, так і повним. Метод полягає у визнанні втрат і їх прямому чи непрямому фінансуванні за рахунок внутрішніх або зовнішніх джерел. Поглинання ризику, часткове чи повне, завжди є навмисним. Джерелами прямого фінансування є спеціальні фонди чи резерви, які створюються підприємницькими структурами та фінансовими інститутами. До непрямого фінансування належать страхові поліси, придбані даним суб'єктом ринку. Купуючи страховий поліс, підприємство тим самим частково фінансує свої можливі майбутні втрати.

Способами зниження ступеня фінансового ризику:

1) диверсифікація – представляє собою процес розподілу інвестованих коштів між різними об'єктами вкладення, що безпосередньо не пов'язані між собою. Диверсифікація дає можливість уникнути частини ризику при розподілі капіталу між різними видами діяльності. Диверсифікація як метод зниження фінансових ризиків полягає у розподілі зусиль і ресурсів між різними видами діяльності, а також при формуванні валютного, кредитного, депозитного, інвестиційного портфеля підприємства. Інвестиційні ризики знижуються шляхом створення інвестиційного портфеля підприємства. Як правило, в стандартний інвестиційний портфель входять цінні папери, що мають альтернативні цілі: отримання процентів на вкладений капітал (це низьколіквідні й високоризикові цінні папери, що здатні принести високі проценти при вдалому збігу обставин); зберігання капіталу від інфляції (це більш ліквідні цінні папери, що випущені крупними компаніями або державою, з невеликим ступенем ризику, з заздалегідь очікуваними невеликими, але стабільними процентними виплатами); забезпечення приросту капіталу за рахунок росту курсової вартості придбаних акцій (це високоліквідні цінні папери на яких можна отримати прибуток на перепродажах). При формуванні інвестиційного портфеля таким

чином відбувається «усереднення» інвестиційного ризику шляхом диверсифікації.

Диверсифікація видів діяльності може бути вертикальна і горизонтальна. Вертикальна диверсифікація передбачає розподіл ресурсів між абсолютно різними, несхожими видами діяльності. Горизонтальна диверсифікація являє собою розподіл ресурсів між різними підприємствами схожого профілю діяльності. Таким чином, з допомогою диверсифікації відбувається усереднення окремих видів фінансових ризиків підприємства (валютного, депозитного, інвестиційного). Але не всі види фінансових ризиків можуть бути зменшені за допомогою диверсифікації;

2) придбання додаткової інформації. Важливим фактором, що збільшує рівень ризику, є очевидна недооцінка значення інформації. Інвестор іноді приймає рішення, коли результати не визначені і засновані на обмеженій інформації. Природно, що якби в інвестора була повніша інформація, він міг би зробити кращий прогноз і знизити ризик. Це робить інформацію товаром. Інформація є досить коштовним товаром, за який інвестор готовий платити великі гроші, тому інформаційні послуги стали однією зі сфер підприємництва. При цьому вартість повної інформації – не різниця між очікуваною вартістю будь-якого проекту, якщо є повна інформація, і очікуваною вартістю, якщо інформація неповна. Таким чином, успішно функціонувати на фінансовому ринку може той суб'єкт господарювання, який не лише враховує зміни, а й діє, використовуючи нову інформацію для постійного корегування своєї діяльності;

3) лімітування – це встановлення ліміту (тобто граничних сум витрат) кредиту. Лімітування є важливим засобом зниження ступеня ризику і застосовується банками при видачі позик і при висновку щодо договору на овердрафт; суб'єктами господарювання – при продажі товарів у кредит інвесторами – при визначенні сум вкладення капіталу;

4) страхування виражається в тому, що інвестор готовий відмовитися від частини прибутку, щоби заплатити за зниження ступеня ризику. Ефективним методом мінімізації ризику як страхування є і його різновид - самострахування. Страхування можна віднести до такого методу передачі ризику, де в ролі трансфери виступає страхова компанія. Сутність страхування в тому, що підприємство готове відмовитися від частини своїх доходів, щоб уникнути ризику. У разі виникнення страхового

випадку відбувається перерозподіл коштів між учасниками створення страхового фонду: відшкодування збитків страхувальнику здійснюється шляхом розподілу втрат на усіх.

Але даний метод має ряд обмежень. По-перше, ціна страхування: вона повинна співвідноситися з розміром можливого збитку. По-друге, не всі види ризиків приймаються до страхування: страховик приймає на себе тільки той ризик, втрати від якого він може оцінити. Крім того, є ризики, що не страхують (тобто не приймаються до страховки) в принципі. Найкращим видом страхування є комплексний захист. Якщо це неможливо, необхідно виділити з усієї групи ризиків ті, які тягнуть за собою найбільші втрати. Самострахування не менш ефективний метод, при якому в якості страховика виступає саме підприємство. Суть самострахування полягає у створенні на підприємстві резервних фондів, призначених для покриття непередбачених витрат і збитків. Резервні фонди можуть створюватися в грошовій формі, у вигляді страхових запасів товарно-матеріальних цінностей, шляхом формування цільових грошових фондів у системі бюджетів підприємства. При всіх позитивних сторонах цього методу мінімізації ризиків страхові фонди відволікають з обороту підприємства значний обсяг матеріальних і фінансових ресурсів, у результаті чого ефективність використання власного капіталу знижується, виникає необхідність у залученні зовнішніх джерел фінансування, що веде до виникнення інших видів фінансових ризиків.

Лімітування концентрації фінансових ризиків проводиться шляхом встановлення певних нормативів в процесі здійснення господарської діяльності. Система фінансових нормативів може включати такі показники, як граничний розмір кредиту, що видається одному клієнтові, максимальна питома вага позикових засобів, використовуваних в господарській діяльності підприємства, максимальний розмір вкладу, розміщеного в одному банку, максимально допустимий розмір витрачання будь-якого виду ресурсів, максимальний період обігу дебіторської заборгованості та ін.

Передача (трансфер) ризику полягає в тому, що підприємство-трансфер шляхом укладення відповідного договору передає ризик підприємства, який приймає його на себе. При цьому ціна угоди повинна бути прийнятною для обох сторін. Згідно з договором, трансфери за певну плату бере на себе

зобов'язання але ефективної мінімізації ризику трансферу, маючи для цього відповідні можливості і повноваження. Цей договір є вигідним для обох сторін, так як трансфери може мати більше можливостей для зменшення ризику, мати кращі позиції для контролю за господарською ситуацією і ризиком. Крім того, розмір втрат для нього може виявитися не таким значним, як для підприємства, що передає ризик.

Передача ризику здійснюється шляхом укладення контрактів різних типів:

- будівельні контракти (при цьому всі ризики, пов'язані з будівництвом, бере на себе будівельна фірма);

- оренда (при укладенні договору оренди значна частина ризиків передається орендарю, але частина ризиків залишається у власника);

- контракт на зберігання і перевезення вантажів (як правило, транспортна компанія бере на себе ризики, пов'язані із загибеллю або псуванням продукції під час їх транспортування);

- договори факторингу (фінансування під уступку грошової вимоги), тобто передача кредитного ризику підприємства.

Методами передачі ризику іншим суб'єктам ринку є: передача ризику страховим компаніям з допомогою укладання страхового полісу, фінансовим посередникам з допомогою укладання різного роду строкових угод (хеджування), гарантам при укладанні кредитних угод та ін.

При виборі конкретного способу керування ризиком інвестор повинний виходити з наступних принципів:

- 1) не можна ризикувати більше, ніж це дає можливість зробити власний капітал;

- 2) необхідно визначити максимально можливий розмір збитку за даним ризиком, зіставити його із сумою вкладеного капіталу, з усіма власними ресурсами і визначити, чи не приведе ця втрата до банкрутства інвестора. Співвідношення максимально можливого обсягу збитку й обсягу власних фінансових ресурсів інвестора являє собою ступінь ризику (коефіцієнт ризику). Оптимальний коефіцієнт ризику складає 0,3, а коефіцієнт ризику, що може привести до банкрутства інвестора, — 0,7 і більше.

Стратегічним питанням ризик-менеджменту є пошук найбільш оптимальних методів мінімізації фінансових ризиків. Одним із загальноприйнятих на світовому фінансовому ринку і найбільш поширених методів оптимальної мінімізації фінансових

ризиків є хеджування. Цей метод набув широкого практичного використання в країнах з розвинутою ринковою економікою у процесі управління грошовими потоками в часі та здійснення оптимальної інвестиційної політики.

Використання методу хеджування ризиків можливе лише на основі глибокого уявлення про його сутність та зміст, критерії та принципи вибору інструментів здійснення. Проблема ефективного управління фінансовими ризиками в нашій країні без методів хеджування не може бути вирішеною, тому актуальним є питання висвітлення суті цього процесу.

Під хеджуванням (від англ. hedge — захищатися від можливих втрат, ухилитися, обмежувати) розуміють діяльність, спрямовану на створення захисту від можливих фінансових втрат у майбутньому, пов'язаних зі зміною ринкової ціни фінансових інструментів чи товарів. Хеджування використовується як загальний термін, який використовується для опису дій з мінімізації цінових ризиків, пов'язаних із імовірністю зміни ринкової ціни інструмента протягом певного часу. За можливими наслідками та масштабами найзначнішими ціновими ризиками у банківській діяльності є ризики зміни відсоткових ставок та обмінних валютних курсів, а також ризик, пов'язаний зі зміною вартості цінних паперів. Цінові ризики належать до групи фінансових ризиків. Серед джерел економічної літератури термін «хеджування» має кілька значень: стратегія, метод, операція та інструменти хеджування, які об'єднані однією ідеєю, – зниження рівня цінових ризиків.

Аналіз численних наукових досліджень вітчизняних вчених з проблем фінансових ризиків та застосування методів їх мінімізації шляхом хеджування свідчить про актуальність та популярність цієї проблеми. Так, В.І.Міщенком здійснено ряд досліджень щодо застосування хеджування в сфері управління валютними ризиками. Л.О.Примостка висвітлює в наукових працях фінансові деривативи, характеризуючи аналітичні та облікові аспекти, методики застосування похідних інструментів, перспективи розвитку ринку деривативів в Україні. В.В.Михальським проаналізовано основні поняття опціонів і дано порівняльну характеристику похідних інструментів строкового ринку [10,6]. Оскільки відомо багато досліджень як вітчизняних, так і зарубіжних, присвячених мінімізації фінансових ризиків, відповідно поняття хеджування теж тлумачиться по-різному.

Методи хеджування є непростими, їх теоретичне висвітлення в науковій літературі неоднозначне, це ускладнює формування уявлення про них та обмежує можливості практичного застосування [11, с.51-52].

Хеджування здійснюється підприємствами, які працюють у тих сферах підприємництва, де рух цін на товари може справити негативний вплив на прибуток. Хеджування (від англ. hedge - огорожувати, страхувати себе від можливих втрат) являє собою механізм зменшення ризику фінансових втрат, що базується на використанні похідних цінних паперів, таких як форвардні та ф'ючерсні контракти, опціони, своп-операції та ін. У цьому випадку фактично мінімізуються інфляційні, валютні та процентні ризики. В якості інструментів хеджування, як правило виступають фінансові угоди, механізм дії яких сприяє мінімізації ризику зміни ціни базового інструмента в майбутньому. Для хеджування ризиків на міжнародному фінансовому ринку найчастіше використовують похідні фінансові інструменти, такі як форвардні угоди, ф'ючерсні контракти, опціони та своп-контракти, а також гібридні фінансові інструменти – свопціони, опціонні форвардні угоди, опціони на купівлю (продаж) ф'ючерсів і т. ін. Ці самі види похідних фінансових інструментів використовуються і для проведення операцій спекулятивного характеру, а тому не завжди деривативи є інструментами хеджування. У разі проведення операцій з похідними фінансовими інструментами в банку утворюється позабалансова позиція. Отже, така діяльність як хеджування пов'язується, насамперед, з функціонуванням ринку похідних фінансових інструментів [9].

Ф'ючерси передбачають купівлю або продаж фінансових або матеріальних активів у майбутньому на певну дату, але за ціною, зафіксованою на момент укладення контракту. Укладаючи ф'ючерсний контракт, підприємство отримує гарантію отримання товарів у потрібний термін за потрібною ціною, знижуючи інфляційні ризики і ризик нездійснення поставки. Використовують два основних види хеджування:

- 1) довгий хедж (ф'ючерсний контракт купується для захисту або в очікуванні зростання цін);
- 2) короткий хедж (ф'ючерсний контракт продають для захисту від зниження цін).

Суть механізму хеджування та використання ф'ючерсних контрактів полягає в тому, що якщо підприємство несе фінансові втрати через зміну цін до моменту поставки як продавець реального активу чи продавець цінних паперів, то воно виграє в тому ж обсязі, як покупець ф'ючерсних контрактів на ту ж саму кількість активів, і навпаки. Але підприємство може і відмовитися від контракту, якщо з іншим постачальником можливе укладення договору на більш вигідних умовах.

При використанні опціону в основі угоди лежить премія, яку підприємство сплачує за право продати чи купити протягом передбаченого строку цінні папери, валюту та ін в певній кількості і але фіксованою ціною. Опціон дає кому-небудь право придбати або продати актив, але власник опціону не зобов'язаний завершити операцію. Як правило, в майбутньому в умовах інфляції реальна ціна товару вище його ціни за опціоном. Крім того, опціон, як і ф'ючерс, можна перепродати з певним прибутком для підприємства. Ринки ф'ючерсів і опціонів забезпечують захист підприємства від змін, які відбуваються між поточним моментом і моментом, коли поточна операція завершиться. Але цей захист вимагає певних витрат.

В основі операції «своп» лежить обмін фінансовими активами з метою зниження можливих втрат. Своп - це обмін зобов'язаннями по платежах, в якому обидві сторони договору обмінюються одного іншому переважними для них видами платіжних засобів або порядком проведення платежів. Партнери вибирають умови іншого контракту, більш вигідного для них, наприклад, обмінюють фіксовані ставки позичкового відсотка на плаваючі, або платежі у валюті однієї країни на платежі у валюті іншої країни, обмінюються часовими моментами платежів та ін.

У виборі будь-якої стратегії зменшення ризиків слід керуватися принципами максимальної оптимальності обраних методів. Саме цією особливістю хеджування вирізняється серед інших методів у системі мінімізації ризиків.

Необхідність виокремлення хеджування як напрямку в системі мінімізації ризиків обумовлено саме специфікою інструментів його реалізації, які передбачають необхідність виконання чітко визначених умов поставки базового активу в майбутньому, а також правом вибору, залежно від ситуації на ринку. Тобто в основу хеджування покладено принцип фіксації умов шляхом створення позабалансової позиції, що за строковим

контрактом є обов'язковою до реалізації в майбутньому, а також принцип страхування.

Інструментами хеджування похідні контракти – деривативи, які, концентруючись на строковому ринку, мають властивість не тільки нейтралізувати ризик, а й передбачати ціноутворення на касовому ринку і, як наслідок, прогнозувати розвиток економіки в цілому, стимулювати ділову активність підприємців, зміцнюючи їх кредитоспроможність та конкурентноздатність, надаючи їм можливість стратегічного планування. Використання деривативів оптимізує функціональність фінансової системи завдяки якісному впливу на фінансовий результат діяльності шляхом створення можливості ефективного управління фінансовим ризиком, покращення планування фінансових потоків, а також забезпечує поширення інформації про стан ринків та очікувань учасників. Деривативи є інструментами управління ризиком шляхом укладання похідних контрактів, що призводить до встановлення цін, відкритих для спостереження та оцінки як суспільством, так і експертами, які, визначаючи реальну вартість активів, мають змогу визначити шляхи та умови подальшого розвитку економіки [8,5, с.84].

Отже, справедливо розглядати хеджування як окрему систему мінімізації ризиків з урахуванням всіх позитивних наслідків її використання. Використання методики хеджування фінансових ризиків пропонує широкий діапазон інструментів, які дозволяють зменшити ризик або здійснити перерозподіл недиференційованої його частини між учасниками ринку.

В західних країнах, навіть у відносно стабільних економічних умовах, суб'єкти господарювання надають значної уваги питанням управління ризиками. Водночас в українській економіці, де фактори економічної нестабільності і без того ускладнюють проблему ефективного менеджменту, управлінню всім комплексом ризиків, що виникають в процесі їх економічної діяльності, приділяється явно недостатньо уваги. Саме це обумовлює дослідження проблеми інформаційного та практичного застосування хеджування в сфері фінансових послуг, уточнення та доповнення поширених уявлень про використання методів цього процесу. До фінансових ризиків належать інфляційні та дефляційні ризики, валютні ризики, ризик ліквідності та інвестиційні ризики, які в свою чергу поділяються на ризик упущеної вигоди, кредитні та відсоткові ризики [1].

Сучасні науковці і дослідники в сфері фінансів вважають, що найбільш ефективним методом мінімізації ризиків є хеджування – сукупність дій та засобів, спрямованих на усунення ризиків або їх утримання на прийнятному рівні та отримання прибутку. Стратегія хеджування відбиває загальний підхід, концепцію управління фінансовою діяльністю, зміст якої полягає в обмеженні або мінімізації ризиків. Стратегія хеджування стабілізує прибуток за мінімального рівня ризику і надає можливість одержати однакові результати незалежно від мінливості фінансових ринків [4].

Однак стратегія хеджування унеможливорює використання переваг від сприятливої кон'юнктури ринку. З огляду на це банки та їхні клієнти можуть свідомо брати на себе ризики, які виникають внаслідок зміни майбутньої ціни фінансового інструмента, коли деяка частина активів чи пасивів лишається чутливою до зміни параметрів ринку (відсоткової ставки, валютного курсу). Такий підхід до управління називають стратегією нехеджування. Стратегія нехеджування має на меті максимізацію прибутку і супроводжується підвищеним рівнем ризику. Банки можуть ризикувати в надії на сприятливі зміни цін, які дали б змогу одержати спекулятивний прибуток. За такого підходу банк не захищений від несприятливих змін на ринку і може зазнати суттєвих фінансових втрат [2].

Методами хеджування є способи впливу на структуру фінансових активів та зобов'язань для обмеження рівня ризику або створення систем захисту від ризику укладанням додаткових фінансових угод. Операція хеджування передбачає укладення строкової компенсаційної угоди з третьою стороною для повної ліквідації або часткової нейтралізації цінового ризику. Умови такої угоди дозволяють мати вигреш (компенсацію) у разі фінансових втрат в основній (балансовій) операції. Якщо ж за основною операцією отримано прибуток спекулятивного характеру (як наслідок сприятливих змін ціни), то за додатковою угодою матимуть місце втрати. Зміст прийому полягає у створенні позабалансової позиції, яка дозволяє компенсувати фінансові втрати за балансовою позицією в разі реалізації цінового ризику [7, с.69].

Важливе значення в управлінні ризиками має підвищення рівня інформаційного забезпечення господарської діяльності. Як правило, рішення приймаються в умовах невизначеності стану

економічного середовища та обмеженості інформації. Зробити більш точний прогноз і тим самим знизити ризик можна, тільки володіючи повною і достовірною інформацією. Таким чином, інформація перетворюється на товар, а торгівля нею - в сферу підприємництва. В цих умовах важливим завданням менеджера є правильне визначення ціни інформації. При цьому необхідно співставити рівень можливих прибутків від володіння інформацією, і збитки, які виникають при її відсутності.

Список використаних джерел

1. Вітлінський В. Фінансовий ризик і методи його вимірювання // Фінанси України. - 2000. - № 5. - С. 13-23.
2. Васюренко О. В. Ризик як складова економічних процесів // Фінанси України. - 2005. - № 7. - С.68-74.
3. Винокуров В. Страхування комерційних (фінансових) ризиків // Податки та бухгалтерський облік. - 2002. - 3 жовтня. - С. 35-39.
4. Грачов В. Класифікація ризиків та управління ними // Фінанси України. - 2002. - № 10. - С. 56-60.
5. Гришова І. Ю. Економічна сутність фінансових ризиків у підприємстві // Економіка АПК. - 2005. - № 7. - С.83-86.
6. Клапків М. Методи ідентифікації фінансових ризиків // Фінанси України. - 2000. - № 1. - С. 39-46.
7. Мізюк Б.М. Фінансовий механізм управління ризиками підприємств // Фінанси України. - 2003. - № 11. - С. 66-72.
8. Павленко О.П. // Застосування дилінгових операцій на валютних ринках банківськими та страховими установами // Матеріали Міжнародної науково-практичної Інтернет-конференції «Економіка і фінанси: аналіз тенденцій та перспектив розвитку». – 2015.
9. Павленко О.П. Деривативи як похідний фінансовий інструмент // Матеріали міжнародної Інтернет-конференції «Функціонування та розвиток економіки України в умовах зміцнення національної державності» 25 травня 2016 р. Харківський державний університет харчування та торгівлі. – 2016.
10. Примостка Л. Управління фінансовими ризиками // Економіка. Фінанси. Право. - 1999. - № 2. - С. 10-13.
11. Харко А. Ризики в управлінні фінансовою діяльністю // Фінанси України. - 2012. - № 7. - С. 79-84.

© Павленко О.П., 2016

3.8. Контроллинг – как инструмент эффективного финансового управления строительной организацией

Контроллинг, как новейшая концепция эффективного управления предприятием, представляющая собой совокупность методов оперативного и стратегического менеджмента, учета, планирования, анализа, контроля и аудита, выступает, как единая система, направленная на достижение оперативных и стратегических целей предприятия. В свою очередь, система планирования в рамках системы контроллинга является не только ее информационной и организационной основой, но и может рассматриваться как самостоятельная система, способная решать широкий круг вопросов в сфере управления предприятием.

Адаптации теоретических и методических аспектов бюджетирования и контроллинга к современным условиям является актуальной проблемой в сложившихся реалиях и, что особенно важно, к особенностям различных отраслей народного хозяйства. В этой связи контроллинг и бюджетирование, как современные технологии планирования и управления, должны быть адаптированы для строительной отрасли.

В современных условиях строительные компании постоянно сталкиваются с проблемой недостатка собственных инструментов для контроля расходов и распределения ресурсов. Усложнение процесса принятия решений ведет к необходимости разделения функций и выделения отдельных видов действий в самостоятельные управленческие подсистемы. Одной из таких систем является контроллинг. Контроллинг направлен на решение комплекса стратегических и оперативных задач с целью обеспечения долгосрочного эффективного функционирования организации. Стратегический контроллинг строительной фирмы должен обеспечить эффективное использование конкурентных преимуществ фирмы в настоящем, а также создание новых источников успешной деятельности в перспективе. Целью оперативного контроллинга строительной организации является создание системы эффективного управления в достижении текущих целей, которые характеризуются уровнем рентабельности и ликвидности предприятия. Основной проблемой для строительной отрасли является повышение качества оперативного управления финансово-хозяйственной деятельностью. Для совершенствования управленческих функций

при внедрении системы контроллинга в строительной компании необходимо учитывать состояние учета и особенности строительной отрасли. Эти особенности требуют разработки эффективной системы управления строительным предприятием.

В рамках рыночных отношений новая система финансового управления должна учитывать особенности внешней и внутренней среды предприятий строительного производства. Такое управление в современных условиях могут обеспечить инструменты оперативного и стратегического контроллинга. Особенность данного вида деятельности состоит в том, что она является интегрированной, затрагивающей интересы строительной организации в целом. Для создания системы контроллинга нужны соответствующие теоретические и методические разработки в области менеджмента, маркетинговых исследований, управленческого учета, позволяющие изучать динамику потребностей на рынке строительных работ. Необходимо также внедрение управленческих нововведений, направленных на создание эффективной работы; осуществление подготовки и переподготовки специалистов; повышение уровня организационной культуры управления строительного комплекса [1,С.9].

Для разработки новой финансовой системы управления, учитывающей специфику строительной отрасли, мы предлагаем процедуру внедрения контроллинга провести в следующие этапы:

1. Этап формирования.
2. Этап постановки управленческого учета.
3. Этап внедрения информационной аналитической системы.

Первый этап связан с контролем деятельности организации, подготовкой отчетов. Он позволит формировать разнообразные отчеты с нужной детализацией и отбором необходимых параметров по статьям: объекты строительства, виды затрат, подразделения, этапы работ, группы материалов, материально-ответственные лица и т. д.

На втором этапе предлагаем разработать стратегический и оперативный аспекты, включающие:

- постановку стратегического управленческого учета;
- менеджмент качества;
- исполнение планов финансового и управленческого учета;

- инвестиционный процесс – бизнес-проектирование, оценка представленных бизнес-проектов, контроль над ходом мероприятий и учет;

- внедрение и поддержку системы бюджетирования.

Второй этап работ предполагает разработку системы бюджетирования. Разработанные унифицированные формы бюджетов для долгосрочного и текущего планирования позволяют наиболее оптимально распределять имеющиеся в организации ресурсы, оперативно реагировать на изменения ситуации и своевременно вносить изменения в стратегию. Таким образом, бюджетирование является важным инструментом оперативного контроллинга.

Третий этап – это практическое внедрение управленческого учета на основе информационных систем, позволяющих оперативно обрабатывать и анализировать финансовую и нефинансовую информацию, подготавливать отчеты, составлять прогнозы ситуаций и оказывать помощь руководителям структурных подразделений.

Исходя из организационной структуры строительной компании, отдел контроллинга формирует структуру центров ответственности. Выделение центров ответственности является необходимым условием составления бюджетов. Центры ответственности можно выделять как по функциональному, так и по территориальному признаку. Контроллинг позволит установить конкретный перечень затрат по каждому центру ответственности. Полученные показатели по учету затрат будут характеризовать себестоимость выпущенной строительной продукции (услуг). Ответственные за составление отчетов работники предприятия должны будут регулярно анализировать качество и источники информации по местам возникновения и центрам ответственности.

В связи с убыточной деятельностью руководству предприятия предложено внедрить систему контроллинга и бюджетирования для совершенствования управленческой деятельности на основе системы управления по центрам ответственности.

Ключевым в учете по центрам ответственности является понятие «центр ответственности» — сегмент организации, возглавляемый руководителем, группа или отдельный специалист, осуществляющие деятельность, способные оказывать

непосредственное воздействие на результаты и затраты этой деятельности, несущие ответственность, мотивируемые за результаты принимаемых решений в рамках возложенных на них полномочий.

Базой формирования центров ответственности является организационная структура управления строительной организацией. В зависимости от объема полномочий и обязанностей руководителя выделяют центры затрат, дохода, прибыли, капитальных вложений и инвестиций, контроля и управления, и т. п. (рис.1).

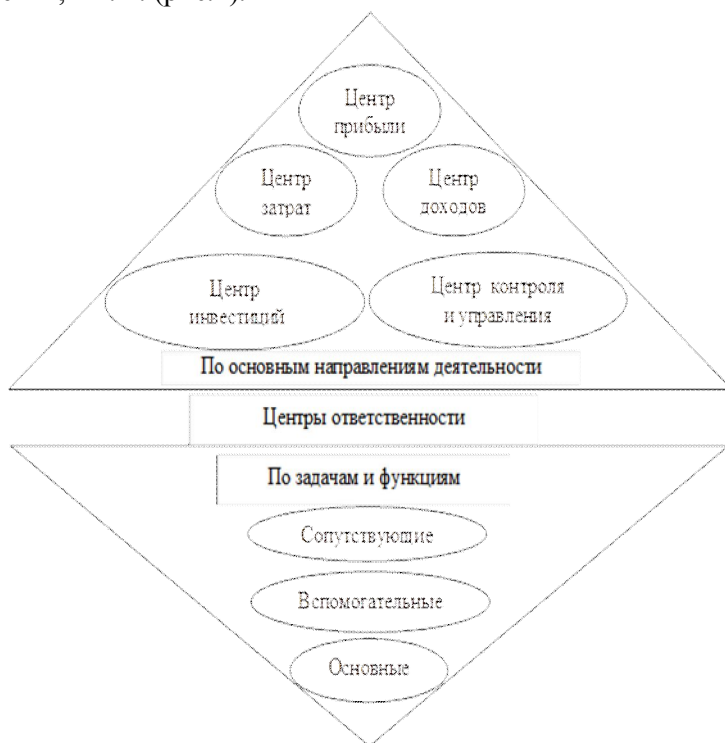


Рисунок 1. Центры ответственности

По задачам и функциям центры хозяйственной ответственности классифицируют как основные, вспомогательные и сопутствующие. Основные центры ответственности выпускают строительную продукцию, для изготовления которой создаются структурные подразделения,

вспомогательные предназначены для производства изделий и услуг, обеспечивающих потребности основного производства.

Рассмотрим возможную организацию центров ответственности на предприятии. Укрупнённо все центры ответственности можно разделить на следующие типы:

1. *Центры затрат* — подразделения, сотрудники которых отвечают только за определенные виды расходов, связанных с конкретным участком деятельности. При этом каждый центр затрат должен объединять производство только однородных видов продукции, что обеспечит сопоставимость показателей и упростит распределение между ними косвенных расходов. Один центр ответственности может включать несколько центров затрат.

Главный инженер — затраты, связанные непосредственно с производственным процессом, затраты на обслуживание машин и механизмов, обеспечение строительства необходимыми материалами и ресурсами.

Начальник ПТО — затраты на осуществления контроля и сопровождение проектно-сметной документации, производственных программ и календарных графиков.

Главный бухгалтер — затраты на ведение бухгалтерской отчетности, аудита; затраты, связанные с бюджетированием различных стадий организации работы предприятия.

2. *Центр доходов* – это центр ответственности, менеджер которого отвечает за получение доходов, но не за затраты. Работа руководителей в системе управления затратами оценивается на основе полученной выручки, поэтому задачей учета будет фиксация результатов деятельности центра ответственности на выходе, что не означает, что в подразделениях отсутствуют расходы, но затраты на их содержание несопоставимы с объемами доходов, которые они контролируют.

Главный инженер - доходы за ассортимент строительной продукции, деятельность по стимулированию сбыта, обеспечение конкуренции на рынках.

3. *Центры прибыли* — подразделения, в которых руководители наряду с ответственностью за расходами несут также ответственность и за соответствующие этим расходам доходы. В центрах прибыли сотрудники контролируют все компоненты деятельности своего подразделения, оказывающие влияние на финансовый результат.

Директор - получение максимальной прибыли путем оптимального сочетания определяющих ее элементов: объема продаж, продажных цен, переменных и постоянных затрат.

4. *Центры инвестиций* - подразделения организаций инвестиционно-строительной сферы, менеджеры которых контролируют эффективность использования инвестируемых средств в организацию [1, С.91-92].

Руководители центров инвестиций (капитальных вложений) обладают наибольшими полномочиями в руководстве: им делегировано право принимать инвестиционные решения, т. е. распределять выделенные средства по проектам. Эти центры работают с бюджетом капитальных вложений или планом предполагаемых расходов на приобретение долгосрочных активов и средствами финансирования этих приобретений.

Целью учета по центрам ответственности является удовлетворение информационных потребностей внутреннего управления. Они позволяют оперативно контролировать затраты и результаты на разных уровнях управления организации и оценивать работу отдельных руководителей и подразделений на основе согласованных планов деятельности и оперативности предоставления взаимосвязанной отчетной информации, а также первичного анализа.

Для формирования и контроля операционных бюджетов предлагаем следующее распределение обязанностей между центрами ответственности (таблица 1)

При наличии четкой организации системы бюджетного управления, предприятие сможет снизить риски и это позволит более эффективно управлять строительной организацией за счет результативного планирования и контроля, а именно:

- ликвидности и платежеспособности (бюджет движения денежных средств, расчетный баланс);
- деловой активности (бюджет доходов и расходов, расчетный баланс);
- рентабельности (бюджет доходов и расходов);
- финансовой устойчивости (бюджет доходов и расходов, расчетный баланс).

Создание системы бюджетного управления предполагает:

- назначение ответственного по бюджету, отвечающего за подготовительный процесс, стандартизацию проектных форм, сбор и сопоставление данных, проверку информации

представление отчетов и разработку руководств по бюджету (в виде набора инструкций, отражающих политику, организационную структуру предприятия, разделение прав, обязанностей и ответственности);

Таблица 1

Распределение обязанностей между центрами
ответственности

| Наименование бюджета | ЦО, подразделения, ответственные за формирование бюджета | Подразделения, предоставляющие данные | Контроль | |
|--|--|--|-------------------------|-------------------|
| | | | Контролирующее лицо | Дата согласования |
| <i>Бюджеты центров ответственности</i> | | | | |
| Бюджет строительных объектов | ЦО ПТО | Бухгалтерия, гл. энергетик, гл. механик, ПТО | Начальник ПТО | 20-е |
| | | | Прораб | 25-е |
| | | | Мастер | 25-е |
| Бюджет отдела МТО | ЦО ЦЗ, ПТО | Прораб, мастер | начальник ПТО | 20-е |
| | | | инженер отдела МТО | 25-е |
| Бюджет склада | ЦО ПТО | Склад | начальник ПТО | 20-е |
| | | | заведующий складом | 25-е |
| | | | Бухгалтер по материалам | 27-е |

- привлечение внешних консультантов для обследования, диагностики и разработки системы управления бюджетом;
- выбор программного продукта для обеспечения процесса бюджетирования;
- организацию обучения менеджеров, связанных с процессом бюджетирования;
- разработку системы оперативного учета и контроля, а также отчетных форм;
- выделение центров ответственности и назначение менеджеров, несущих персональную ответственность за каждый центр;
- формирование графиков документооборота по бюджетированию [3,С.221].

Данные, полученные группой от разных служб организации, должны сверяться и исправляться. После

составления и утверждения бюджета его копии раздаются всем ответственным сотрудникам. Периодические отчеты об исполнении бюджета также должны распространяться среди работников.

Предлагаем следующую форму отчета об исполнении бюджета на предприятии (табл.2).

Создание системы контроллинга в строительной организации позволит улучшить информационное обеспечение процесса управления. Консолидация операционных и финансовых бюджетов усилит роль управленческого учета в процессе принятия решений, предоставит возможность реально оценить результаты хозяйственной деятельности, как всего строительного производства, так и его отдельных участков, позволит минимизировать риски, получить дополнительное конкурентное преимущество на строительном рынке за счет готовности работать в условиях строгой внутренней экономии. Использование же системы контроллинга при выработке маркетинговых решений позволит обеспечить достижение заданных результатов с учётом целей и задач развития компании.

Использование контроллинга и бюджетирования без системы автоматизации учета невозможно, поскольку данные поступают в систему из бухгалтерского учета. Галактика ERP - автоматизированная система управления, позволяющая в едином информационном пространстве оперативно решать главные управленческие задачи, а также обеспечивать персонал предприятия различного уровня управления необходимой и достоверной информацией для принятия управленческих решений [5].

Модуль «Управление бюджетом» системы Галактика ERP адресован руководителям и специалистам финансовых экономических служб предприятий и предназначен для автоматизации бюджетного процесса и организации контроллинга.

Система бюджетирования и система оперативного контроллинга содержат подробное описание всех направлений деятельности предприятия, всех его подразделений, проектов, они предусматривают детальный расчет показателей с любой необходимой точностью (возможна разбивка по кварталам, месяцам, декадам и дням).

Таблица 2

Отчет об исполнении бюджета

| Статьи бюджета | Центры ответственности | Бюджет тыс. руб. | Факт, тыс. руб. | Отклонение, тыс. руб. | Причина | Ответственные |
|--------------------------------|------------------------|------------------|-----------------|-----------------------|----------------------------|---------------------|
| Бюджет затрат: | | | | | | |
| прямые затраты | Гл. инженер | 13824667 | 14875874 | +1051207 | Перерасход материалов, з/п | Мастер, гл. инженер |
| управленческие затраты | | 8131620 | 8131620 | - | - | - |
| коммерческие затраты | | 1355248 | 874256 | -480992 | Отсутствие переменных КЗ | Нач. ПТО |
| Бюджет доходов: | | | | | | |
| по подрядной деятельности: | Гл. инженер | 29132191 | 20154840 | -8977351 | Задолженность заказчика | Гл. инженер |
| по инвестиционной деятельности | Гл. инженер | | | | | |
| по финансовой деятельности | | | | | | |
| Бюджет прибыли: | | | | | | |

Источник: составлено авторами

В связи с этим, систему бюджетирования можно рассматривать, как подробную детальную модель предприятия, содержащую и учитывающую все индивидуальные особенности предприятия и все аспекты его жизнедеятельности, что позволяет использовать их для эксперимента на стадии планирования и оперативного управления для оценки последствий принимаемых решений.

Список использованных источников

1. Тилов А.А., Адамов Н.А. Бюджетирование в коммерческой организации: краткое руководство / А.А. Тилов, Н.А. Адамов – СПб.: Питер, 2007.- 144 с.

2. Анискин Ю. П., Павлова А. М. Планирование и контроллинг: учебник по специальности «Менеджмент организации» / Ю. П. Анискин, А. М. Павлова – М.: Омега –Л, 2005. – 280 с.

3. Управление затратами в строительстве / А.Н. Асаул, М.К. Старовойтов, Р.А. Фалгинский: под ред. д.э.н., профессора А. Н. Асаула. – СПб: ИПЭВ, 2009. -392с.

4. Каплан Р., Нортон Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию – 2-е изд., испр. и доп. / [Пер. с англ. М. Павловой]. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2013. – 314 с.

5. Галактика ERP. – [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.galaktika.ru/erp/galaktika-erp.html>

© Коваль С.И., Голец О.В., 2016

3.9. Інноваційно-інвестиційні орієнтири екологізації стратегічної діяльності стейкхолдерів в системі міського рекреаційного землекористування

В умовах нестійкого розвитку української економіки, формування комплексної програми земельного стратегування рекреаційних територій може стати дієвим механізмом її модернізації та впровадження інноваційних технологій у галузь використання земельних ресурсів та розвитку підприємництва.

Метою дослідження є визначення інноваційно-інвестиційних орієнтирів та організаційно-правової, економічної та інформаційної форми екологізації стратегічної діяльності стейкхолдерів в системі міського рекреаційного землекористування.

Імплементация європейського досвіду до українських реалій передбачає застосування комплексної системи господарської діяльності стейкхолдерів в системі міського рекреаційного землекористування. Для європейської моделі корпоративної

соціальної відповідальності взаємодія зі стейкхолдерами дуже важлива. В ідеалі ця модель орієнтована на перетворення компаній на повноцінних членів суспільства. Тому діалог зі стейкхолдерами перебуває у центрі європейської практики корпоративної соціальної та екологічної відповідальності.

На рівні ЄС діалог із заінтересованими сторонами інституціоналізовано. Ініціатором цього процесу в рамках Європейського Союзу стала Європейська Комісія. У 2003 році ця організація оголосила про створення Форуму стейкхолдерів, основною метою якого було підвищення обізнаності з концепцією корпоративної соціальної та екологічної відповідальності, сприяння діалогу між бізнесом, державними установами, організаціями громадянського суспільства, профспілками та іншими групами заінтересованих сторін. Основним «поштовхом» до створення Форуму стала Лісабонська конференція, що відбулася у 2000 році.

Вперше поняття «стейкхолдери» було використано в 1963 році в Стенфордському дослідному інституті. Пізніше цю теорію було розвинуто Едвардом Фріменом, професором з бізнес-адміністрування університету Вірджинія, у 80-х роках. З того часу, вона набула поширення в корпоративному середовищі, особливо в теоріях та практиках стратегічного менеджменту, корпоративної соціальної та екологічної відповідальності. Наразі поняття розширилось [1]. Більшість відносин між компаніями та зазначеними вище групами стейкхолдерів закріплено і регламентовано юридичними документами, угодами, законами країни присутності компанії, а також міжнародними документами (Декларація прав людини, Міжнародний пакт про економічні, соціальні та культурні права, конвенції міжнародної організації праці). У «Зеленій книзі» ЄС зазначено, що всі заінтересовані сторони мають бути почутими. За міжнародним стандартом соціальної відповідальності ISO 26000, *«стейкхолдер»* або *заінтересована сторона* – це особа, або група осіб, яка має інтерес у будь-яких рішеннях або діях організації. *Залучення стейкхолдерів* – це діяльність щодо створення можливостей для діалогу між компанією та одним або кількома її стейкхолдерами з метою надання інформаційної бази для рішень компанії. Основні групи заінтересованих сторін для компаній продемонстровано в табл.1 [2,с.81].

Таблиця 1

Основні групи стейкхолдерів (заінтересованих сторін) [2]

| | | |
|--|--------------------------------|---|
| Працівники та їх об'єднання | Клієнти і споживачі | Державні органи |
| Акціонери, інвестори, рейтингові агенції | Фінансова спільнота | Урядові, професійні організації, громадські та міжнародні організації |
| Інвестори | Національна і локальна громада | Громадянське суспільство |
| Неурядові організації та асоціації | Постачальники | Медіа, тренінгові агенції, консультаційні компанії |

Ефективність роботи стейкхолдерів в першу чергу пов'язана з впровадженням збалансованої інноваційно-інвестиційної стратегічної політики заінтересованих сторін сталого розвитку міського рекреаційного землекористування. Інноваційно-інвестиційна стратегія розвитку стейкхолдерів є невід'ємною умовою як їх процвітання, так і сталого розвитку міських територій.

В умовах сьогодення немає односпайного підходу до формування інноваційно-інвестиційної стратегічної політики заінтересованих сторін (стейкхолдерів) сталого розвитку міського рекреаційного землекористування. Характерні ознаки стейкхолдерів - інноваційних підприємств, що здійснюють інноваційно-інвестиційну політику на постійній основі наведено у таблиці 2.

Венчурні підприємства, віоленти, пацієнти, експлеренти і комутанти – це інноваційні підприємства, які працюють на різних етапах інноваційного циклу. Венчурні підприємства та віоленти - працюють з радикальними інноваційними проектами (котрі реалізуються у великих винаходах), а пацієнти, експлеренти та комутанти з поліпшуючими інноваційними проектами (що поліпшують техніку завдяки винаходам середнього та невеликого масштабу).

На підґрунті міжнародної класифікації підприємств-інноваторів та в залежності від цілей суб'єктів-господарювання А. Ю. Юданов [3] пропонує використання низки інноваційних стратегій, а саме: віолентної, комутантної, пацієнтної і експлерентної.

Таблиця 2.

Характерні ознаки стейкхолдерів - інноваційних підприємств

| | Ознака | Віоленти | Патієнти | Експлеренти | Комутанти |
|----|---------------------------|-------------------------|-------------------------------------|------------------------------|------------------------|
| 1 | Тип бізнесу | Стандартний | Спеціалізований | Спеціалізований | Стандартний |
| 2 | Рівень конкуренції | Високий | Низький | Середній | Середній |
| 3 | Новизна галузі | Нові | Зрілі | Нові | Нові, зрілі |
| 4 | Які обслуговують потреби | Масові, стандартні | Масові, нестандартні | Інноваційні | Локальні |
| 5 | Профіль виробництва | Масовий | Спеціалізований | Експериментальний | Універсальний, дрібний |
| 6 | Розмір компанії | Великі | Великі, середні, дрібні | Середні, дрібні | Дрібні |
| 7 | Стійкість компанії | Висока | Висока | Низька | Низька |
| 8 | Витрати на НДДКР | Високі | Середні | Високі | Відсутні |
| 9 | Фактор сили і конкуренції | Висока продуктивність | Пристосованість до особливого ринку | Випередження у нововведеннях | Гнучкість |
| 10 | Динамізм розвитку | Високий | Середній | Високий | Низький |
| 11 | Витрати | Низькі | Середні | Низькі | Низькі |
| 12 | Якість продукції | Висока та середня | Висока | Середня | Середня |
| 13 | Асортимент | Середній | Вузький | Відсутній | Вузький |
| 14 | Збутова мережа | Власна, або контролюєма | Власна, або контролюєма | Відсутня | Відсутня |
| | Реклама | Масова | Спеціалізована | Відсутня | Відсутня |

Джерело: Складено авторами на підставі [3, 4, 5]

Віолентна, або силова, стратегія характерна для суб'єктів господарювання, що орієнтуються на масове виробництво товарів та послуг. Основне джерело доходів - продаж продукції (надання

послуг) за низькими цінами широкому колу споживачів, що досягається завдяки позитивному ефекту від масштабу. Це забезпечує значний запас конкурентоспроможності. *Патієнтна* стратегія передбачає наявність у суб'єктів господарювання вузьку спеціалізацію і обмежене коло споживачів. Цільовою аудиторією є споживачі, яких не влаштовують товари та послуги масового виробництва, і які готові платити за високу якість і бренд додаткову плату. *Комутантна* стратегія переважає в локальних бізнесах. Конкурентними перевагами локальних суб'єктів господарювання на своїх ринках є добре знання ринку та швидке задоволення потреб клієнта. Акцент робиться на індивідуальний підхід до кожного споживача при впровадженні проєктів.

Експлерентна, або піонерська, стратегія спрямована на впровадження радикальних інноваційних проєктів, що перетворюють існуючу структуру ринку. Такі суб'єкти господарювання є піонерами, що відкривають нові ринки. Вони отримують вигоду саме через початкову присутність на ринку. Майже в 90 відсотках випадків вони терплять крах, але за рахунок решти шансів мають величезний технічний, фінансовий і моральний успіх. Ці суб'єкти господарювання - одні з основних двигунів інноваційного прогресу.

На погляд авторів, вищезазначена типологія інноваційних стратегій може бути використано в інноваційно-інвестиційної діяльності стейкхолдерів в системі екологізації міського рекреаційного землекористування. Така діяльність в першу чергу пов'язана з впровадження інноваційно-інвестиційних проєктів у сферу рекультивації земель міських агломерацій.

Дослідники процесу рекультивації [6] у залежності від цільового використання виділяють 6 напрямів рекультивації техногенних ландшафтів – сільськогосподарський, рекреаційний, лісгосподарський, водогосподарський, санітарно-гігієнічний та будівельний. Рекреаційна рекультивація виконується неподалік міст і великих населених пунктів з метою створення зон відпочинку. До земель рекреаційного напрямку рекультивації підпадають зони відпочинку і спорту: парки і лісопарки, водоймища для оздоровчих цілей, мисливські угіддя, туристичні бази і спортивні споруди.

Головною метою рекультивації є повернення порушених земель у господарське використання та створення на місці

порушень продуктивних і раціонально організованих елементів культурних антропогенних ландшафтів, поліпшення умов навколишнього середовища. Передумовами необхідності рекультиваційних заходів та причинами негативних тенденцій поширення деградаційних процесів є їх стрімке переведення у неекологічні види використання та виробничі, промислові і містозабезпечуючі угіддя.

Станом на 1.01.2014 р. земельний фонд України в межах її кордонів складає 60354,9 тис. га., що дорівнює 0,4 % площі суші Землі та відповідно 6 % площі Європейського субконтиненту. За даними Державної служби України з питань геодезії, картографії та кадастру, земельний фонд країни структурно розподілявся наступним чином: значна частка земельної площі (70,8%, або 42,74 млн. га) – сільськогосподарські землі. Ліси та інші лісовкриті території займають 17,6% (10,62 млн га) території країни, забудовані землі – 4,2% (2,54 млн га) території, покриті поверхневими водами – 4,0%, заболочені землі – 1,6%, інші – 1,7%. Землі, що використовуються для відпочинку складають всього 1,2% від площі країни. В Україні склався надзвичайно високий рівень освоєння життєвого простору: до господарського використання залучено понад 60% її території. Тільки 24,2 млн га (40,1 %) еколого стабілізуючих угідь, із яких 4,5 млн. га (7 %) знаходиться у природному стані (болота, озера, ріки, а також відкриті землі без рослинного покриву та з незначним рослинним покривом). Загалом по країні антропогенне навантаження складає більше 3,24 бали [7]. Отже, Україна, на жаль, не задовольняє еколого-економічні вимоги щодо загального стану. Екологічний стан землекористування в країні наблизився до небезпечної межі, за якою можуть настати непоправні екологічні процеси.

За даними Міністерства екології та природних ресурсів України [7] до основних антропогенних чинників впливу на земельні ресурси відносяться сільськогосподарська освоєність, особливо розораність земель, ерозійні та інші деградаційні процеси, забрудненість ґрунтів тощо.

Рекультивацію порушених земель у 1995 році здійснено на площі 8,4 тис. га, у 2000 – 3,7 тис. га, у 2005 – 2,1 тис. га, у 2010 – 0,5 тис. га, у 2013 – 0,6 тис. га. Виконання робіт з охорони земель на території регіонів України здійснюється вкрай повільно у зв'язку з недостатнім фінансуванням. Державним бюджетом України на 2013 рік Держземагентству України взагалі не

передбачено кошти на здійснення заходів з охорони земель. Відповідно до регіональних програм з використання та охорони земель, інших програм у сфері земельних відносин у 2013 році на охорону земель використано 60,1 млн грн.

Вищевказане свідчить про нагальну потребу у заходах з рекультиватії та поліпшення земель із врахуванням, що кошти для відповідних робіт в повному обсязі не можуть бути виділені державою. Тому дуже важливим є визначення форми взаємовідносин усіх стейкхолдерів у міському землекористуванні. В першу чергу це стосується взаємовідносин держави та приватних інвесторів. На думку авторів, інноваційно-інвестиційна політика екологізації міського землекористування повинна здійснюватися не тільки на основі інформаційної та комунікаційної співпраці, а й на підґрунті організаційно-правової форми управління - державно-приватного партнерства.

Актуальність впровадження засад державно-приватного партнерства у сферу рекреаційного землекористування спричинена:

- необхідністю розширення площ рекреаційних територій внаслідок зростання спектру послуг, що пов'язані з відпочинком людей та поновленням сил міських мешканців після їх трудової діяльності;

- зростанням обсягів рекреаційних послуг через прискорення урбанізаційних процесів,

- ускладненням виробничо-господарської діяльності міських агломерацій;

- пріоритетністю задоволення рекреаційних, культурних та розважально-дозвільних запитів населення міських агломерацій;

- зростанням концентрації населення та одночасною обмеженістю земельних ресурсів агломераційних територій;

- нагальністю вирішення соціально-демографічних проблем;

- необхідністю підвищення рівня життя населення міських агломерацій завдяки системному здійсненню рекреаційних послуг.

З метою обґрунтування актуальності для держави та стейкхолдерів - підприємців-інноваторів Державного приватного партнерства (ДПП) у інноваційно-інвестиційної політиці щодо розвитку рекреаційного напрямку рекультиватії, розглянемо SMART метод (таблиця 3).

Таблиця 3

Обґрунтування доцільності впровадження ДПП у напрямку рекреаційної рекультивациі на підставі SMART методу

| Буква | Позначення | Роз'яснення | Обґрунтування доцільності використання форми Державно-приватного партнерства (ДПП) в рамках рекреаційної рекультивациі | |
|----------|---|---|---|---|
| | | | Приватні підприємства | Держава |
| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
| S | Specific, significant, stretching | Мета повинна бути максимально конкретно і ясною. Ступінь її «прозорості» визначається однозначністю сприйняття усіма. | Ціль – отримання найбільшого прибутку від використання порушених земель з найменшими капіталовкладеннями | Ціль – екологізація та раціональне ефективне використання порушених земель |
| M | Measurable, meaningful, motivational | Мета повинна бути вимірної, причому критерії вимірювання повинні бути не тільки за кінцевим результатом, а й по проміжному. | В процесі реалізації мети суб'єкти господарювання отримують нові території відпочинку для працівників, в результаті – комерційний прибуток від використання територій | Кількість порушених території зменшиться, кількість рекреаційних земель збільшиться, врівноважаться податкові надходження за використання відповідних територій |

Продовження таблиці 3

| 1 | 2 | 3 | 4 | 5 |
|----------|---|--|--|---|
| A | Attainable, agreed upon, achievable, acceptable, action-oriented | Необхідно адекватно оцінювати ситуацію і розуміти, що мета досяжна з точки зору зовнішніх і внутрішніх ресурсів, якими володіє організація | Досягнення взаємоузгоджених цілей можливе виключно в рамках державно-приватного партнерства: держава встановлює цілі проектів з позиції суспільних інтересів і визначає кількісні та якісні параметри, здійснює екологічний моніторинг реалізації проектів, а приватний партнер бере на себе оперативну діяльність на різних стадіях проекту - розробку, фінансування, будівництво, експлуатацію, управління, практичну реалізацію послуг споживачам | |
| R | Realistic, relevant, reasonable, rewarding, results-oriented | Мета повинна бути реалістичною і доречною в цій ситуації, повинна вписуватися в неї і не порушувати баланс з іншими цілями і пріоритетами | В результаті досягнення мети приватні підприємці отримують більший дохід з меншими капіталовкладеннями, ніж в результаті сільськогосподарської рекультивациі | В результаті досягнення мети держава отримує більші податкові надходження, раціональне землекористування, збільшення кількісного та якісного складу рекреаційних земель |
| T | Time-based, timely, tangible, trackable | Термін - одна з головних складових мети. Вона може мати як фіксовану дату, так і охоплювати певний період. | Згідно нормативно-правового підґрунтя державно-приватного партнерства довго тривалість відносин - від 5 до 50 років [8] | |

Джерело: Розроблено авторами на підставі [9]

Відповідний метод ґрунтується на тому, що досягнення мети залежить від її формулювання.

У практиці інноваційного управління існують так звані SMART-критерії, яким повинні відповідати «розумні» цілі: конкретні (specific); вимірні (measurable); досяжні (attainable); актуальні (relevant); співвідносні з конкретними часовими рамками (time-bounded).

Концепція «розумних» цілей розроблена Дж. Дораном у 1981 році [9]: «There's a S.M.A.R.T. way to write management's goals and objectives». Відповідна концепція є сучасним підходом до постановки діючих цілей в системі державно-приватного партнерства сфери рекреаційного землекористування.

Система постановки S.M.A.R.T. - цілей дозволяє на етапі визначення мети узагальнити всю наявну інформацію, встановити прийнятні терміни реалізації інноваційно-інвестиційних проєктів, визначити достатність рекреаційних та фінансових ресурсів, надати всім суб'єктам державно-приватного партнерства ясні, точні, конкретні завдання.

Державно-приватне партнерство представляє собою інструмент залучення інвестицій та інновацій в державний сектор економіки, в даному випадку – безпосередньо в процес використання рекреаційних земель, та передбачає використання приватного капіталу підприємців на певний строк на основі державного управління без приватизації об'єктів, при цьому частина ризиків покладається на приватних інвесторів.

Держава встановлює цілі проєктів з позиції суспільних інтересів і визначає вартісні та якісні параметри, здійснює моніторинг реалізації проєктів, а приватний партнер бере на себе оперативну діяльність на різних стадіях проєкту - розробку, фінансування, будівництво, експлуатацію, управління, практичну реалізацію послуг споживачам.

Організаційні засади розвитку державно-приватного партнерства [8] однією із сфер діяльності визначають туризм, відпочинок, рекреацію, культуру та спорт. На наш погляд, з позиції інноваційно-інвестиційних орієнтирів, вкрай неоднозначним є вибір рекреаційного напрямку рекультивации тільки за умови непридатності до сільськогосподарського використання. Земельний кодекс України наголошує на пріоритетності створення на відпрацьованих площах земель сільськогосподарського призначення з метою недопущення

скорочення орних угідь країни. Адже потреба у відпочинку, забезпеченні екологічної функції територій та відновленні потенціалу земель є не менш нагальною в сучасних умовах розвитку нашої країни.

Перевагами рекреаційного напрямку рекультивації є:

-менші капіталовкладення в порівнянні з сільськогосподарською рекультивацією;

-відносна легкість та швидше приведення територій у придатний до використання та комерційної діяльності стан;

-відсутність додаткових витрат щодо постійного поліпшення екологічного стану відповідних земель;

-мінімальний об'єм робіт при вертикальному плануванні території та збереження існуючих або створення придатних в результаті виробництва робіт форм рельєфу на стадії технічного етапу;

-забезпечення раціонального та екологічного використання земель при експлуатації споруд для відпочинку і занять спортом;

-потреба у рекреаційних територіях та закладах відпочинку, тобто можливість деякої ексклюзивності, що підвищить інвестиційну привабливість територій;

-стійкість угідь щодо природної деградації та адаптивність ландшафту до будь-якої господарської структури місцевостей;

-позитивний вплив на вартість нерухомості регіону і привабливість проживання;

-вони є засобом формування сталого розвитку територій, що забезпечує потреби населення у відпочинку, підвищення якісного стану ґрунтів, екологічного використання територій та отримання доходів підприємств.

Підприємство, здійснюючи відновлення земельних ресурсів, повинно орієнтуватися на потреби ринку у придбанні певного ресурсу. Таким чином, найбільшу дохідність (мінімальний збиток) з рекультивації забезпечить той напрям відтворення порушених земель, за якого рента відновленої земельної ділянки має стійку тенденцію до зростання, за умови незмінності залученого обсягу фінансових ресурсів виробництва та забезпечення якісного стану земель на відповідному рівні для уникнення додаткових капіталовкладень.

Резюмуючи усе вищенаведене зазначимо, що високопродуктивний розвиток інноваційного підприємництва у сфері відпочинку на основі державно-приватного партнерства

належить до пріоритетних напрямів удосконалення організаційно-економічного механізму рекреаційного землекористування. Підґрунтям цього виступають: можливість використання засад інноваційно-інвестиційного маркетингу та менеджменту проектів щодо вирішення проблеми рекреаційного землекористування; перспективність збалансованого поєднання економічних, соціальних та екологічних інтересів стейкхолдерів; вирішення соціально-демографічних, економічних, суспільно-політичних та культурно-побутових проблем; значущість продуктивного використання земель, що виведенні із господарського обороту через їх порушення в результаті людської діяльності, за відсутності у держави та органів місцевого самоврядування матеріально-фінансових та інших ресурсів на їх відтворення.

Список використаних джерел

1. Stakeholder Definition - [Електронний ресурс] – Режим доступу: [http://en.wikipedia.org/wiki/Stakeholder_\(corporate\)](http://en.wikipedia.org/wiki/Stakeholder_(corporate))

2. Корпоративна соціальна відповідальність: підручник / М.А.Саприкіна, М.А. Саенсус, А.Г. Зінченко та ін. // За науковою редакцією д.е.н., проф. Редькіна О.С.- К.: ТОВ «Фарбований лист», 2011. – 480 с.

3. Юданов А.Ю. Конкуренция: теория и практика: учебно-практическое пособие /А.Ю. Юданов. – М., 1998.- С.82.

4. Федоренко К. П. Управление конкурентоспособностью фирмы на промышленном рынке: монография. /К.П.Федоренко. – Москва-Берлин, 2015.- 216с.

5. Андреева Н.М. Товарна інноваційна політика: навчальний посібник /Н.М. Андреева, О.В. Рулінська. – Одеса: «Апрель», 2015. – 284 с.

6. Грицик В. Екологія довкілля. Охорона природи: навчальний посібник / В. Грицик, Ю. Канарський, Я. Бедрій. - К.: Кондор, 2009. - 292 с.

7. Національна доповідь про стан навколишнього природного середовища в Україні у 2013 році [Електронний ресурс] –Офіційний сайт Міністерства екології та природних ресурсів України. – 2015. – Режим доступу: <http://www.menr.gov.ua/index.php/dopovidi>

8. Про державно-приватне партнерство: Закон України від 1 липня 2010 року № 2404-VI/Відомості Верховної Ради України.-2010.- № 40.- стор. 1436.-стаття 524.

9. Project Smart: Management Review. — Volume 70, Issue 11(AMA FORUM). — Р. 35-36

© Андреева Н.М., Булишева Д.В., 2016

3.10. Особливості інвестиційного забезпечення виробництва та реалізації органічного зерна сільськогосподарських підприємств

Аграрний сектор України, базовою складовою якого є сільське господарство, формує продовольчу та у визначених межах економічну, екологічну та енергетичну безпеку, забезпечує розвиток технологічно пов'язаних галузей національної економіки та створює соціально-економічні умови сільського розвитку.

Агропромисловий комплекс дає близько 9-13 відсотків валової доданої вартості країни, є одним з основних бюджетоутворюючих секторів національної економіки, частка якого у зведеному бюджеті України за останні роки становить в середньому 20 відсотків, а у товарній структурі експорту – понад чверть, забезпечуючи перше місце на світовому ринку олії соняшникової, друге місце – за експортом зернових (без рису). Проте майже половина валової продукції сільського господарства сьогодні виробляється в господарствах населення.

За період з 2007 по 2014 роки виробництво сільськогосподарської продукції зросло на 47 відсотків, у тому числі в сільськогосподарських підприємствах – на 87 відсотків. Зокрема, завдяки зростанню виробництва плодової продукції та будівництва плодосховищ втричі зменшився її імпорт [1].

Особливістю сільськогосподарського виробництва є наявність територій, на які постійно впливають небезпечні стихійні явища (посухи, підтоплення, зсуви, селі тощо), внаслідок чого аграрії зазнають значних матеріальних збитків. Втрати врожайності в окремих господарствах можуть сягати 50 відсотків, а при поєднанні кількох несприятливих факторів – до 70 відсотків.

Споживання основних продуктів харчування на одну особу менше від раціональних науково-обґрунтованих норм, зокрема молока – на 42, м'яса – на 34, рибної продукції – на 30, плодів – на 30, винограду у свіжому вигляді – на 75 та вин столових – на 90 відсотків. Відчувається недостатність обсягів виготовлення високобілкових консервованих продуктів на основі м'яса та риби, а також продуктів для лікувально-профілактичного харчування дітей з поширеними в Україні захворюваннями.

Конкурентні позиції вітчизняної сільськогосподарської продукції на зовнішніх ринках не є стабільними внаслідок незавершеності процесів адаптації до європейських вимог щодо якості та безпечності харчових продуктів, значних коливань цін на світовому ринку, нестійкості торговельних відносин з країнами-імпортерами [1].

Сучасний етап розвитку ринкових відносин в Україні ставить вимоги для підприємств усіх галузей, включаючи і традиційне сільське господарство, звертатися до нових сучасних методів виробництва сільськогосподарської продукції, враховуючі ту користь, яку продукція сільськогосподарського виробництва повинна нести споживачам. Одним із таких напрямків розвитку аграрної сфери є створення й реалізація проектів природного агровиробництва. При цьому слід зазначити, що навіть ідеально налагоджений проект – це не гарантія майбутнього комерційного успіху підприємства, якщо немає чіткого механізму його реалізації.

З початком індустріалізації, ростом населення і хімізацією всього, що тільки можна було хімізувати, людство вносить у природу такі хімічні чинники, яких до цього в ній не було. У живих організмах, у тому числі і в людському, виникають реакції, які протидіють проникненню до них таких штучно синтезованих сполук. У свою чергу це призводить до відхилень у живих організмах, виникають збої – хвороби та алергічні прояви. Більшу частину цих шкідливих речовин ми вносимо у свій організм самі разом із харчовими продуктами, водою і повітрям [2].

За певної відмінності згаданих систем нетрадиційного альтернативного сільського господарства, їм усім притаманні спільні риси, зокрема, зменшення залежності від промисловості й інших галузей економіки, зростання самозабезпечення та самопідтримання господарств, захист навколишнього середовища, консервація обмежених ресурсів, виробництво екологічно чистих, корисних для здоров'я людини продуктів харчування, зменшення споживання енергії, налагодження прямих зв'язків із споживачами продукції.

Найпоширеніший серед зазначених методів сучасного альтернативного землеробства, що охоплює галузі рослинництва і тваринництва, дістав назву «органічне землеробство» або «органічне виробництво». За визначенням, наведеним у Постанові Ради ЄС 834/2007, «органічне виробництво – цілісна

система господарювання та виробництва харчових продуктів, яка поєднує в собі найкращий досвід з огляду на збереження довкілля, рівень біологічного різноманіття, збереження природних ресурсів, застосування високих стандартів належного утримання тварин та метод виробництва, який відповідає певним вимогам до продуктів, виготовлених із застосуванням речовин і процесів природного походження».

Органічна продукція – це сертифікована продукція, яка відповідає вимогам стандартів органічного виробництва, вирощується без застосування хімічно синтетичних добрив і засобів захисту рослин, пестицидів, регуляторів росту, ГМО, антибіотиків тощо. Ці продукти вирізняються своєю корисністю та смаковими якостями [3].

Розвиток органічного виробництва є досить актуальним на сьогодні через низку явних екологічних, економічних та соціальних переваг, що притаманні цій сфері діяльності. Сектор органічної продукції України останнім часом характеризується позитивною і сталою динамікою, причому дані тренди відповідають загальносвітовим.

Ситуація, що склалася в аграрному секторі, створює ряд викликів. Подальший розвиток аграрного сектору, що є одним з найбільш важливих в економіці України, потребує якісних перетворень, спроможних забезпечити підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарського виробництва на внутрішньому та зовнішньому ринках та продовольчу безпеку держави.

Виконання цього завдання пов'язане із визначенням стратегічних напрямів державної підтримки та забезпечення ефективного функціонування ринкових механізмів, інтеграції аграрного сектору економіки країни в світову економічну систему.

Одним із провідних напрямів діяльності в сільському господарстві України є виробництво і реалізація зерна. Цей напрямок становить основу продовольчої бази і безпеки держави і має значну частку в експортному потенціалі держави.

Разом з цим дуже значний вплив на стан виробничої і комерційної діяльності при виробництві і реалізації зерна має стан екологічних умов. Продукція, що отримана на шляхом органічного виробництва має значний попит на світових ринках, а на внутрішньому ринку попит на безпечну зернову продукцію

теж починає стрімко зростати. Але відмова від використання традиційних технологій при переході на органічне виробництво може привести до зниження урожайності, при повній відмові від хімізації та незастосуванні відповідних органічних замінників, і погіршенню конкурентоспроможності виробленої продукції.

Продуктивна здатність земель визначається вмістом органічних речовин у ґрунтах, який формує рівень їх родючості та забезпечує потенційну урожайність при сільськогосподарському використанні земель.

Науковцями відмічається два основних напрями, що значно впливають на потенційні можливості сільськогосподарських виробників при виробництві зернових – це ґрунтово-кліматичні та селекційно-генетичні можливості. На теперішній час, якщо брати до уваги порівняльні характеристики з високо розвинутими аграрними країнами, обидва ці напрями в нашій країні мають значний потенціал розвитку, але недостатньо забезпечені обіговими коштами, що в свою чергу потребує вкладення значних фінансових ресурсів.

Виробництво і реалізація зерна сільськогосподарськими підприємствами є ефективними у зв'язку з тим, що ця галузь в Україні становить основу продовольчої бази і безпеки держави; значна кількість зерна експортується за кордон. Разом з тим необхідно підвищувати конкурентоспроможність підприємств з урахуванням кон'юнктури внутрішнього і світового зернового ринку, підвищувати обсяги залучення інвестицій, з урахуванням можливостей виробництва органічної продукції, та відтворення земельних ресурсів за рахунок розвитку органічного агропідприємництва [4].

Тому питання інвестування сільськогосподарських підприємств-виробників зерна є визначальними для розвитку галузі. Від їх рішення на сучасному етапі значною мірою залежить відновлення та зростання виробничого потенціалу, підвищення рівня виробництва та конкурентоспроможності органічної продукції, вирішення соціально-економічних проблем галузі [2].

Сільськогосподарські підприємства по різному вирішують свої проблеми забезпечення потрібними обіговими коштами. Окремі підприємства просто зменшують науково обґрунтовані рекомендації щодо витрат на ті, або інші потреби, що дає можливість певним чином зменшити собівартість, але такий

підхід не дає можливостей розвитку. Найчастіше сільськогосподарські підприємства залучають необхідні інвестиційні ресурси у банку. При цьому залучення банківського кредиту має на меті поповнення обігових коштів підприємства в самий навантажений витратами період для виконання всіх необхідних технологічних операцій та отримання за рахунок цього вищого рівня своєї прибутковості. При цьому специфіка банківського кредитування пов'язана з ризиками притаманними лише сільськогосподарським підприємствам, таким як підвищена нестійкість фінансового стану, невідповідність довгострокових запитів підприємства наявним у банку короткостроковим фінансовим ресурсам, сезонність ськогосподарського виробництва та його залежність від природно-кліматичних умов та інших факторів.

В умовах зміни аграрних відносин різко підвищується роль економічного механізму регулювання земельних відносин: фінансування, кредитування, ціноутворення, оподаткування, страхового захисту. Надійність і обґрунтованість його елементів є визначальною у регулюванні цих відносин. Ефективність елементів економічного механізму регулювання земельних відносин при наявності обґрунтованого організаційно-адміністративного і правового забезпечення зможуть привести до формування надійної основи раціонального землекористування в сільському господарстві. Економічний механізм повинний забезпечити дотримання таких основних умов [3]: - комплексність використання земельних угідь, меліоративних і природоохоронних систем; - якісне впровадження елементів органічної стандартизації; - надійність зв'язків регіональних органів управління і служб інфраструктури, землекористувачів незалежно від форм власності та умов господарювання; - концентрація ресурсів з метою будівництва та експлуатації ґрунтозахисних, меліоративних, природоохоронних об'єктів, споруд і проведення великомасштабних заходів; - обов'язкова компенсація нанесеного екологічного і виробничого збитку; - стимулювання поліпшення і збереження земель, забезпечення екологічної рівноваги в агроландшафтах, агросистемах. Джерела фінансування систем заходів щодо використання та охорони земель повинні формуватися за рахунок: державного та регіональних бюджетів, адміністративних районів та господарств; спеціальних позабюджетних державних та інших

фондів. З цією метою використовуються позабюджетні державні фонди, що створюються для фінансування комплексу заходів з охорони земель, будівництва й експлуатації ґрунтозахисних, меліоративних систем та інших природоохоронних заходів. Джерелами їх формування є надходження від підприємств, установ, організацій, громадян (у тому числі: плата за використання земель, компенсаційні платежі за заподіяний екологічний збиток, штрафні санкції за екологічні правопорушення, екологічні податки й інші грошові надходження) [5,6].

Для стимулювання сільськогосподарських товаровиробників при виробництві органічної продукції нами, на основі розробок як вітчизняних так і закордонних науковців, запропоновано вдосконалений та адаптований до органічного виробництва, економічний механізм (рис. 1), в який входять такі основні блоки [7]:

- економічні важелі та стимули, що дозволяють підняти зацікавленість у виробництві органічної продукції;
- мотиваційні чинники, які застосовуються до забруднювачів навколишнього середовища та порушників технології виробництва екологічно чистої продукції;
- організаційно-нормативні заходи для забезпечення ефективності застосування окремих елементів економічного механізму.

Запропонований економічний механізм дозволяє забезпечити пріоритетність інтересів споживача, а не одержання товаровиробником прибутку будь-якими засобами.

Для агропромислового товаровиробника головним орієнтиром повинен стати зацікавленість окремого споживача і суспільства в цілому в збільшенні органічних продуктів харчування для задоволення власних потреб і потреб всього суспільства.

Система економічного механізму стимулювання виробництва органічної продукції, на нашу думку, повинна включати три базові елементи розвитку: по перше – інформованість та зацікавленість споживачів у придбанні та споживанні якісної продукції; по друге – мотивацією виробників до органічного виробництва, за допомогою санкцій та організаційних заходів; по третє – якісне виконання функцій держави при приведенні сертифікаційних робіт та перевірки

контролю якісних параметрів виробництва та збуту продукції.



Рисунок 1. Елементи економічного механізму стимулювання виробництва органічної продукції сільськогосподарськими підприємствами

Погоджуємося з тезою, що головною метою будь-якого бізнесу, в тому числі і в сфері виробництва органічної продукції, є завоювання довіри — найважливішої частини успішного брендингу, в сфері виробництва сільськогосподарської продукції

взагалі і зокрема в сфері виробництва органічної зернової продукції.

Аналізуючи дану інформацію правомірно зробити висновок, що органічна продукція зміцнюватиме свої позиції на ринку, при умові фінансової спроможності як підприємств, в плані забезпечення в достатній кількості обіговими коштами так і населення, а також сприятиме поліпшенню якості виконання функцій контролю держави на споживчому ринку, для унеможливлення оман споживачів.

Список використаних джерел

1. Концепція Державної цільової програми розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року (проект) // Міністерство аграрної політики і продовольства України // <http://minagro.gov.ua/apk?nid=16822>.

2. Екологічні проблеми землеробства / за ред. І.Д.Примака. – К. : Центр навч. літ., 2010. – 456 с.

3. Камінський В. Органічне землеробство - шлях до продовольчої безпеки // В. Камінський. – Режим доступу: <http://www.viche.info/journal/4161/>

4. Владика Ю.П. Особливості залучення інвестицій сільськогосподарськими підприємствами – виробниками зерна // Ю.П. Владика. – Університетські наукові записки, 2013, №4 (48), С.561-568.

5. Organic Agriculture and Food Security (IFOAM Dossier 1, 2002) [Electronic resource]. – Mode of access : www.ifoam.org.

6. Органік бізнес-довідник України (2014 рік) / – Mode of access : <http://www.ukraine.fibl.org/index.php>.

7. Владика Ю.П. Напрями підвищення інвестиційної привабливості сільськогосподарських підприємств – виробників зерна з урахуванням екологічної складової // Ю.П. Владика. – Вісник сумського національного аграрного університету, Серія «Фінанси і кредит», 2013, № 1, С. 42-47.

© Білоткач І.А., 2016

3.10. Адаптивне динамічне інвестування у інформаційний розвиток

Функціонування організацій в умовах сучасного економічного середовища вимагає інформаційної взаємодії як зовнішніх, так і внутрішніх економічних бізнес-процесів організації. Мінливість середовища вимагає швидкого пристосування до його змін, яке можливе тільки при наявності системи з динамічним прогнозуванням ходу розвитку негативних тенденцій та забезпечення адаптації потреб інвестиційних інформаційних систем до фактичного необхідного забезпечення економічної діяльності організації.

Вивчення різноманітних сучасних джерел дає можливість сформулювати принципи побудови інформаційних бізнес-систем в умовно-адаптивних динамічних інвестиційних процесах.

Характеризуючи адаптивність інвестиційного процесу, як можливість системи коректувати параметри або структуру елементів об'єкту управління інвестиційним процесом в залежності від зміни зовнішніх параметрів, можемо поділити системи за дією на інвестиційний процес.

Пошукові адаптивні системи управління за способом отримання інформації для коректування параметрів регулятора діляться на системи з еталонною моделлю і системи з налаштовуваною (ідентифікатором) моделлю. В свою чергу адаптивні системи з ідентифікатором поділяються на прямі і опосередковані.

При опосередкованих адаптивних системах спочатку робиться оцінка параметрів об'єкту, після чого на основі отриманих оцінок визначаються необхідні значення параметрів регулятора і виконуються коректування. При прямих адаптивних системах враховуються взаємозв'язки параметрів об'єкту і регулятора, проводиться безпосередня оцінка і підлаштування параметрів регулятора і виключається етап ідентифікації параметрів об'єкту.

Самоналаштування динамічної системи досягається сигнальною (пасивною) або параметричною (активною) адаптацією. При сигнальній адаптації саме налаштування відбувається без зміни параметрів керуючого елемента та

компенсуючи змінних. Системи, що об'єднують два види адаптації, називають комбінованими (рис. 1).

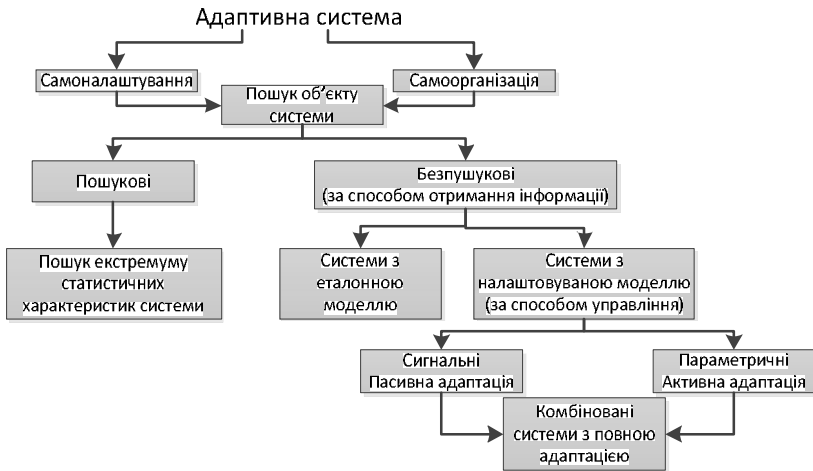


Рисунок 1. Характеристика адаптивності систем [3]

З огляду на характеристику вимог визначення адаптивності структури інвестиційного управління – це здатність ефективно виконувати функції в межах змінюваних умов. Чим ширший діапазон, тим більш адаптивною буде структура.

Показником може слугувати рівень, при якому інвестиційний процес організації реагує на зміну її внутрішнього і зовнішнього середовища.

Низька ефективність організації, що виявляється в недостатньому досягненні рівня виробництва, продуктивності інформує про необхідність внесення змін у практику і стратегію управління.

Зовнішнє середовище може вимагати зміни випуску продукції або надання інших ресурсів, тим самим провокуючи зміни. Низький рівень адаптивності, при якому організація не може пристосовуватись до зміни зовнішнього середовища, становить загрозу існуванню її бізнес-процесів. На відміну від короткострокових критеріїв ефективності не існує спеціальних і конкретних показників вимірювання міри динамічної адаптивності інвестування.

У свою чергу адаптивна динамічна система інвестування повинна відповідати таким умовам [5]:

- володіти високою гнучкістю виробництва, дозволяючи швидко змінювати параметри виробництва, обумовлене коротшим життєвим циклом та різноманітністю продукції;
- відповідати умовам складного виробництва;
- враховувати конкурентну різноманітність на товарному ринку з доповненою складовою інформаційного сервісу та обслуговування;
- гнучко враховувати зміни структури витрат виробництва;
- враховувати невизначеності зовнішнього середовища.

Складний зв'язок елементів системи динамічної адаптивності інвестування забезпечується інформаційним перетоком капіталу організації у ланцюжку накопичення і створення цінності, які можуть швидко роповсджуватись і бути застосованими у бізнес-моделі у необхідному напрямку.

Отже форма системи, що враховує усі наявні взаємозв'язки елементів, являє собою «постійно-змінну» систему адаптації.

Рівні адаптивності системи [3]:

- система не адаптивна – фіксовані параметри та фіксовані цілі;
- система реагує на зовнішній вплив лінійною корекцією;
- система передбачає зовнішній вплив на основі набутого досвіду і коректує лінійну поведінку з врахуванням можливих майбутніх впливів;
- система передбачає зовнішній вплив на основі власного досвіду спостереження за аналогічними системами і коректує лінійну поведінку з врахуванням можливих майбутніх впливів;
- система передбачає зовнішній вплив на основі порівняльного досвіду і коректує лінійну залежність з врахуванням можливих майбутніх впливів;
- «надсистемні і підсистемні фактори» – система враховує вплив надсистемних і підсистемних визначальних умов (вплив законів, та економічних законів);
- «разові заперечення» – система вивчає S-криві систем і коректує засоби з врахуванням самої себе і навколишніх систем у визначену фазу S-кривої;

– «ланцюг заперечень» – система вивчає походження і коректується з врахуванням можливих наступних якісних змін себе та навколишніх факторів;

– «вертикальна зміна» – система вивчає розвиток підсистем і надсистем і коректується з врахуванням якісних перетворень підсистем і надсистем;

– «горизонтальна зміна» – система вивчає розвиток і взаємний вплив і коректує засоби з врахуванням можливих майбутніх змін;

– «об’ємна адаптація» – система вивчає розвиток систем у взаємозв’язку із собою і навколишніх системами між собою.

Динамічне управління інвестиційним процесом може бути визначено як відносно відокремлені стадії здійснення управління, що виникають у залежності від напрямків та характеру здійснення інвестицій.

Управління динамічним інвестиційним процесом – це комплекс заходів і практичних дій направлених на реалізацію управління аспектами фінансування різноманітних видів інвестицій, у рамках яких протягом часу забезпечується прийняття рішень про розподіл активів або ресурсів, у результаті якого створюється прибуток і/або досягається соціальний ефект.

У розгляді проблем розширеного відтворення в економічній літературі акцентують на процесі нагромадження, як на основному чиннику забезпечення економічного та соціального ефекту. Інвестиційний процес розглядають, як складову частину процесу нагромадження. У макроекономічному аналізі проблем розширеного відтворення процес формування фондів нагромадження і споживання не можна відмежовувати від процесу формування інвестиційних ресурсів, пошуку коштів для інвестиційної діяльності як чинника розширеного відтворення та ліквідації диспропорцій у розвитку національної економіки [1].

Аналіз свідчить, що відтворювальний процес обов’язково зумовлює збалансування інвестицій, нагромадження і споживання. Тому пошук способів подолання диспропорцій у розвитку економіки України повинен передбачати досягнення збалансованості найважливішої відтворювальної пропорції складових залежностей.

Використання підходу щодо лінійної оцінки інвестиційного процесу залежить від факторів чинників диференціальних

складових залежностей економічних важелів впливу на інвестиційних процес.

Управління інвестиційним процесом підприємства має кілька типових функцій, які можна означити метою реалізації обраної стратегії.

Інвестиційна стратегія завжди пов'язана з поточним станом підприємства, його діючою технічною, технологічною та фінансовою базою, існуючою фінансово-господарською діяльністю.

Відповідна модель, яка повинна лежати в основі системи управління інвестиційними процесами, повинна першопочатково являти собою єдине ціле. При цьому вона повинна бути динамічною моделлю. Даний тип підходу не є двоякою вимогою, оскільки цілісність як єдність різноманітності може забезпечуватися тільки через динамічність, тобто через відображення елементів системи взаємоперетворюватися, переходити один в одного.

Реалізованість даної моделі найближче імплементується в межах теорії «технологічного розвитку», яка пов'язує торгівлю між країнами із існуванням відмінностей у рівнях їхнього технологічного розвитку. У зв'язку з нею саме технологічні переваги країни зумовлюють і переваги у боротьбі за експортні ринки. У розвитку цього підходу запропоновано концепцію імітаційного лагу, що складається з лагу попиту і лагу реагування. Лаг попиту – час, який необхідний для розвитку попиту на новий товар. Лаг реагування – час, який необхідний виробникам для адекватного реагування на конкуренцію та налагодження виробництва. Різниця між цими двома лагами і зумовлює торгівлю (експорт в іншу країну можливий, коли лаг попиту коротший за лаг реагування).

Узагальнюючи можна сказати, що технологічні розриви долаються через копіювання нововведень, але «потік» нововведень, як правило, забезпечує умови сталої технологічної переваги і відповідної спеціалізації. Технологічний виробничий розрив, таким чином, забезпечує кумулятивне інвестування перспективних у технологічному відношенні виробництв.

Характеризуючи економіку в процесі розвитку розрізняють два типи моделей. Перший тип – оптимізаційні моделі, що

базуються на виборі напрямку управління за оптимізаційним критерієм з числа можливих варіантів економічного розвитку.

Другий тип базується на дослідженні рівноваги в економічній системі. В цьому випадку необхідним є перехід до економічної динаміки при дослідженні наявних інвестиційних процесів підприємств, використовуючи поняття «рівноважна траєкторія», тобто забезпечення зрівноваженого, збалансованого економічного росту [4].

За допомогою цього підходу вирішується важлива задача планування і прогнозування економічного процесу, тобто можливість визначення траєкторії економічної системи, її стану в визначені моменти часу, аналіз системи на стійкість, аналіз структурних зсувів [5].

Динамічною система є тоді, коли як мінімум одна її складова відноситься до періоду часу, відмінного від часу, до якого віднесені інші її складові.

Необхідним є використання реальної динамічної моделі інвестування, що забезпечить механізм постійного здійснення інвестиційного процесу інформаційного розвитку підприємства.

Необхідним є виділення елементів, які описують інвестиційний процес машинобудівних підприємств в інформаційний розвиток із застосуванням диференціальних складових з неперервною складовою часу та різницевих рівнянь з дискретним часом (рис. 2).

Загалом застосування динамічної системи інвестування машинобудівного підприємства в інформаційний розвиток ускладнюється наближенням до реальності економічних факторів.

Одним із факторів, що ускладнює динамічний інвестиційний процес в результаті розходження відносно динаміки часу, є тенденція в коливанні цін. У звичайному класичному представленні коливання ціни характеризується як рівноважний факт обміну. В цей же час коливання навколо рівноважної точки ніколи не зупиняються, тому її не можна назвати рівноважною.

Інвестиційний процес інформаційного розвитку як систему можна представити у формі заданої деякої траєкторії із заданою швидкістю



Рисунок 2. Складові елементи механізму динамічного управління інвестиційним процесом підприємств

. Завдання координат і швидкостей повністю визначають рух системи в різних фазах і в межах однієї траєкторії. Траєкторії фаз ніколи не перетинаються, бо в кожній точці стан системи сталий, отже подальший рух однозначно визначений.

Спосіб руху динамічної системи інвестування розбивається на якісно різні режими руху (різної динаміки), області якої розділені різними траєкторіями фаз. Фазування траєкторії просторово за областями дає нам портрет динамічної інвестиційної системи [2].

Забезпечення управління динамічними інвестиційним процесом в цілому залежить від узгодженості елементів напрямків оцінювання ефективності та його цілісності. В свою чергу при цьому необхідне забезпечення складових структури інвестицій, яка характеризує розподіл загального обсягу за

окремими складовими капіталу, науково-технічного прогресу, технологічну складову, будівництво тощо.

Інвестиційний процес за відповідними складовими міститиме динамічну складову через існування розривів між виникненням потреби в такій системі та реагуванням самої системи управління. Необхідним є розробка такої складової цілісної системи управління, яка б давала можливість забезпечити потребу у визначенні структурних елементів. Виокремлення динамічних елементів системи управління інвестиційним процесом доцільно проводити за характером їх тривалості та змін явищ.

Список використаних джерел

1. Чапран С.П. Особливості оцінювання та критерії відбору інвестиційних проєктів / С.П. Чапран, Н.Р. Стасюк // Наука в інформаційному просторі: матеріали VI МНПК В5 т. – Дніпропетровськ, 2010. – С. 101-103.
2. Чапран С.П. Особливості інформаційного забезпечення прийняття управлінських рішень у сфері інвестиційної діяльності автобудівних підприємств / С.П. Чапран, Н.Р. Стасюк // Щорічний науково-виробничий журнал «Проектування, виробництво та експлуатація автотранспортних засобів та поїздів». – Національний транспортний університет, Навчально-консультаційний центр у м. Львові, 2010. – №19. – С. 75-81.
3. Тюкин И.Ю. Адаптация в нелинейных динамических системах / И.Ю. Тюкин, В.А. Терехов (Серия: Синергетика: от прошлого к будущему). – Санкт-Петербург : ЛКИ, 2008. – 384 с.
4. Astrom K.J. Adaptive Control / K.J. Astrom and B. Wittenmark. – Addison-Wesley, 1989. – 2^d ed. – 1994.
5. Масаев С.Н. Оценка системы управления компанией на основе метода адаптационной корреляции к внешней среде / С.Н. Масаев, М.Г. Доррер // Проблемы управления. – №3. – 2010 г. М. : ИПУ РАН, 2010. – с. 45-50.

© Чапран С.П., Босак А.О., 2016

© Національний університет «Львівська політехніка», 2016

РОЗДІЛ 4. СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕГРОВАНИХ ОБ'ЄДНАНЬ ТА ПІДПРИЄМСТВ

4.1. Інноваційна складова кластерної системи виробничих підприємств в умовах кризових явищ

В кризових умовах формуються нові можливості для економічного зростання за рахунок ефективного розміщення виробництва. Відповідно розвиваються тенденції локалізації місць розташування підприємств, що можуть відбуватися як в межах невеликих територій певних країн, так і у світовому економічному просторі. Це потребує вивчення розвитку економічної думки у сфері розміщення виробництва з огляду на можливості актуалізації тих доробок, що мають місце у представників різних наукових шкіл.

У вітчизняній та зарубіжній науковій літературі посилюється увага до класичних і сучасних праць науковців, присвячені розміщенню виробництва. Переважно це представники нової теорії торгівлі і нової економічної географії. Історики економічної думки обмежуються головним чином викладом змісту досліджень окремих авторів або наукових шкіл без зв'язку з потребами сучасного розвитку.

Розміщення виробництва з ХІХ століття привертає увагу різних дослідників, які його розглядали виключно як явище, що вимагало врахування факторів відстані і площі. Лише представники німецької класичної школи для вивчення цієї проблематики почали використовувати просторові методи аналізу. Дослідження про вплив хлібних цін, багатства ґрунту і накладних ресурсів на землеробство[7].

Інноваційною особливістю теорії Й.Г. фон Тюнена стала запроваджена ним абстрактна географічна модель, на площі якої розташовані центр і периферія. Щоправда остання ще не розглядається як певна особлива економічна категорія, а представлена різними відстанями від центру. Це відповідало основам теоретичних узагальнень Й.Г. фон Тюнена, що будувалися на спрощеній картині «ізольованої держави», яка позбавлялася будь-якої специфіки, зокрема у рельєфі, родючості

грунту, мережевій схемі доріг та судноплавних річок. «Ідеальна» держава Й. Г. фон Тюнена мала лише гужовий транспорт і єдине місто-центр, у якому виробляються промислові товари і споживається продукція сільського господарства. Закордон же в моделі не існує, або, щонайменше, він не має жодного впливу на «ізольовану державу». Такий стан речей відповідає поняттю «закритої економіки», Й. Г. фон Тюнен ввів його для здійснення економічного аналізу проблем розміщення виробництва і розвитку відповідної теорії. Модель розміщення виробництва Й. Г. фон Тюнен, хоча і дозволила закласти основи теорії використання простору, проте обмежила можливості багатогалузевого підходу до проблеми.

Теорія відображає залежність розміщення виробництва від зниження цін на землю і робочу силу в міру віддалення від центру до периферії та зростання транспортних витрат на різних концентрично розташованих поясах спеціалізації сільського господарства. Поряд з явно інноваційним характером теорії Й. Г. фон Тюнена, фахівці відзначають її численні недоліки. Серед них такі, як абстрактність, велика кількість обмежень, врахування лише транспортного фактору розміщення[1].

Одночасно, безперечним і загально визнаним є те, що його дослідження є першим прикладом використання абстрактних математичних моделей у теорії. Нині вони поглиблюються з використанням сучасного математичного апарату – лінійного програмування.

Найбільш послідовним у розвитку ідей Й. Г. фон Тюнена став А. Вебер, який у 1909 році опублікував роботу з теорії розміщення виробництва[2]. Це перша праця монографічного рівня, у якій проблема розміщення підприємств розвинута до рівня окремої галузі економічної теорії. Відповідно до теоретичних положень А. Вебера, фактор розташування є «за своєю природою чітко диференційованою перевагою, що впливає на економічну діяльність, якщо вона проявляється в певному місці, або взагалі в місцях певного виду». Економія в даному випадку виявляється в економії виробничих витрат, що обумовлюються місцем розташування.

На відміну від Й. Г. фон Тюнена, А Вебер ґрунтує своє дослідження на посилці про існування не однієї, а кількох точок споживання. Задача про розміщення підприємства у просторі зводиться до мінімізації загальних транспортних витрат на

доставку факторів виробництва і виробленої продукції.

Теоретичну концепцію складають класифікація сировини і матеріалів та технічні коефіцієнти. Для перших обґрунтовані чотири групи: сировина, наявна в достатній кількості повсюдно; локалізовані матеріали, які можна одержати тільки з унікальних джерел; чисті матеріали, тобто такі локалізовані матеріали, що повністю своєю вагою входять в готовий продукт (як прядиво у тканину) і грубі матеріали, що повністю або частково втрачають свою вагу в процесі переробки в наслідок спалювання або видалення відходів виробництва (такі як залізна руда).

Здобутком теоретичного пошуку А.Вебера є обґрунтування економії на агломерації як основи концентрації промислових підприємств у міських центрах. Вона забезпечує економію на масштабах виробництва, наявність зручних ринків збуту, близькість допоміжних галузей і використання дешевшої робочої сили. При цьому має враховуватися і «ефект дегломерації», що виражає тенденції до різкого зростання земельної ренти у перенаселених центрах

Глобалізація економічних процесів не знівелювала значення відносин, що складаються на місцевому рівні. Навпаки, загострилася потреба у пошуку нових форм локалізації економічних відносин у сфері виробництва, що спроможні становити органічну, проте і відносно автономну частину глобальної економіки. Саме таким завданням відповідає кластерна форма організації виробництва, яка хоча і мала місце в економічній історії, однак суттєвого значення набула в наш час і потребує нового осмислення відповідно до викликів сьогодення. Ця мета реалізується в рамках концепції «нового регіоналізму» («new regionalism»), що особливо популярна серед економічних географів і представників суміжних наук [1, 3]. Йдеться про твердження, що регіональний розвиток має ґрунтуватися насамперед на внутрішніх конкурентних перевагах, які реалізуються в рамках місцевої економіки, та перевагах міжсекторного виробництва за умов передачі значної частини владних повноважень регіональним органам. При цьому останні перероджуються у багатопрофільну корпорацію, що конкурує з іншими регіонами у створенні сприятливих умов для господарської діяльності з урахуванням законів розвитку наукового, інформаційного та інноваційного потенціалів.

Однак, за деякими оцінками, практично відсутні публікації,

в яких були би критично проаналізовані теоретичні і практичні складові кластерної концепції у системі нового регіоналізму[4]. Саме цим браком досліджень пояснюється частково наявна ситуація, за якою «кластер» залишається серед нечітких і хаотично трактованих концепцій, у яких не вистачає наукової ясності і узгодженості. Зрештою, з точки зору М. Штайнера, "все ще досить нечітка природа кластерів створює проблеми розробки їх теоретично обґрунтованого визначення, емпіричної оцінки, рекомендацій щодо економічної політики та забезпечення її ефективності". Попри такий стан речей, успішна практика використання кластерного підходу в управлінні регіональною і локальною економікою дає достатньо підстав для надання йому пріоритету порівняно з колишніми формами територіальних виробничих систем.

Взаємозв'язок концепцій нового регіоналізму і кластерної системи просторової організації виробництва має місце в сенсі загального і особливого. Теорія і практика нового регіоналізму розвиваються переважно як глобальна тенденція, яка виявляє себе на міждержавному рівні. Його формою є співробітництво урядів та недержавних гравців із сфери бізнесу і громадянського суспільства[5].

Концепція нового регіоналізму відображає багатовекторні процеси у міжнародних відносинах на певних сегментах глобального простору. Вони різнопланові і можуть розвиватися як вшир (по типу ОЧЕС), так і вглиб (відповідно руху до «Європи регіонів» в рамках Європейського Союзу). Кластерна форма організації виробничих систем в концепції нового регіоналізму має розглядатися як економічна складова територіального розміщення виробництва з огляду на інтереси регіону в плані забезпечення високого рівня якості життя населення.

Кластерна організація виробництва у сучасних умовах отримує визнання на державних та наддержавному рівнях, що засвідчує зростання її ролі у світовій економіці. Це знайшло своє вираження у законотворчості та урядових рішеннях низки європейських і північноамериканських держав. Серед них варто відзначити Кластерну картографію США (U.S. ClusterMapping), створену за ініціативою М. Потера при Гарвардській бізнес школі; урядовий Департамент торгівлі і промисловості Великої Британії, Організацію економічного співробітництва та розвитку

і Європейську Комісію.

Ці інституції значну увагу приділяють систематизації досвіду розвитку кластерів і посиленню їх ролі у R & D, формуванню кадрового забезпечення кластерної організації, залучення венчурного капіталу, розвиток кластерної ідентичності серед об'єднаних підприємств.

Прихильники кластерної форми організації виробництва концентрують свої зусилля переважно на використанні конкурентних переваг географічної близькості суб'єктів підприємництва з метою забезпечення високої продуктивності лідерства в інноваційній діяльності. Основою всіх дискусій щодо змісту поняття кластеру є визначення М. Портера, сформульоване ще у 80-их роках минулого століття. У його концепції, «кластери – це географічне зосередження взаємопов'язаних компаній та інституцій у певній сфері.

Кластери охоплюють ряд поєднаних галузей та інших суб'єктів, важливих з точки зору конкуренції. Нарешті, багато кластерів включають державні чи інші інституції - університети, агенції із стандартизації, аналітичні центри, постачальників із сфери професійного навчання та торгових асоціацій, - що надають спеціалізовані освітньо-професійні послуги, інформаційне, дослідне та технічне забезпечення»[6].

Взявши за відправний пункт визначення М. Портера, можна розвинути ідею кластера з огляду на варіації об'єднання підприємств за місцевим чи регіональним, галузевим чи міжгалузевим, національним чи міжнародним, прикладним принципами. При цьому має бути прийнята точка зору М. Портера, що кластери можуть бути прив'язані до регіону або з'являтися на національному рівні. З огляду на сучасні тенденції глобалізації не можна виключати і можливості створення кластерів у міжнародному просторі.

Організація кластерних виробничих систем у наш час потребує подальшого осмислення їхніх конкурентних переваг з огляду на потреби сталого економічного зростання. Сучасна практика вирішення цього завдання будується на, так званій, «діамантовій» моделі конкурентних переваг, відомій також як «ромб конкурентних переваг» М. Портера, розробленій на основі оцінки статистичних даних більш як 100 фірм. Система М. Портера, що визначає ключові елементи середовища компанії, від яких залежить її міжнародна конкурентоспроможність.

Зрозуміло, що при формуванні кластеру і в процесі управління ним має вивчатися потенціал конкурентоспроможності, що забезпечується елементами ромбу. Їх інтерпретацію стосовно до кластеру визначили К. Штайнле, Г. Шіле та К. Мітцнер наступним чином:

1. Факторні умови, що можна розділити на «базові фактори», такі як природні ресурси і некваліфікована робоча сила і «фактори вищого порядку», такі як висококваліфіковані кадри, насамперед, інженери та вчені. Конкурентна перевага значною мірою залежить від наявності і дієвості факторів вищого порядку, які є унікальними для кластерів і важко імітуються іншим акторами.

2. Умови місцевого попиту, відображені у його величині та складності. Йдеться про добре обізнаних покупців, які володіють інформацією про міжнародні тенденції, спроможні впливати на якість стандартів, обсяг нововведень і технологічний прогрес держави в цілому.

3. Споріднені та підтримуючі галузі, які можна використати для обміну ідеями, знаннями та навичками. Наявність місцевих постачальників та фірм, що використовують схожі чи ідентичні технології для виробництва взаємодоповнюючих товарів, забезпечує можливість створення економічно-вигідного співробітництва, зокрема, спільних підприємств з розробки R&Dпроектів.

4. Фірмова стратегія, структура і конкуренція відіграють важливу роль у моделі діаманта М. Портера. Потужна база місцевих конкурентів є одним з основних стимулів інновацій і модернізації. Ці чотири детермінанти утворюють взаємопов'язаний і динамічний комплекс, де кожен елемент впливає на інші три. Одночасна наявність усіх факторів і подвійна спрямованість взаємозалежності між усіма детермінантами призводить до Кластерні форми організації ще не сягнули такого рівня розвитку, за якого можна не зважати на національні особливості, як це характерно для економіки транснаціональних компаній, відмінності між якими визначають переважно галузеві фактори.

При створенні кластеру міжгалузеві зв'язки регіонального значення виконують роль «дорожньої карти» для фахівців з планування регіонального розвитку як такі, що опанували сильні сторони території і можуть «співпрацювати» з підприємствами

нових для нього галузей. При цьому всі члени кластеру мають можливість отримувати ефект з потрійних джерел: конкурентні переваги галузі, конкурентні переваги регіону і синергічні похідні.

Для цього стратегія кластеру повинна спиратися на використання конкурентних переваг регіону без втрати переваг галузевого характеру при обов'язковому «виросуванні» і розвитку нових напрямків діяльності.

Початок будь-якої нової успішної тенденції характеризується більшим або меншим перебільшенням її значущості у загальних процесах. Таке відбулося і з кластерами. Проте, нині вже накопичено достатньо досвіду, щоб системно осмислити зміст кластерних форм організації суспільного виробництва та їх місце у процесах розподілу праці на різних рівнях світової, національної та регіональної економік.

Визначаючи місце кластерів в загальній архітектурі побудови світової економіки, треба насамперед зазначити, що вони є нині новітньою складовою просторової економіки у загальносвітовому масштабі. Попри свою новизну і розповсюдженість, кластери не витиснули інші форми організації виробництва. Навпаки, вони доповнили і підсилили існуючі виробничі утворення. Це стосується єврорегіонів, національних регіонів і агломерацій. Зрештою, кластери виступають як форма розвитку національної і світової економіки та рухомою складовою процесів глобалізації і регіоналізації. У системі світової архітектури кластери не стали надбудовою, що об'єднує організацію.

Вони сформувалися як структура з'єднуючого якісного складу, що посилюють загальну економічну архітектурну конструкцію. Розглядаючи кластери як мережу компаній і організацій, треба зазначити, що останніх об'єднує наявність спільного ринку і кінцевого споживача. Проте, кожен з членів кластеру, будучи юридично незалежним від учасників об'єднання, може одночасно мати й інші ринкові ніші, що не входять до кола інтересів кластеру. Особливо така участь у кластері притаманна дослідницьким центрам, університетам, фінансовим установам і посередницьким фірмам. Так само і державні органи влади, будучи включеними до кластерного об'єднання, не урізають свою діяльність в інших сферах. Їхня участь у кластері виражається юридично незалежні виробничі компанії

дослідницькі центри університети фінансові установи посередницькі фірми, державні органи влади переважно у лобюванні в кластері інтересів певного регіону на основі сприяння діяльності кластеру в організаційних, ресурсних, земельних питаннях.

Найбільший вплив на економічний розвиток справляють кластери, що виникають в міру того, як поглиблюється і розширюється формування економіки знань у світовій і національних економіках. Окремі з них набули вже класичних форм і стали предметом наслідування. Широкого визнання набули такі кластерні утворення як Силіконова долина у США; кластери мобільних телекомунікацій у Стокгольмі, Токіо і Гельсінкі.

В умовах економіки знань стає типовим створення міжнародних кластерів, що дає можливість реалізації конкурентних переваг, пов'язаних з інтернаціоналізацією виробництва. Їх моделі можна представити кластерами з біотехнології та наук про життя. Зокрема, це Біодолина на франко-німецько-швейцарському прикордонні [7] і Медична долина Данії та Швеції [3].

Щоправда, утворення з економіки знань досить складні до наслідування, про що свідчить невдала спроба створення аналогу Силіконової долини в російському Сколково. Розвиток кластерів з економіки знань, треба думати, потребує не стільки наслідування, скільки формувань, заснованих на принципово нових ідеях від організаційного до суто наукового характеру.

Аналіз еволюції сучасних мережових систем локальної організації виробництва відбиває тенденцію зміни їх форм у бік забезпечення наповнення новим змістом, що відповідає поступу глобалізації. З огляду на поширення реалізація переваг інтернаціоналізації виробництва кластерних систем варто відзначити, що у світовому господарстві відбувається розвиток нових форм фрагментації, в рамках яких посилюються інтеграційні процеси. Спочатку вони охоплювали переважно групи національних економік і найчіткіше виявлялися у створенні Європейського Союзу, в якому зовнішньоекономічні зв'язки країн-членів орієнтовані переважно на партнерів по співробітництву. Проте, кордони таких утворень також досить масштабні і потребують доповнення локальними інтеграційними об'єднаннями через те, що в системі економічних відносин не

можна одночасно співпрацювати з усім світом, через неможливість досягнення глобального співпадіння інтересів з приводу виробництва і реалізації товарів і послуг.

Використання переваг відкритості національних економік ставить перед компаніями умови, за яких вони обирають для свого розміщення місця, де існує краще бізнес-середовище. Чим більший рівень відкритості глобальних ринків, тим вища ймовірність того, що ресурси надходять у більш привабливі регіони, стимулюючи формування локальної спеціалізації і створення кластерів. Останні, стаючи конкурентоспроможними, мотивують створення нових кластерів через формування потреб в отриманні додаткових послуг, або виникнення нових ніш для локальних виробничих систем.

Сприяння розвитку кластерних ініціатив в системі регіональної політики України може спиратися на значний досвід Франції, де були розроблені і ефективно використані різні підходи. Вони впроваджувалися з обережністю, поступово, усвідомлюючи ризики та застосовуючи фінансові важелі. Включення держави у кластерну політику значною мірою пов'язувалося з виникненням потреб у фінансуванні конкретних спільних проєктів учасників ринку. Як правило, воно обмежувалося стимулюванням процесів самоорганізації і формування кластерів в економіці регіонів. Це можна проілюструвати на прикладі програм з підтримки кластерів у Франції, що в термінології економістів цієї країни визначалися як локальні виробничі системи («local productive system»). Названі програми надавали можливість отримання субсидій у середньому в сумі 37,5 тис. євро на кластер. Умови фінансової підтримки були відносно м'які: формування кластерної організації, що об'єднувала її засновників[6]. Отримані кошти могли витрачатися на досить широкий перелік витрат, у тому числі на створення бренду; підтримку експорту; самоорганізацію підприємств, університетів і місцевих влад; запозичення досвіду для реалізації у подальшому масштабніших програм.

Впроваджуючи ті чи інші програми державної підтримки кластерів, важливо не упустити момент їхнього морального старіння. Так, у Франції зазначені вище підходи у державній підтримці локальних виробничих систем сприяли їх поширенню. Однак, не завжди кінцеві результати у взаємодії держави і бізнесу мали суттєвий вплив на посилення міжнародної

конкурентоспроможності. Через це у 2006-2008 роках програму розвитку локальних виробничих систем змінила нова програма «Competitivenessclusters» («конкурентоспроможні кластери»), фонд якої становив 1,5 млрд. євро, що значно розширювало діапазон підтримки кластерних ініціатив. З неї здійснювалося фінансування конкретних програм кластерів, що вже були сформовані і засвідчували свою ефективність.

Сильні кластери, маючи регіональне місце розташування, розповсюдили свою діяльність на глобальний економічний простір через залучення персоналу, технологій і інвестицій. Вони кооперувалися з іншими кластерами, що забезпечувало додаткові внески до глобальних ланцюжків створення вартості, і успішно виходили на зарубіжні ринки. Зрештою, відбувалося поглиблення спеціалізації у локальних просторах. У разі ж повільного включення регіону в цей процес зростають не лише ризики його відставання в економічному і соціальному розвитку а й виникнення депресивного стану.

Оцінюючи розвиток кластерних систем у розвинутих країнах, варто зазначити, що вони, з одного боку, сприяли економічному розвитку з огляду на глобальні умови останніх десятиліть, а з іншого, – вимагали адаптації до нових завдань 20-их років XXI століття. Серед них, як засвідчили статистичні дослідження Т. Баль-Вожняк, кластери не забезпечили значного руху вперед в контексті інноваційності, особливо в нових державах – членах ЄС[5].

Існує гіпотеза, що у переході від мережевої економіки, заснованої на ресурсах, до економіки знань провідну роль відіграє фактор інноваційності кластерів. Іншими словами, інноваційні кластери можна розглядати як вирішальну основу формування економіки знань. Метою нинішньої стратегії Європа-2020 стало зростання економічної потужності Європейського Союзу і рівня заможності його громадян.

З метою підтримки високих життєвих стандартів та їх подальшого покращення Європа розпочала пошук нових організаційних форм для кластерів, що забезпечуватимуть прогрес у сфері інновацій. Ці нові форми потрібні Європі, яка має стати продуктивнішою у генеруванні нових ідей, щоб скоротити відставання від США і країн Азії у інноваційному розвитку. Відтак, європейські кластери розвиваються у напрямку трансформації в потужні каталізатори цього процесу,

функціонуючи як пов'язані один з другим територіальні центри.

Сучасні погляди на роль кластерів, сформульовані у «Європейському меморандумі щодо кластерів», полягають у тому, що вони є регіональними центрами концентрації спеціалізованих компаній, пов'язаних між собою численними каналами, що створюють сприятливе середовище для інновацій. Вони роблять можливим «відкриті інновації», тобто створення і вдосконалення нових ідей у мережі, що складається з компаній і організацій, які співробітничать між собою. Ці групи компаній і організацій сприяють усуненню перешкод для перетворення нових ідей у нові продукти і отримання максимальної вигоди від глобалізації.

Узагальнення сучасної практики кластеризації у розвинених країнах, що виконанні вище, дає можливість представити класифікацію кластерних форм організації виробництва з огляду на територіальні, еволюційні, організаційні і якісні параметри.

За територіальною ознакою кластери розвиваються як локальні, міжтериторіальні і міжнародні. В еволюційному аспекті варто розрізняти потенційні, виникаючі, *vannable* (заплітаючи мережу), неформальні, формальні, зрілі, сильні, конкурентні.

В організаційному сенсі кластери можна класифікувати на виробничі, секторальні, інноваційно-індустріальні. Діяльність із створення локальних виробничих систем в останні десятиліття дозволила розвинути науково-теоретичні засади кластерних організацій. Вони стали основою кластерної політики у розвинутих країнах в умовах формування економіки знань і розробки концепції економічних реформ в Україні. Щодо останньої, то створення кластерів базується переважно на запозиченні організаційних форм західних систем. Проте, перед Україною стоїть завдання створення механізму орієнтації кластерів на побудову інноваційної економіки.

Варто зауважити, що останнім часом поживилася робота з узагальнення досвіду кластерної організації виробництва на регіональному, національному і міжнародному рівнях. Це здійснюється переважно за загальнодоступними джерелами інформації. Однак за таких умов не завжди висновки можуть повною мірою розкрити цілісні процеси.

З огляду на нинішню розповсюдженість кластерних систем серед фахівців зростає інтерес до їхньої ролі у сучасній

економіці. Відповідь на це запитання шукають як у розвинутих країнах, так і в країнах з ринками, що формуються.

Список використаних джерел

1. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер . – М.: Прогресс , 1982. –278 с.
2. Одінцов О. М. Фактори об'єднання інтересів підприємств в інтеграційних кластерних системах АПК [Електронний ресурс] / О.М. Одінцов // Ефективна економіка – 2012. – №2.
3. Базилюк А.В. Синергетичний ефект роботи транспортних кластерів в умовах посилення циклічності кризових явищ на ринку /А.В. Базилюк, В.В. Концева, І.О. Хоменко// Вісник Чернігівського державного технологічного університету, 2012. – Вип. №1(56) - інтернет джерело: <http://vistkovopraktychnic.stu.cn.ua/index.pl?id=14&j=3&task=arcl>
4. Peitgen H.O. (1996), The Beauty of Fractals. / Peitgen H. O., Richter P. H. // Shpringer-Verlag, Berlin.
5. Портер М. Конкуренция / Портер М. – Пер. с англ. – М.: Изд. «Вильямс», 2005. – 608 с.
6. Соколенко С.І. Виробничі системи глобалізації: Мережі. Альянси. Партнерства. Кластери: Український контекст / С. І. Соколенко. – К. : Логос, 2002. – 645 с.
7. Хоменко І. О. Застосування фрактальних структур при дослідженні динаміки економічних явищ та процесів / І. О. Хоменко // Вісник ЧДТУ. Серія «Економічні науки»: зб. наук. праць. – Чернігів: ЧДТУ, 2010. – № 46. – С. 52-55.

© Демчук Н.І., 2016

4.2. Організація управління інноваційним розвитком інтегрованих об'єднань підприємств

Об'єктивне зростання кількості негативних впливів з боку зовнішнього середовища на національних суб'єктів господарювання та поширення кількості факторів загроз їх економічній безпеці потребує формування належних контурів управління, орієнтованих як на підтримку стійкості діяльності, так і на створення умов для розвитку. Лише постійне провадження змін, які виступають передумовою розвитку, дозволяє окремим підприємствам формувати належне підґрунтя для економічного розвитку держави в цілому. Зрозуміло, що створення таких передумов повинно будуватися на інноваційному підґрунті. Разом з тим, провадження інновацій значною мірою обмежується рівнем потенціалу окремих підприємств (мається на увазі як інноваційний потенціал, так і

рівень розвитку економічного потенціалу підприємства в цілому).

Вирішення зазначеної проблеми обмеженості потенціалу підприємства для старту процесів розвитку вбачається в об'єднанні зусиль різних суб'єктів господарювання для спільного провадження інновацій чи трансформаційних змін. Доведеність даної гіпотези підтверджується об'єктивною неспроможністю окремого суб'єкта господарювання самостійно утримувати належну конкурентну позицію й забезпечувати зростання частки ринку. Відповідно й основу для провадження інновацій становить виникнення різного роду інтегрованих об'єднань підприємств (ІОП).

При цьому, такі ІОП можуть як мати різне юридичне оформлення (у вигляді холдингів, концернів чи асоціацій), так і обмежуватися встановленням певних інституціональних правил для здійснення інноваційної діяльності відокремленими підприємствами чи суб'єктами господарювання. В останньому випадку розробка й провадження інновацій відноситиметься до стратегічних альянсів чи кластерів підприємств. У будь-якому разі ІОП розглядається як надскладна система з неоднорідним складом та імовірнісним характером поведінки учасників.

Таке консолідоване представлення суб'єкта провадження інноваційної діяльності у формі об'єднання економічних агентів на основі поглиблення зв'язків між ними потребує визначення місця інтеграційних процесів в інноваційній діяльності ІОП та процесах їх розвитку. Найбільш показовою розробкою тут є праця Ю.Б. Іванова та А.А. Пилипенко [1], в якій висвітлено питання організації управління інтеграційним розвитком підприємства. Позитивним моментом даної праці є визначення складових елементів процесу формування механізму управління так званою інтегрованою структурою бізнесу. Саме ці елементи будуть покладені в основу подальшого викладення матеріалу. Разом з тим, тлумачення інтеграційного розвитку підприємства зазначеними авторами є дещо обмеженим, оскільки орієнтовано лише на взаємодію окремих підприємств між якими встановлюються певного роду інтеграційні обмеження. З оглядом на це, вищезгадану працю необхідно розширити в напрямку дослідження розвитку холдингових структур чи корпоративних підприємств з єдиним корпоративним центром. У даному випадку показовою є вже класична робота Н. Фути з співавторами [2], в якій виділяються чотири типи організації корпоративного центру: фінансовий

холдинг, стратегічний архітектор, стратегічний контролер та оператор. Кожен з таких центрів використовує різні принципи для вироблення рішень чи контролю досягнутих результатів. Відповідно виникатимуть відмінності й при реалізації проектів провадження інновацій у ІОП.

Поєднання інтеграційних та інноваційних процесів в рамках єдиного контуру управління консолідованим розвитком окремих суб'єктів господарювання потребує додаткового врахування розробок В.Л. Стефанюка [3] щодо самостійності прийняття рішень окремими учасниками ІОП та можливості зміни ними обраних напрямків розвитку (перегляду стратегічних цілей) безпосередньо під час провадження інноваційних трансформації. В термінології [3] така ситуація характеризується принципом локальної організованості інтегрованих об'єднань підприємств. Прийняття даного принципу говорить про неможливість заздалегідь вибрати оптимальний варіант організаційної побудови ІОП. У більшості випадків ІОП виникає еволюційним шляхом при поступовому об'єднанні окремих суб'єктів господарювання. При цьому відбувається певне ускладнення порівняно простих систем при їх консолідації, і можливість переформування цілей та зміна економічних інтересів безпосередньо в процесі функціонування обумовлює значну складність управління інноваційним розвитком ІОП.

Отже, мету максимізації консолідованого прибутку чи вартості інтегрованого бізнесу, як результату інноваційного розвитку ІОП, слід розглядати з точки зору теорії обмеженої раціональності. Досягнути зазначені цілі можливо лише за умови взаємного доповнення підприємствами один одного й підвищення колективної ефективності. Підґрунтям для цього буде, з одного боку, створення особливого сукупного інноваційного продукту, з іншого – формування системи розподілу нових знань та технологій. Більш того, організація розподілу результатів інноваційного розвитку підпорядковуватиметься параметрам інтеграційної взаємодії учасників ІОП, оскільки в залежності від параметрів та характеристик інституціонального оформлення відносин учасників ІОП будуть залежати й параметри здійснення інноваційної діяльності.

Дійсно, як впровадження інновацій, так і регламентація коопераційно-інтеграційних відносин передбачатимуть певні трансформаційні дії. Їх спрямованість, масштаб, радикальність та тривалість визначатимуться локальними цілями учасників ІОП

(ступенем опортуністичної поведінки та асиметрії утвореного об'єднання підприємств). Значний вплив на параметри організації контурів управління інноваційним розвитком ІОП здійснюватиме також й наявність внутрішньої конкуренції за інноваційні знання та релевантні ресурси. Тут важливого значення набуває ступінь інтеграції учасників ІОП, яку слід розділити на внутрішню та зовнішню. Так інтеграційні процеси можуть призвести до формування спільного інформаційного середовища та чіткого узгодження раніше розділених функцій, виділення наскрізних бізнес-процесів та створення уніфікованих для ІОП в цілому управлінських процедур. Все це в решті решт призведе й до покращення характеристик на виході процесу інноваційного розвитку.

В рамках означеного розуміння можливе виникнення двох принципово відмінних підходів до реалізації процесів інноваційного розвитку ІОП. Перший підхід зводиться до розробки інноваційного продукту чи обґрунтування можливих інноваційних змін лише в межах вже наявного ІОП. У даному випадку організація управління інноваційним розвитком майже не буде відрізнятися від управління окремим підприємством. Підходи, принципи та правила організації контурів такого управління достатньо змістовно представлені у економічній літературі [2, 4, 5]. Саме тому подальшу увагу даного дослідження зосередимо на другому підході до організації управління інтеграційним розвитком ІОП.

Другий підхід містить в своїй основі створення нових мереж співробітництва чи стратегічних альянсів. Методологічну основу такого підходу складає уявлення про розповсюдження необхідних для розробки та впровадження інновацій знань за межами ІОП. Відповідно й організація управління інноваційним розвитком ІОП, перш за все, потребує проведення обміну ресурсами знань між учасниками ІОП (як наявними, так і потенційними), розробки правил взаємодії щодо спільного провадження учасниками ІОП інноваційної діяльності, визначення напрямків зростання інноваційного потенціалу знов створеного ІОП. Тут звернемо увагу, що провадження інновацій можливо лише у разі наявності у суб'єкта інноваційної діяльності достатнього потенціалу для їх здійснення.

Знову ж таки, існує багато досліджень, в яких розглядаються

особливості ідентифікації, обчислення та використання інноваційного потенціалу окремого суб'єкта господарювання [4, 6, 7]. Їх повною мірою можна перенести й на ІОП, що успішно зробили, наприклад, Ю.П. Аніскін [5], І.Г. Дежина [8] чи С.І. Рекорд [9]. Разом з тим, в умовах інтеграційного об'єднання підприємств (особливо у разі коли інтеграція здійснюється саме для провадження інноваційних трансформацій), слід враховувати не лише інноваційний потенціал, а й потенціал підтримки (забезпечення) інноваційного розвитку. Так, одні учасники ІОП можуть мати знання та компетентності для обґрунтування параметрів трансформаційних процесів, інші – фінансові чи ресурсні можливості для забезпечення таких змін. Відповідно для визначення орієнтирів інноваційного розвитку ІОП слід в рамках консолідованого потенціалу ІОП виокремлювати ресурсну та компетентісну (інноваційну) складові.

Таким чином, організація управління інноваційним розвитком ІОП вимагає врахування параметрів комбінаторних переваг для провадження інноваційної діяльності та синергетичного ефекту від взаємного доповнення ресурсів й технологій, які виникають при взаємодії учасників інтеграційних процесів. При цьому, певної трансформації набуває й система інформаційного забезпечення процесів управління, яка має орієнтуватися на створення, розподіл та використання консолідованого інноваційного знання. За такої вимоги, підсистема інформаційного забезпечення менеджменту ІОП, буде орієнтуватися не лише на збирання інформації, яка використовується для моніторингу діяльності учасників ІОП чи для обчислення план-факт відхилень.

Тут потрібно створити інформаційну підтримку процесів створення, поширення, обробки й використання знань усередині утвореного ІОП. Важливого значення набуває й формування системи критеріїв відбору учасників ІОП та контроль за їх участю у здійсненні інноваційних трансформацій. В такому випадку доречним постане розширення наявних підходів до оцінки ефективності інноваційних проектів в напрямку визначення рівня використання консолідованих інноваційних ресурсів. Будь-який з наявних методичних підходів [10, 11] має враховувати параметри дифузії інновацій між учасниками ІОП, можливості для виникнення корпоративної синергії чи напрямки використання консолідованих фінансових ресурсів.

Узагальнюючи наведені вище передумови реалізації процесів інноваційного розвитку ІОП наведемо схему організації управління такими процесами. Зазначимо, що інноваційний розвиток має проводитися на постійній основі. Відповідна така схема потребує циклічного представлення. З оглядом на це доречним стає використання апарату мереж Петрі [12], які представляють організацію управління інноваційним розвитком як дискретно-подієвий процес. В загальному випадку мережа Петрі являє собою сукупність подій (задається множиною $\{p_i\}$) та переходів (задається множиною $\{t_i\}$), які ініціюють появу зазначених подій. Запропонована автором схема організації управління інноваційним розвитком ІОП представлена на рис. 1.

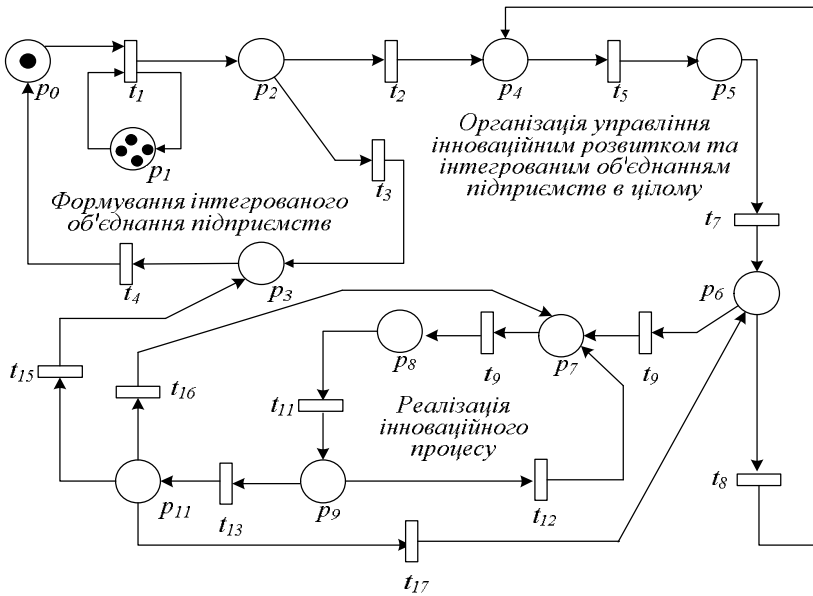


Рисунок 1. Модель процесу організації управління інтеграційним розвитком інтегрованого об'єднання підприємств

Основу схеми, поданої на рис. 1 становлять чотири набори подій та переходів. Перший набір відповідає за відбір учасників інтеграційно-інноваційного процесу та організацію управління ними. Старт даного процесу моделюється позицією p_1 . Обмеженням для даної моделі є те, що існує певне підприємство, яке забезпечує старт інтеграційного процесу. Водночас, позиція

p_0 може відповідати організаційно виділеному корпоративному центру, який організовано за одним з розроблених Н. Футом [2] типів. Безпосередньо формування відбору учасників інноваційного розвитку моделюється переходом t_1 , на вхід якого подаються пропозиції від потенційних учасників ІОП (підтверджується бажання залучитися до інтеграційних процесів). Весь перелік потенційних учасників ІОП міститься в складовій p_1 . Вже сформований набір учасників ІОП надається у позицію p_2 .

Зрозуміло, що функціонування ІОП можливо лише у разі відповідності ціннісних орієнтирів окремих учасників. Перевірка такої відповідності реалізується переходами t_2 (у разі відповідності) та t_3 (у разі невідповідності). Якщо ціннісні настанови не відповідають проводиться аналіз параметрів невідповідності (позиція p_3) та передача їх на старт інтеграційно-інноваційного процесу (перехід t_4).

Другий набір подій в поданій на рис. 1 схемі описує безпосередньо процес організації управління інноваційним розвитком вже утвореного ІОП. Основні елементи організаційного процесу (представлені позицією p_4) зводяться до формалізації суб'єкта та об'єкта управління, розробки належних управлінських процедур (визначення важелів та інструментів реалізації керівних впливів), розробки організаційних регламентів та принципів взаємодії, визначення прав та відповідальності за реалізацію процесів розвитку тощо.

Спрацювання переходу t_5 відображає закріплення складових організаційного процесу у вигляді регламентів чи прийнятих до виконання реляційних (інституційних) норм. Фішка в позиції p_5 відображає проектні документи чи перший варіант принципів взаємодії учасників ІОП. У разі неможливості фіксування таких норм для визначеної конфігурації ІОП, спрацьовує перехід t_5 та ініціалізується новий етап інтеграційного процесу. Відповідно фішка в позиції p_7 відображає сформованість означених норм. При необхідності перегляду правил взаємодії учасників ІОП чи зміні параметрів організації управлінського процесу спрацьовує перехід t_8 . В іншому випадку спрацюванням переходу t_9 відбувається старт процесу інноваційного розвитку.

Третій набір подій відповідає безпосередньо за підготовку впровадження та реалізацію інноваційних трансформацій. Орієнтири для проведення таких перетворень моделюються

позицією p_7 . Спрацювання переходу моделює t_{10} узгодження параметрів інноваційних перетворень. Сформовані параметри відображаються в позиції p_8 , а переходом t_{11} моделюється безпосередньо реалізація інноваційних змін. Спрацювання даного переходу передає до позиції p_9 результуючі характеристики проведених змін, які в рамках даної позиції порівнюються з бажаним вектором цілей ІОП. Якщо відсутні значні відхилення, то сформований механізм управління інноваційним розвитком продовжує роботу. За це відповідає перехід t_{12} . У разі ж наявності відхилень ініціалізується процедура оцінки відповідності складу ІОП з бажаними вимогами до результатів інноваційного розвитку (старт визначається спрацюванням переходу t_{13}).

Тут в дію вступає четвертий набір подій та переходів. Так, позиція p_{10} містить в собі результати позиціонування всіх учасників ІОП на площині «інноваційний потенціал – ресурсний потенціал – підхід до захисту інновацій». Після спрацювання переходу t_{14} результати попарного співвіднесення характеристик інноваційної діяльності учасників ІОП передаються в позицію p_{11} . Тут можливо декілька варіантів подальших дій: повний перегляд складу учасників ІОП (ініціалізується спрацюванням переходу t_{15}), зміна параметрів організації управління інноваційним розвитком (ініціалізується спрацюванням переходу t_{16}) та коригування вимог до результатів інноваційної діяльності ІОП в цілому.

Таким чином, представлена на рис. 1 модель відображає логіку інноваційно-інтеграційного процесу взаємодії суб'єктів господарювання під час їх консолідованого розвитку. Зрозуміло, така логіка потребує проведення подальших досліджень в частині розкриття характеристик внутрішнього наповнення переходів з рис. 1.

Список використаних джерел

1. Иванов Ю.Б. Интеграционный развитие суб'єктів господарювання: теоретичне обґрунтування та організація управління: монографія/Ю.Б.Иванов,А.А,Пилипенко.–Х.: ВД «НЖЕК», 2012. – 400с.

2. Фут Н. Роль корпоративного центра / Н. Фут, Д. Хенсли, М. Лэндсберг, Р. Моррисон [электронный ресурс]. – режим доступа: http://www.cfin.ru/management/strategy/orgstr/cc_role.shtml.

3. Стефанюк В.Л. Локальная организация интеллектуальных систем / В.Л. Стефанюк. – М.: Физматлит, 2004. – 328 с.

4. Афонин И.В. Управление развитием предприятия: стратегический менеджмент, инновации, инвестиции, цены. – М.: ИК «Дашков и КО», 2002. – 380 с.

5. Корпоративное управление инновационным развитием / под ред. Ю.П. Анискина. – М.: Омега-Л, 2007. – 411 с.
6. Ресурсы инноваций: организационный, финансовый, административный / Под. ред. проф. И.П. Николаевой. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 318 с.
7. Иващенко А.А. Механизмы финансирования инновационного развития фирмы / А.А. Иващенко, Д.В. Колобов, Д.А. Новиков. – М.: ИПУ РАН, 2005. – 66 с.
8. Дежина И.Г. Технологические платформы и инновационные кластеры: вместе или порознь? / И.Г. Дежина. – Издательство института Гайдара, 2013. – 124 с.
9. Рекорд С.И. Развитие промышленно-инновационных кластеров в Европе: эволюция и современная дискуссия / С.И. Рекорд. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2010. – 109 с.
10. Поташева Г.А. Инновационный потенциал хозяйственной системы и его оценка. Методы формирования и оценки / Г.А. Поташева, И.П. Дежкина. – М.: Инфра-М, 2011. – 122 с.
11. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: монография / В.Г. Матвейкин и др. – М.: Машиностроение-1, 2007. – 284 с.
12. Питерсон Дж. Теория систем Петри и моделирование систем: пер. с англ. – М.: Мир, 1984. – 264 с.

© Гуцалюк О.М., 2016

4.3. Вплив кризових явищ на спільне інвестування у виробничо-господарських об'єднаннях

Організація ефективного пошуку інвестицій завжди була та залишається ключовою проблемою для широкого кола підприємств різної організаційно-правової форми. Особливо гостро, це питання постає за умов наростаючої кризи в різних галузях економіки та похідних явищ, що її супроводжує в Україні. Наявність рецесійних елементів у поточному господарському стані нашої держави, зумовлює потребу в пошуці ефективних та дієвих шляхів їх подолання. Таким шляхом є, на думку численних науковців, створення чіткого механізму утворення та сприяння діяльності виробничо-господарських об'єднань (ВГО) в Україні, які матимуть профілактичний ефект, щодо запобігання подальшому існуванню кризових явищ у вітчизняних умовах. Проте, і в їх діяльності зустрічаються проблеми, що заважають їх успішному

функціонуванню. Зокрема, це залучення інвестицій із зовнішніх та внутрішніх джерел. Адже, цей процес ускладнений певними факторами потребує чіткої стратегії та обґрунтування кожного етапу здійснення, при особливій увазі до спільного інвестування у різних типах його реалізації.

Актуальність даної тематики полягає в тому, що процес спільного інвестування у ВГО є малодослідженим і для подальшої успішної імплементації та функціонування організаційно – правових форм, що підпадають під зміст такого терміну, у структуру вітчизняних підприємств потребує розгляду саме, з точки зору, його ефективного застосування за різних умов у внутрішньому та зовнішньому середовищі в якому перебуває ВГО.

Дослідження проблем та особливостей функціонування виробничо-господарських об'єднань та їх різновидів здійснювали І.В. Алексєєв, І.Б. Хома, О.Є. Кузьмін, М.К. Бондарчук та інші. Питання спільного інвестування, як процесу, зустрічається найчастіше у формі дослідження інститутів спільного інвестування (ІСІ) через яке воно реалізується. В такому форматі, дослідження у цій галузі проводили О. С. Колесник, В. А. Вергун, О. І. Ступницький, Г.В. Соломіна та інші.

При розгляді питання появи ВГО, як елементу у структурі угруповань підприємств, слід зазначити, що воно є одним із видів, т.з. господарських об'єднань.

Господарське об'єднання - об'єднання підприємств, утворене за ініціативою підприємств, незалежно від їх виду, які на добровільних засадах об'єднали свою господарську діяльність. Господарські об'єднання діють на основі установчого договору та/або статуту, який затверджується їх засновниками [1].



Рис. 1. Приклади деяких видів об'єднань підприємств, які існують у багатьох країнах
Джерело: Складено авторами

Одним із елементів у структурі об'єднань підприємств є ВГО (рис.1). Виробничо - господарські об'єднання володіють стабілізуючим ефектом для економіки країн, які протистоять кризовим явищам з об'єктивних циклічних причин, чи через недоліки державного управління, адже вони, як монолітні структури, що містять підприємства з різних галузей економіки можуть імплементувати нові стратегії у подоланні негативних трендів у ключових економічних та фінансових показниках, і також реалізації високо ризикових інноваційних інвестиційних проектів.

Створення виробничо-господарських об'єднань дає можливість в єдиному господарському комплексі країни інтегрувати виробництво з фінансами та наукою, оскільки всередині ВГО можна перерозподіляти ресурси на користь підприємств, які перебувають на етапі інноваційних перетворень. Впровадження у виробництво новітньої техніки, сучасного обладнання і нових технологічних процесів вимагає зміни системи управління санаційними перетвореннями. Під виробничо-господарським об'єднанням розуміють - об'єднання юридичних осіб, які інтегруються з метою вирішення конкретних завдань виробничо-технічного, фінансово-економічного, організаційно-правового та соціального характеру [2, с.9]. Кожен елемент ВГО функціонує самостійно, але в одночасній взаємодії та збалансуванні з іншими учасниками, що створює синергетичний ефект та впливає на стан та успіхи цілих галузей економіки.

Необхідно також зазначити, що виробничо-господарські об'єднання - це угруповання, всередині яких можна перерозподіляти ресурси на користь перспективних підприємств. Тобто в рамках ВГО тимчасово вільні грошові кошти на одному підприємстві - суб'єкті об'єднання - можуть скеровуватися на покриття дефіциту в грошових коштах інших підприємств, оскільки рух їх капіталів і швидкість обігу різні [3, с. 59-60].

В той же час, спільне інвестування розглядають як процес вкладення майнових та інтелектуальних цінностей у суб'єкти господарювання різних організаційно-правових форм із залученням двох або більше інвесторів.

Якщо поглянути на поняття - спільне інвестування, з точки зору, його застосування виробничо-господарськими

об'єднаннями, то авторами пропонується наступне визначення—це процес вкладення майнових та інтелектуальних цінностей у суб'єкти, які є учасниками ВГО із залученням внутрішніх та зовнішніх джерел за різних умов середовища у якому таке угруповання підприємств перебуває.

На рис. 2 наведено візуалізацію процесу реалізації спільного інвестування.

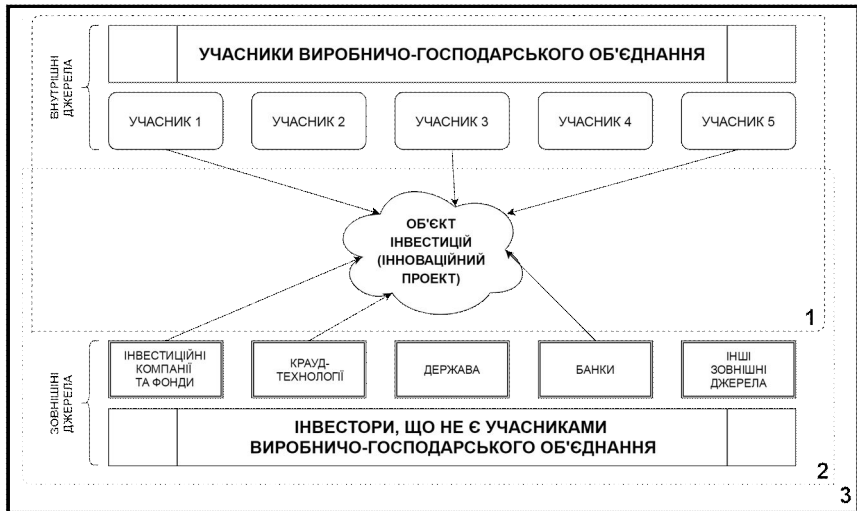


Рис. 2. Процес реалізації спільного інвестування у об'єкт інвестицій із різних джерел залучення коштів
Джерело: Складено авторами.

Можна виділити такі типи спільного інвестування у виробничо-господарських об'єднаннях за джерелом походження інвестиційних ресурсів:

- 1) із використанням виключно внутрішніх джерел;
- 2) із використанням виключно зовнішніх джерел;
- 3) із використанням змішаних джерел (зовнішніх і внутрішніх водночас).

Об'єктом інвестицій у даній ситуації, що показана на рис. 2 може бути, як окремий інвестиційний проект в сфері інновацій, так і окреме підприємство у структурі ВГО. Слід звернути увагу на наявність чіткого розмежування застосування різних окремих джерел або їх сукупності у забезпеченні певного об'єкту інвестиційними ресурсами.

До першого типу джерел відносять внутрішні джерела спільного інвестування до якого належать кошти, якими можуть розпоряджатись учасники певного виробничо-господарського об'єднання для їх ефективного використання з рівнем очікуваного доходу, що є достатнім для забезпечення стійкості, а також досягнення короткострокових та довгострокових цілей такого об'єднання. Слід зазначити, що великий спектр підприємств та їх об'єднань, що можуть входити до ВГО надає можливість до побудови такої стратегії у спільному інвестуванні за якої можна уникати більшість кризових явищ від яких незахищені одноосібні інвестори, через незбалансованість ризиків при такій діяльності. Наприклад, учасник 1 – це банк; учасник 2 – страхова компанія; учасник 3 – машинобудівне підприємство; учасник 4 – агропромислове підприємство; учасник 5 – венчурний інвестиційний фонд. За такої структури учасників, можна стверджувати, що існує ймовірність створення обґрунтованої стратегії за якої один елемент буде опорою для іншого, в свою чергу це зможе забезпечити очікуваний результат в рамках об'єднання, який задовольнить та дозволить стало розвиватись усім інтегрованим сегментам. Ще одна характеристика, яка є спільною для ВГО та інших видів угруповань підприємств – це фактична необмеженість учасників, які можуть до нього входити (це може бути, як декілька десятків так і декілька сотень підприємств). Така особливість, об'єднань підприємств несе у собі одночасно переваги та недоліки. Адже, велика кількість учасників, які ведуть різноспрямовану господарську діяльність створює умови диверсифікованості, яка в свою чергу може забезпечити функціонування механізму підтримки реалізації новаторських ідей певних підприємств та в одній ситуації розділити успіх їх реалізації, а в іншій максимально знизити негативний вплив від невдалих результатів. Але, недоліком даної особливості, за умов впровадження малоефективних рішень у ключових учасниках, є кризовий ефект який може бути підсилений ефектом доміно, тобто залежність одного учасника суттєво впливає на іншого, навіть за умов його відносної стабільності. Звичайно, цей недолік має місце лише за умов моделювання даної ситуації і не створює перешкод для зменшення масштабів використання інтегрованих структур бізнесу загалом, та виробничо-господарських об'єднань зокрема.

Зовнішніми джерелами для спільного інвестування ВГО слід вважати всі джерела, які беруть початок від будь-якої організації, процесу, чи іншої структури, що знаходиться поза адміністративними та юридичними межами такого об'єднання. У рис. 2 автором наведено, лише деякі з цих джерел. Найбільша кількість досліджень у рамках спільного інвестування припадає на інститути спільного інвестування (ІСІ), до яких належать пайові та корпоративні інвестиційні фонди, в т.ч. венчурні. Зокрема, ІСІ може бути диверсифікованого і не диверсифікованого виду. Визначення їх сутності від подіє наступним характеристикам:

- диверсифіковані ІСІ – інвестиційні фонди, активи яких можна інвестувати в обмежене коло інструментів ринку капіталів, відповідно до встановлених законодавством нормативнів;

- не диверсифіковані ІСІ – інвестиційні фонди, щодо яких не існує жорстких вимог диверсифікації активів. Вони можуть здійснювати інвестиції у цінні папери, об'єкти нерухомості, корпоративні цінні права, тощо. А, не диверсифіковані ІСІ закритого типу, який здійснює виключно приватне (закрите) розміщення цінних паперів ІСІ серед юридичних осіб та фізичних осіб, є венчурним фондом [4, с. 71].

Тобто, співпраця ВГО та зовнішніх інвесторів у вигляді інвестиційних компаній та фондів, може здійснюватись через реалізацію частки акцій чи інших цінних паперів чи корпоративних прав, які можуть стати винагородою такій організації за участь у процесі спільного інвестування.

Держава та банки є найдавнішими учасниками процесу інвестування, як такого. Вони створювали умови та забезпечували розвиток і вдосконалення системи грошово-кредитних відносин. У фокусі спільного інвестування, держава може брати участь у окремих проектах, які пересікають її інтереси у певних сферах, зокрема соціального спрямування. Також, держава може виступити стабілізаційним гарантом, який своєю участю надає окремим ідеям більший рівень довіри, тощо. Банки також мають, у своїй основі числення підходи до інвестування загалом, та у конкретних прояхах, як спільне інвестування. Тут інвестиційні ресурси можуть надаватись у обмін на частку у майбутніх прибутках проекту, або на основі

класичного банківського інтересу, що закладений у формі кредиту. Існують дві форми спільного інвестування із залученням банків: паралельне інвестування, при якому проект ділиться на складові, що інвестуються (кредитуються) різними інвесторами (кредиторами) у межах встановленої для них квоти; співінвестування, при якому всі інвестори (кредитори) надають позики у ході виконання проекту. Один із інвесторів - кредиторів (банк-менеджер) координує підготовку та здійснення проекту.

До інших зовнішніх джерел залучення ресурсів для спільного інвестування ВГО можуть бути, наприклад, певне окреме підприємство, яке має бажання здійснити вкладення у певний проект чи ідею, з метою отримання прибутку. Тут існує багато різних варіантів реалізації такого інвестування із залученням інших суб'єктів – через купівлю акцій, через вливання з метою отримання частки у розподілі прибутку, через забезпечення обладнанням та інше.

Очевидно, потреба у інвестиціях різних учасників чи проектів, що реалізуються у рамках ВГО завжди не може задовольнитись лише силами самих учасників (в т.ч. фінансових інституцій). Тому, тут постала необхідність у використанні нових джерел залучення, в першу чергу, грошових ресурсів. Одним із них є краудфандинг, який разом із більш складним по процесу реалізації - краудінвестингом посідають відчутне місце на ринку краудфінансових технологій. Структуру краудфінансових технологій наведено на рис.3.



Рисунок 3. Структура краудфінансових технологій
Джерело: Складено авторами на основі [5]

Краудфандинг – (англ. Crowdfunding, crowd – «натовп» та funding - фінансування) термін, що визначає процес залучення коштів від великої кількості інвесторів, як правило через Інтернет, без подальшої їх участі у капіталі чи отриманні прибутку. Як видно з рис.3 краудфандинг містить у своїй структурі елементи, що демонструють характер мотивацій фінансових донорів на здійснення таких вкладень. Краудфандинг без фінансової винагороди передбачає повністю благодійну мету з якою здійснюється переказ коштів. Як правило, такий вид застосовується для соціальних проектів, або інших які не носять у собі планів, щодо отримання матеріальної вигоди. ВГО можуть його застосовувати при реалізації проектів з корпоративної соціальної відповідальності. Краудфандинг із не фінансовою винагородою - цей вид найбільш популярний серед проектів, що мають на меті виготовлення інноваційних приладів чи інших виробів або послуг. Схема досить проста: фінансовий донор надає певну суму коштів, а коли підприємство, що їх залучає успішно виготовляє виріб, він отримує його першочергово. Краудфандинг із фінансовою винагородою реалізується за допомогою класичного матеріального заохочення інвестора у вигляді певної, як правило фіксованої суми за умови виконання ряду умов (наприклад, певний фінансовий результат при першому році активної діяльності, або достатні обсяги продажу виготовленої продукції тощо).

Краудінвестинг – (англ. Crowdinvesting, crowd – «натовп» та investing - фінансування) ще один з елементів, краудфінансових технологій. Це термін, що визначає процес залучення коштів від великої кількості інвесторів, як правило через Інтернет, з їх подальшою участю в капіталі чи отриманні інших матеріальних заохочень, що покривають їх інвестиційний інтерес в певному підприємстві чи їх об'єднанні.

Як було проілюстровано на рис.1. краудінвестинг також містить декілька елементів, що відрізняються за своєю сутністю та характером взаємовідносин між інвестором та проектом, що реалізовується за допомогою його коштів. Модель роялті у краудінвестингу передбачає заохочення інвестору у вигляді певного фіксованого відсотка від валового доходу або чистого прибутку, або частки в ціні готової одиниці виробу при успішній реалізації проекту. Акціонерний краудінвестинг передбачає отримання інвестором винагороди у вигляді частини власності

компанії, акцій, дивідендів чи права голосування на загальних зборах акціонерів. Краудлендинг – (англ. Crowdfunding, crowd – «натовп» та lending - кредитування) термін, що визначає процес кредитування великою кількістю фізичних осіб інших фізичних або юридичних осіб за певний відсоток. Перевагою такого кредитування є ймовірність отримання позикового капіталу для певного проекту із меншою вартістю у порівнянні з аналогічним банківським. Саме цей вид кредитування, має високу ймовірність вплинути на довіру до грошово-кредитної системи країн з економікою, що розвивається, адже при належному контролі може надати значні можливості на вигідних для обох сторін умовах залучити позикові кошти [5, с.64-66].

Необхідність у інвестиціях для ВГО може змусити у перспективі залучати до цього процесу краудфінансові технології, але поки що цей ринок сприймається великим бізнесом не надто серйозно, через невеликі обсяги грошових ресурсів, які через нього можна отримати на реалізацію масштабних проєктів. Недостатність інвестицій, що може залучатись таким способом зумовлена, ще й законодавчими чинниками, тобто відсутністю відповідних закордонним аналогам регулюючих нормативних документів, які б з однієї сторони стимулювали цей ринок до ще більшого розвитку та популярності, а з іншого, мінімізувала ризики шахрайства, які присутні через велику аудиторію учасників, що залучаються через спільне інвестування з цього джерела.

Третім і останнім типом спільного інвестування є змішаний, який передбачає одночасне залучення внутрішній і зовнішній джерел інвестиційних ресурсів. Таке, поєднання є виходом із ситуації, коли учасники ВГО зібрали для певного проєкту чи підприємства у своїй структурі лише частину від бажаних інвестицій і потребує додаткового залучення через інші шляхи. Так, коли двоє та більше учасників ВГО покривають 55% необхідних коштів та, наприклад, венчурний фонд 35% та 10% залучаються через крауд-технології, проєкт отримує потрібну вигоду: по-перше він реалізується в повному запланованому обсязі; по-друге ВГО розподілило ризики у певній пропорції з іншими учасниками процесу спільного інвестування, що дає змогу убезпечити об'єднання, за умови незадовільних результатів, від кризовмісних наслідків; по-третє ВГО розвиває зв'язки із залучення коштів у інших учасників ринку та

опануватиме використання крауд-технологій з одночасним здійсненням активного маркетингу проекту ще до моменту його фізичної реалізації, що позитивно впливатиме на його подальшу інвестиційну привабливість.

На основі наведеного дослідження можна зробити наступні висновки та пропозиції:

-процес спільного інвестування у виробничо-господарських об'єднаннях – це багаторівневий та багатофакторний процес, який реалізується в численних формах;

-сформульоване авторами визначення спільному інвестуванню у ВГО, як процесу вкладення майнових та інтелектуальних цінностей у суб'єкти, які є учасниками ВГО із залученням внутрішніх та зовнішніх джерел за різних умов середовища у якому таке угруповання підприємств перебуває – дає вичерпну відповідь, щодо сутності та основних елементів цього процесу за сучасних умов;

-існує три типи залучення інвестиційних ресурсів через спільне інвестування з огляду на джерело інвестування: зовнішнє, внутрішнє та змішане. Кожне з них має свої переваги та недоліки, і обирати певний тип потрібно з огляду на потребу у коштах та стан за якого ВГО їх залучає;

-внутрішнє залучення коштів для спільного інвестування є процесом, що передбачає залучення декількох учасників ВГО для підтримки реалізації проекту, ідеї чи окремого підприємства в складі ВГО – воно є найбільш доступним за умов загальної стабільності більшості учасників ВГО і надає можливість підтримувати внутрішню стійкість окремого угруповання;

-зовнішнє залучення коштів є залучення коштів від будь-якої організації, структури чи компанії, що юридично знаходиться за межами ВГО – цей тип обґрунтовано використовувати за умов відсутності можливості акумулювати достатню кількість коштів із внутрішніх джерел;

-крауд-технології є інноваційним елементом у структурі спільного інвестування ВГО, але через невеликі обсяги залучення коштів та відсутню законодавчо-регулятивної бази, у короткостроковому періоді не може розглядатись, як пріоритетний напрямок залучення інвестицій, але вже зараз може застосовуватись як допоміжних елемент при зовнішньому чи змішаному типі залучення коштів;

Тематика спільного інвестування, як процесу в рамках інтегрованих структур бізнесу, з особливою увагою до виробничо-господарських об'єднань потребує подальших досліджень у напрямку виявлення факторів, що заважають результативній реалізації його за різних умов мінливого середовища.

Список використаних джерел

1. Господарський кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/436-15>
2. Бондарчук М.К. Управління санацією виробничо-господарських об'єднань: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук: спец. 08.00.04 / М. К. Бондарчук; Національний університет «Львівська політехніка». – Львів, 2013.
3. Колісник М.К. Антикризове управління виробничо-господарськими структурами у машинобудуванні. Монографія. - Львів: Національний університет «Львівська політехніка», 2009, 232с.
4. Ковтун В. Інститути спільного інвестування на ринку фінансового посередництва / В. Ковтун // Ринок цінних паперів України. - 2014. - № 3-4. - С. 69-72. - Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/rcpu_2014_3-4_11.
5. Васильчук І. Краудфандінг і краудінвестинг як фінансові інновації / І. Васильчук // Ринок цінних паперів України. - 2013. - № 11-12. - С. 59-67.

© Бондарчук М.К., Крамарець В.Р., 2016

4.4. Організаційне проектування санаційних інновацій у різних об'єднаннях підприємницького бізнесу

Враховуючи аналізування наукової літератури стверджуємо, що організаційне проектування включає в себе визначення складу і структури об'єднань підприємницького бізнесу (ОПБ), розміщення і встановлення пропорційності його підрозділів, забезпечення їх узгодженої роботи, визначення техніко-економічної ефективності, а також структури органів управління, включаючи встановлення складу управлінських процесів і технічних засобів для їх виконання.

Організаційне проектування є складовою частиною і виробничого процесу, і фінансового забезпечення, і наукового підходу, і при створенні системи управління санаційним процесом у ОПБ.

Предметом організаційного проектування санаційних інновацій є організаційна побудова виробничих процесів, які можуть змінюватися в результаті здійснення заходів з мінімізації кризових явищ. Організаційний (або можна назвати антикризовий) проект включає до свого складу алгоритми управління процесами, інформаційні моделі, рекомендації про організаційну побудову апарату управління, посадові інструкції. Метою його розроблення – раціоналізація управління процесами виробництва, фінансами, наукою, інноваціями, збутом тощо. Завдання організаційного проектування – визначення обсягу змін і пристосування ОПБ до змінених умов, які дозволятимуть забезпечити санаційне управління в цілому.

Організаційні проекти розробляються у випадках:

- створення нових підприємств або об'єднань підприємницького бізнесу;
- проведення реконструкції, суттєвого переозброєння, зміни складу та обсягу виробництва;
- зміни спеціалізації, освоєння нових видів продукції, технології і організації виробництва та інших.

Так, наприклад, В. Гофман і Р. Геріш [1], у зв'язку зі створенням ОПБ, вказують на необхідність вирішення наступних питань довгострокового характеру щодо:

-вимог, які впливають з розвитку матеріального процесу відтворення до забезпечення єдності організації виробництва у ОПБ;

-змін в організації за рахунок концентрації та централізації наукових досліджень і розробок, які позитивно впливатимуть на ефективне впровадження нововведень;

- змін в результаті узгодження роботи підприємств-постачальників, що виникають в організації внутрішніх та зовнішніх кооперованих зв'язків, а також в пропорціях між окремими фазами процесу відтворення, основними, допоміжними і проміжними процесами;

-ступеня змін в технології і організації виробництва, які впливають на зміну загальної структури ОПБ (а саме зміна профілю або структури підприємств ОПБ у відповідності до їх спеціалізації);

-наслідків, які викликають внутрішні господарсько-організаційні зміни при формуванні відповідальності окремих підприємств ОПБ [1].

Відтак, організаційне проектування санаційних інновацій має за мету:

-раціональну організацію процесів фінансового забезпечення, виробництва, інновацій і управління при проведенні санації;

-доцільне адаптування структури управлінської системи до процесу відтворення і розроблення бази для науковообґрунтованої побудови організаційної структури;

-створення передумов для механізованої і автоматизованої обробки інформації.

Процес відтворення є вихідним пунктом для розробки організаційних проектів. При вирішенні завдань організування на підприємстві повинні враховуватися наступні аспекти:

-процеси, які є предметами проектування розглядатимуться у їх взаємозв'язку з іншими процесами;

-управління процесами становитиметься предметом раціоналізації;

-проектування обробки інформації повинно бути основною частиною організаційного проектування процесів санаційного управління.

При цьому важливе значення відіграє дослідження виробничого процесу, його елементів і основних функцій об'єднання підприємницького бізнесу.

При організаційному проектуванні характеристика і розподіл функцій прийматимуться для будь-якої з окремих загальних функцій процесу відтворення. При деталізованому розподілі основних функцій виникає ієрархічна система завдань. Завдання реалізуються через процеси, в результаті чого виникає адекватна ієрархія процесів.

Метод макро- і мікро досліджень є основою системного аналізу, допомагає вирішенню цієї проблеми. Його принцип базується на тому, що в результаті поетапного розгляду процесу як частини цілого предмет дослідження, будучи розподіленим алгоритмізується та на цій основі в кінцевому варіанті досягається ефективна організація і раціональне управління процесами, що можуть вплинути на кризові ситуації.

Організаційне проектування представляє застосування системного аналізу з доповненням його стадіями проектування та впровадження. Воно складається із стадій аналізу, синтезу і проектування, впровадження.

На стадії аналізу з урахуванням розроблених заходів щодо інтенсифікації проводяться макро- і мікро- аналітичні дослідження.

В результаті визначається зміст організаційних проектів, що розробляються та перелік завдань, що вирішуватимуться.

Стадія синтезу і проектування включає розроблення мікро алгоритмів до окремого комплексу завдань та приведення рішень завдань у відповідність з організаційними проектами. Рішення завдань передбачає конкретні необхідні зміни в процесах, заходи з ліквідування перешкод, а також інформаційні модулі, які необхідні для вирішення цих завдань.

Стадія впровадження включає розроблення програм впровадження організаційного проекту у відповідній сфері, забезпечення стабільної і довготривалої діяльності, а також розрахунок економічної ефективності запропонованих рішень.

Для забезпечення санаційного процесу і ефективності процесу організаційного проектування у об'єднанні підприємницького бізнесу рекомендується передбачати вирішення наступних проблем:

а) визначення цілей для розроблення організаційного проекту. Основою для розроблення слугуватимуть внутрішні та зовнішні фактори. Із зовнішніх потрібно враховувати такі, які б виділялися з вказівок керівництва про зміни в організації об'єднання підприємницького бізнесу. До внутрішніх факторів відноситимуться ті, котрі пов'язані з необхідністю зниження витрат на керівництво і управління та організаційними змінами. Крім цього, для підприємств ОПБ може бути необхідною розробка організаційних проектів з урахуванням постачання обладнання або визначення капітальних затрат, у зв'язку з виконанням функції головного підприємства;

б) класифікація та нумерація проектів. Класифікація організаційних проектів будувється на основі виділення в процесі відтворення основних функцій, сфер діяльності, завдань і під завдань, яка здійснюється до початку проектування. Завдання як

частини проекту повинні групуватися таким чином, щоб уможливити створення їх замкнутих блоків;

в) планування, розрахунків і контроль робіт з проектування. Проекти можуть виконуватися або як послуги для сторонніх організацій ОПБ, або у зв'язку з розробленням заходів з інтенсифікації власного виробництва. У першому випадку розроблення проектів включається у виробничий план як послуги підприємства, у другому – вони є складовою частиною плану розвитку науки і техніки ОПБ. Отже, в розробці може знаходитися велика кількість проектів. З метою забезпечення контролю і покращання координації робіт за термінами їх виконання проекти включаються до календарного плану, який враховуватиме терміни закінчення окремих етапів проектування. Затрати з проектування враховуються окремо за кожним проектом;

г) відповідальність за проектування. Якщо проекти виконуються як послуги для сторонніх організацій (наприклад, для галузі, що виробляє виробниче обладнання), то замовник несе відповідальність за розроблення необхідних організаційних проектів. Для забезпечення єдності побудови організації відповідальність за поставлені завдання покладається на технічні підрозділи, а за розробку методичної частини – на центри організації і інформаційного забезпечення або на відділи організації виробництва та управління. За зміст, обсяг проекту і забезпечення ефективного використання організаційних проектів несуть відповідальність керівники структурних підрозділів, в яких здійснюється їх розробка і впровадження. Вони затверджують результати окремих етапів розробки проекту. Досвід свідчить про те, що доцільно виділяти відповідальну особу за кожним проектом;

д) координація розробки проектів. З метою забезпечення контролю за дотриманням методичних вказівок щодо проектування необхідно призначати відповідального за координацію робіт за проектом, в обов'язки якого входить перевірка ступеня адаптування проекту до умов ОПБ.

Водночас при координації робіт за проектом вирішуватимуться такі завдання: включення проекту до плану розвитку науки і техніки ОПБ; шифрування або кодування інформації для забезпечення точнішого її обліку; організація

єдиної системи документації, введення відповідних правил заповнення документів, формування структури носіїв інформації і масиву даних; визначення характеру і форми документації та створення служби внесення до неї змін і доповнень.

Напрями розроблення організаційних проектів представимо на рис.1. В подальшому їх називатимемо типами (видами) проектів, які потребують інвестицій.

Предметом удосконалення при цьому є управління і планування на основі впровадження сучасних засобів управління. Реалізація зазначених напрямів вимагає розроблення спеціальних технічних проектів, з яких випливають окремі організаційні заходи, які відносяться до процесів виробництва і управління.

На практиці організаційного проектування в якості регламентуючих документів використовується перелік етапів робіт та завдань плану розвитку науки і техніки у ОПБ [1; 3; 5]. Тому з врахуванням теоретичних підходів і практичного досвіду при організаційному проектуванні рекомендовано виконувати наступні п'ять етапів роботи (рис. 2).

З урахуванням думок відомих науковців розглянемо характеристику взаємозв'язків оргпроекування з організацією ОПБ та проектуванням інформаційного забезпечення.

З метою забезпечення системи управління санацією ОПБ, поетапне розроблення організаційних проектів підвищуватиме ефективність інтенсифікації виробництва за рахунок: точного визначення робіт; впровадження заходів в сфері організації, які можуть плануватися на основі етапів оргпроектів; використання типових проектів для вирішення повторюваних проектних завдань, котрі стандартизуватимуться.

В організаційному проекті враховуються всі зміни, пов'язані з реалізацією заходів з інтенсифікації виробництва.

Можна погодитися з німецькими науковцями [1], що організація ОПБ включає як організацію структури і матеріального виробництва, так і організацію управління ОПБ її метою є забезпечення цілеспрямованої структури побудови та регулювання всіх стадій виробничо-господарської діяльності та досягнення відповідності організування в умовах кризових явищ. Таким чином, організація ОПБ є суттєвим фактором проведення раціоналізації, яка може вирішувати наступні завдання.

Напрями розроблення організаційних проектів у ОПБ

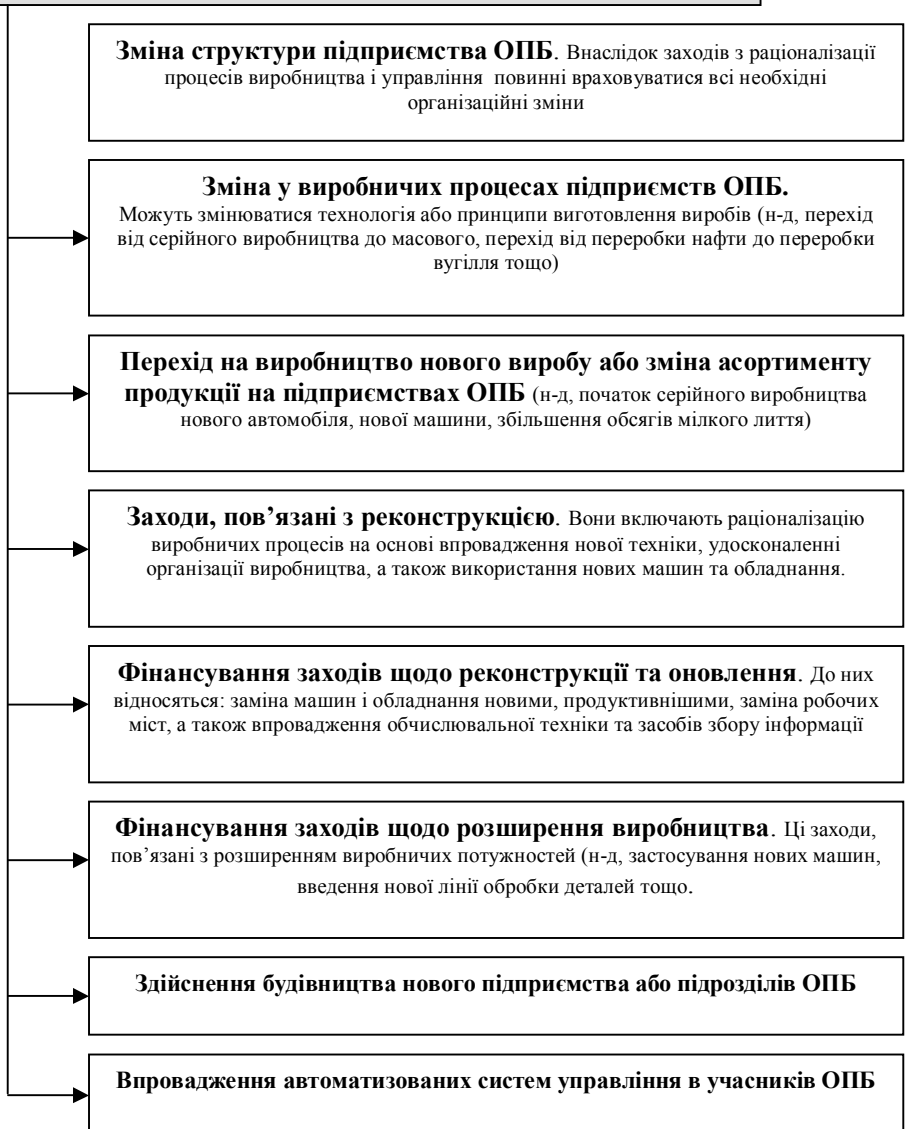


Рисунок 1. Напрями розроблення організаційних проектів у ОПБ

Джерело: Складено автором

**Етапи роботи з організаційного проектування в
об'єднанні підприємницького бізнесу**

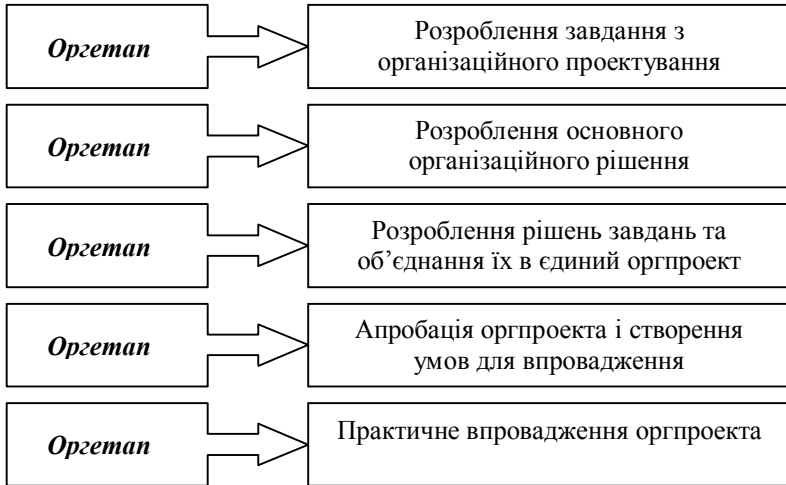


Рисунок 2. Етапи роботи з організаційного проектування у ОПБ
Джерело: Складено автором

На основі прогнозів доОПБстрокового функціонування ОПБ будуються концепції розвитку організації. Цим досягається те, що на зміну процесу відтворення реагують прийняттям відповідних організаційних рішень, в результаті чого відновлюється або зберігається необхідна консолідація техніки, технології і організації. Організація ОПБ повинна на основі здійснення заходів з інтенсифікації виробництва (а також завдань з подальшого удосконалення організації в підрозділах) забезпечувати інтеграцію відповідних заходів з процесом відтворення у ОПБ і перевіряти вплив цих заходів на організацію виробництва. На основі розроблення і застосування нормативів потрібно забезпечувати процеси антикризового управління високим ступенем гнучкості та раціональним їх проходженням.

Враховуючи зазначене вище, спробуємо визначити елементи організування ОПБ за умов проведення санаційних заходів (рис.3).

Елементи організування ОПБ за умов проведення санаційних заходів

| | |
|--|---|
| <i>Організація господарської діяльності</i> | Визначення оптимальних кооперованих зв'язків, забезпечення єдиного підходу до організації діяльності всіх ланок ОПБ |
| <i>Організація управління</i> | Створення порядку в управляючій системі, побудова структури та регулювання процесу управління, підтвердження можливостей ефективного використання сучасних засобів управління |
| <i>Структурна організація виробничого процесу</i> | Встановлення просторового порядку і виробничих підрозділах, визначення стадій виробничого процесу, вибір оптимальної структури учасників у виробництві та технологічного обладнання |
| <i>Організація інформаційного забезпечення</i> | Включає первинну організацію, визначення потреби в інформації, розроблення інформаційних моделей і систем кодування |
| <i>Організація обробки даних за допомогою ЕОМ</i> | Проектування обробки даних, розроблення варіантів використання математичного забезпечення, аналіз розвитку засобів обчислювальної техніки |
| <i>Організація керівництва</i> | Раціональна організація процесів керівництва, наприклад, на основі застосування малої механізації управлінської праці |
| <i>Організація роботи в управлінській системі</i> | Застосування наукової організації праці в керівництві та управлінні з метою покращання умов трудової діяльності |
| <i>Організаційне проектування і раціоналізація організування</i> | Вони включають як раціоналізацію існуючих у ОПБ організаційних рішень, так і розроблення організаційних проектів для забезпечення поставок технологічного обладнання. |

Рисунок 3. Елементи організування ОПБ за умов проведення санаційних заходів

Джерело: Складено автором

Проекти обробки інформації зорієнтовані на процеси, під час яких можлива автоматизована обробка даних. Це свідчить про те, що обробка даних представляє собою лише одну можливу форму реалізації обробки інформації. При використанні електронної обробки даних створюються необхідні умови для забезпечення взаємозв'язку з іншими процесами.

Оргпроекти включають сукупність всіх регламентів для побудови цілеспрямованої організації ОПБ і знаходяться у тісному взаємозв'язку з проектами обробки інформації. Звідси можна зробити висновок про необхідність взаємозв'язку проектування обробки даних з організаційним проектуванням

Дослідження показують, що виробничі процеси, які вимагають детального аналізу, можуть об'єднуватися в три групи:

1) процеси, які, враховуючи їх специфіку, не можуть бути автоматизовані і ефективність їх проходження забезпечується за рахунок відповідних регламентуючих документів (організаційних, виробничих та фінансових);

2) процеси, автоматизація яких в принципі можлива, але недоцільна, виходячи з економічних, технічних та інших передумов. Однак удосконалення організації повинно здійснюватися і за цими процесами, але вже з використанням традиційних організаційних засобів;

3) процеси, автоматизація яких можлива та доцільна, а раціональна організація яких може досягатися внаслідок електронної обробки даних. Після закінчення апробації проект обробки даних додається до оргпроекту і разом з іншими рішеннями впроваджується в практику.

Отже, використання саме організаційного проектування як ефективного інструменту реалізації санаційних інновацій об'єднання підприємницького бізнесу, дає змогу мінімізувати ризики виробничого, інноваційного, фінансового, інвестиційного, майнового та іншого характеру.

Список використаних джерел

1. Gerisch R., Hofmann W., Aufgaben und Probleme der Entwicklung in den Kombinatzen zur Erhonung der volkswirtschaftlichen Efektivitat. In Wirtschaftswissenschaft, Berlin 27 (1979) 2, S.139.].

2. Verordnung uber die Vorbereitung von Investitionen vom 13/ Juli 1978. In: GBL.1/1978, S.251.

3. Vgl. Heirzu Autorenkollektiv. Lexikon der Wirtschaft, Band Organisation und technik der Verwaltungsarbeit. Berlin: Verlag Die Wirtschaft 1975, S. 74.

4. Black F., Scholes M. The pricing of options and corporate liabilities // Journal of Political Economy.-1973.-№3.-P. 637-659).

5.Перерва П.Г. Теоретико-методологічні основи визначення термінів «криза», «санация» та «реструктуризація» [Антикризовий механізм сталого розвитку підприємства: монографія] / П.Г.Перерва, Л.Л.Товажнянський, В.Л.Товажнянський, Н.П.Ткачова / За ред. проф. Перерви П.Г. та проф. Товажнянського Л.Л. – Харків : Віровець А.П. «Апостроф», 2012.- 705 с.

6. Бондарчук М.К. Складові інноваційного потенціалу промислових підприємств господарських структур / Бондарчук М.К., Біленська Я.Р. // Бизнес Информ. - 2011. – №8. - С. 42 – 45

© Бондарчук М.К., 2016

4.5. Концепція вартості капіталу та її трансформація в корпораціях

Корпоративна форма господарювання на сьогодні є домінуючою серед інших форм організації бізнесу у будь-якій країні з ринковою економікою. Фундаментальною особливістю, що відрізняє корпорацію від інших підприємницьких структур, є можливість об'єднання засобів багатьох інвесторів для фінансування фірми – іншими словами, для створення капіталу. Корпоративна форма господарювання – один з основних механізмів, що забезпечують процес використання заощаджень окремих домашніх господарств для цілей інвестування виробництва.

Сьогодні більшості українським корпораціям властиві такі тенденції у відтворенні власного капіталу, як збитковість, дефіцит власних фінансових ресурсів, низький рівень ефективності й обіговості оборотного капіталу, висока кредиторська заборгованість. Це потребує комплексного підходу щодо оцінки вартості корпорації, використання якого дозволить врахувати вплив на її величину найбільш вагомих чинників. При визначенні чинників вартості як інструменту менеджерського впливу важливим є врахування алгоритму її оцінки, з'ясування елементного складу, тобто розгляд чинників за видами вартості та методами оцінки.

Оцінка капіталу корпорації дозволяє виявити міру її фінансового стану і кредитоспроможності, при необхідності зайнятися пошуком альтернативних джерел фінансування корпорації. При цьому кожне джерело фінансування має свою вартість, тому при виборі того чи іншого джерела фінансування слід обирати оптимальний варіант з позиції витратності.

Оптимізація структури капіталу корпорації є однією з найбільш важливих і складних завдань, що вирішуються в процесі управління його формуванням при створенні корпорації та її функціонуванні.

Капітал корпорації – це загальна вартість засобів у грошовій, матеріальній і нематеріальній формах, що інвестовані у формування активів корпорації. Серед основних характеристик капіталу корпорації доречно виокремити такі:

- капітал – це основний фактор виробництва. Поряд з іншими факторами виробництва (земля і інші природні ресурси, трудові ресурси) капіталу належить пріоритетна роль, оскільки він об’єднує всі фактори в єдиний виробничий комплекс;

- капітал – це фінансові ресурси корпорації, які приносять дохід;

- капітал – це важливе джерело добробуту його власників;

- капітал корпорації – це вимірник її ринкової вартості;

- динаміка капіталу корпорації – це важливе мірило ефективності її господарської діяльності.

В економічній літературі існує значна кількість трактувань сутності поняття «вартість капіталу». Основні з них представлено в табл 1.

Таблиця 1

Дефініції поняття «вартість капіталу»

| № № | Автор(и) | Визначення |
|--------|-----------------------------|---|
| 1. | Росс С. | Вартість капіталу в першу чергу залежить від методу використання позик, а не їхніх джерел[9,с.431] |
| 2. | Ковальов В.В. | Загальна сума коштів, які потрібно сплатити за використання певного обсягу фінансових ресурсів, виражена у відсотках до цього обсягу, називається ціною капіталу[4, с. 341] |
| 3. | Шим Дж. К., Сігел Дж. Г. | Вартість капіталу визначається як норма прибутку, яку компанія пропонує за свої цінні папери для підтримки їхньої ринкової вартості[15, с.169] |

Продовження таблиці 1

| | | |
|-----|-----------------------------------|--|
| 4. | Поляк Г.Б. | Вартість капіталу - це середньозважена ціна, що компанія сплатила за кошти, використані для формування свого капіталу[12, с. 146]. |
| 5. | Белоліпецький В.Г. | Вартість капіталу визначається витратами на його залучення. Витрати на залучення капіталу ... це сума регулярних виплат, що повинна здійснювати фірма, власникам капіталу (інвесторам, кредиторам) із розрахунку суми залученого капіталу[2, с. 118]. |
| 6. | Терьохін В.І., Моїсєєв С.В. | Під вартістю капіталу розуміється його доходність, тобто прибуток, необхідний інвестором (акціонером)[13, с. 156]. |
| 7. | Бланк І.А. | Вартість капіталу являє собою ціну, що підприємство сплачує за його залучення з різних джерел[1, с. 429]. |
| 8. | Ван Хорн Джеймс К. | Показник вартості капіталу описаний як «необхідна постачальниками капіталу ставка доходності для різноманітних типів фінансування бізнесу» [3, с. 528]. |
| 9. | Савчук В.П. | Під вартістю капіталу розуміється дохід, що повинні принести інвестиції для того, щоб вони себе виправдали з погляду інвестора[10, с. 454]. |
| 10. | Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. | Вартість капіталу являє собою ціну сукупних елементів капіталу, що створюють його структуру, з позиції доцільності їх формування за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел для продуктивного використання в господарській діяльності підприємства[5, с. 332]. |
| 11. | Череп А.В. | Під вартістю капіталу розуміється дохід, який мають принести інвестиції для того, щоб вони себе виправдали з точки зору інвестора. Вартість капіталу виражається у вигляді процентної ставки (або частки одиниці) від суми капіталу, що вкладений в який-небудь бізнес, яку слід заплатити інвестору впродовж року за використання його капіталу[14, с. 350] |

Аналіз поданих в табл. 1 дефініцій показує, що більшість авторів розглядають вартість капіталу або як норму прибутку або доходності, або як рівень витрат на залучення капіталу.

Вартість капіталу може оцінюватися з позиції внутрішньогосподарської діяльності, виходячи з поточної

вартості очікуваних грошових потоків, при цьому розглядається фінансова вартість капіталу. Зовнішня оцінка вартості капіталу провадиться з позиції інвесторів і кредиторів. У цьому випадку мова йде про ринкову вартість капіталу. У цьому зв'язку слід зазначити, що ринкова вартість капіталу завжди наближається до його фінансової вартості[11, с. 175].

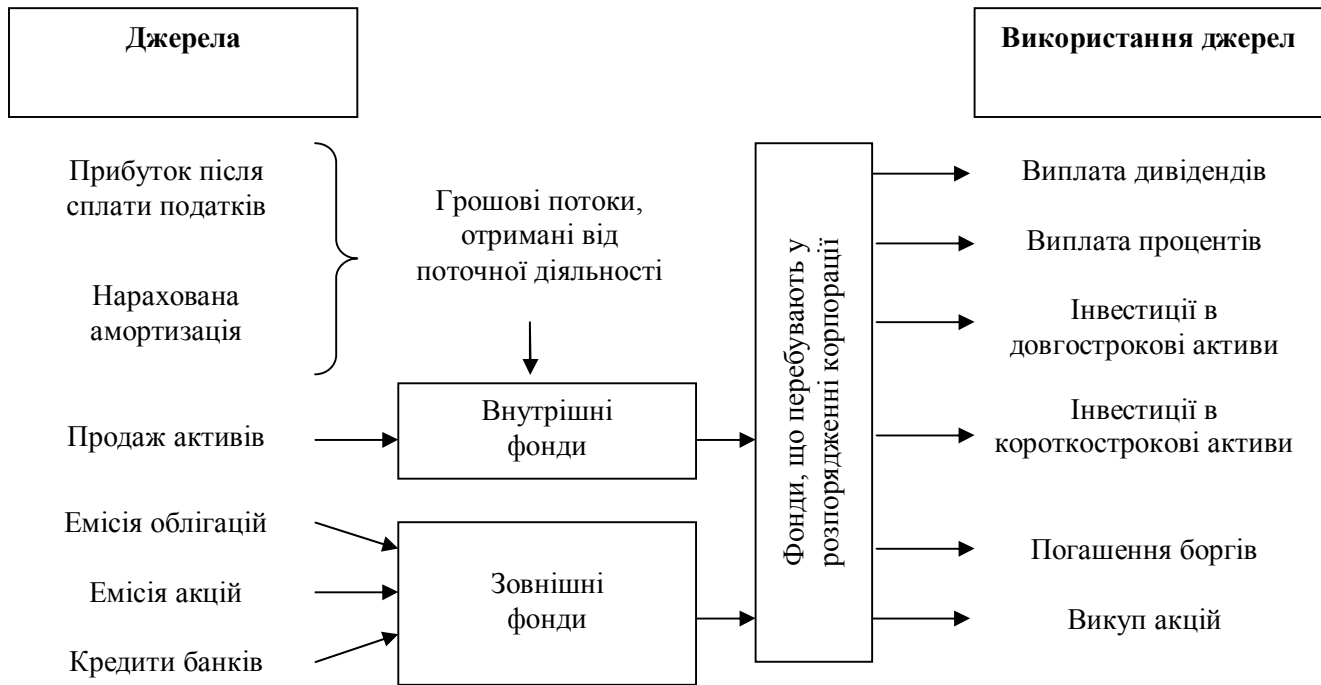
На нашу думку, вартість капіталу є комплексним показником, який відображає кількісний і якісний характер джерел фінансування і розвитку корпорації, що прямо та опосередковано впливає на усі напрями діяльності корпорації.

Капітал корпорації складається з власного та позикового капіталу. Власний капітал корпорації утворюється з окремих частин: акціонерного капіталу, що складається з оплачених акцій, нерозподіленого прибутку та резервного капіталу. Позиковий капітал – із кредитів банків та зобов'язань за випущеними борговими інструментами

Під час створення корпорації менеджери приймають рішення про емісію установчих акцій. У міру розширення підприємницької діяльності вони приймають рішення про зміну структури капіталу, тобто співвідношення між акціонерним капіталом і зобов'язаннями.

Корпорація формує свій капітал за рахунок внутрішніх і зовнішніх джерел. Проте співвідношення між ними визначається економічними і фінансовими завданнями кожної конкретної корпорації, у кожний конкретний для неї час. Усі мобілізовані грошові фонди мають бути використані, тобто сума джерел повинна дорівнювати сумі витрат. Не може бути витрат, не покритих джерелами і не може бути вільних, «не зайнятих» фондів. На рис. 1 узагальнено формування капіталу та його розподіл на покриття витрат корпорації.

Внутрішні фонди капіталу формуються за рахунок грошових потоків від поточної підприємницької діяльності, а також від продажу частини активів. Кошти, отримані корпорацією в результаті підприємницької діяльності, називаються грошовими потоками (cash flow). Цей термін розкриває динамічність підприємницької діяльності. Грошові надходження йдуть безупинним потоком, тобто мають постійний характер. Вони не можуть бути статичними. Тільки в балансі підприємницької діяльності грошові потоки будуть показані на певну дату.



. Рисунок 1. Формування та розподіл капіталу корпорації [11, с.40]

Внутрішні фонди можуть поповнюватися за рахунок продажу активів. У цьому разі надходження матимуть епізодичний, випадковий характер.

Зовнішні фонди корпорація залучає через випуск облігацій, позик у кредитних установах і збільшення акціонерного капіталу (new equity).

Фонди, що перебувають у розпорядженні корпорації, витрачаються на: виплату дивідендів за акціями; проценти за облігаціями; інвестиції в довгострокові активи; інвестиції в короткострокові активи; погашення боргів і викуп акцій[11, с.40].

Основними внутрішніми джерелами є: чистий прибуток і амортизаційні відрахування. У процесі їх прогнозування доцільно передбачити можливість збільшення даних джерел за рахунок внутрішніх резервів. Слід зазначити, що застосування прискорених методів амортизації основних засобів (наприклад, способів зменшеного залишку, списання вартості основних засобів по сумі кількості років корисного використання та ін) призводить до зниження маси прибутку. У даному випадку для заміни зношених знарядь праці слід віддати перевагу просте відтворення. Після заміни зношених знарядь праці на нові необхідно прагнути до розширення виробничого потенціалу корпорації за рахунок чистого прибутку. Тому на окремих етапах життєвого циклу виникає потреба в максимізації як амортизаційних відрахувань, так і чистого прибутку. Амортизаційні відрахування також є внутрішнім джерелом формування власних грошових ресурсів, але величину власного капіталу вони не збільшують, а тільки служать способом його реінвестування.

Основними елементами позикового капіталу є банківські кредити і випущені фірмою облігації. Вартість першого елемента повинна розглядатися з урахуванням податку на прибуток. Згідно з нормативними документами (маються на увазі бухгалтерські, але не податкові регулятиви) відсотки за користування позиками банку включаються в собівартість продукції[8]. Тому вартість одиниці такого джерела засобів менша, ніж банківські відсотки, які сплачує корпорація.

У випадку з облігаційними позиками виникає деяка специфіка. По-перше, далеко не кожна компанія може випустити облігації і розмістити їх на відкритому ринку – як по формальних

обмеженнях, так і з побоювання, що облігації не будуть затребувані. По-друге, вартість цього джерела набагато більше стохастична, ніж вартість банківського кредиту. По-третє, оскільки розміщення облігаційної позики, як правило, здійснюється із залученням посередників (брокерських і фінансових компаній тощо), то вартість цього джерела залежить від додаткового параметра, який необхідно враховувати, – витрати на розміщення[4].

Як зазначає Мертенс О. «В більшості країн основним джерелом позикового капіталу є в першу чергу банківські кредити, тоді як роль ринку цінних паперів відносно невелика. Тільки для деяких країн (насамперед, це – Сполучені Штати Америки і Великобританія) характерно відносно велике значення фондового ринку як джерела фінансових ресурсів для корпорацій.

Форми залучення коштів тісно пов'язані з розміром фірми. Для невеликих фірм, банківські кредити – практично єдиний спосіб отримання зовнішнього фінансування. Залучення коштів через ринок цінних паперів здійснюється в першу чергу найбільшими корпораціями, хоча і для них роль цього джерела відносно невелика в порівнянні з внутрішніми ресурсами, а саме: нерозподіленим прибутком»[7].

Але в сьогоденних умовах довгострокові кредити банків та емісія облігацій практично не використовуються через кризову ситуацію в економіці (в загальній сумі довгострокові кредити становлять в останні роки не більше 5 %).

Емісія облігацій (згідно з законодавством України вона може бути здійснена в обсягах не більше 25% суми статутного фонду) не отримала ще широкого використання у зв'язку з нерозвинутістю фондового ринку і невисокими розмірами статутного фонду багатьох підприємств.

У процесі залучення додаткового капіталу за рахунок емісії звичайних акцій слід враховувати, що за вартістю він є більш дорогим, тому що витрати з його обслуговування не знижують оподатковуваний прибуток, а премія за фінансовий ризик найбільш висока, оскільки ця частина капіталу при банкрутстві акціонерного товариства захищена в мінімальному обсязі.

Вартість залучення додаткового капіталу за допомогою емісії привілейованих акцій визначають з урахуванням фіксованого розміру дивідендів, що встановлюються загальними зборами акціонерів або Радою директорів акціонерного товариства. Саме в цьому і полягає схожість даної частини акціонерного капіталу із залученням позикових коштів. Відмінності між ними в тому, що витрати з обслуговування боргу в формі процентів відносять на витрати товариства, що враховуються в податковому обліку окремо від витрат на виробництво і збут продукції. Дивідендні виплати за привілейованими акціями виробляють за рахунок його чистого прибутку. Поряд з виплатою дивідендів до витрат суспільства відносять і емісійні витрати з випуску акцій [6, с.104].

Таким чином, на основі вищенаведеного можна стверджувати, що вартість капіталу корпорації формується із вартостей джерел його фінансування, які залучаються власниками та менеджерами корпорації на основі детального аналізу. Будь-яка корпорація потребує додаткових джерел фінансування власної діяльності як з позиції перспективи, так і в плані поточних операцій. Залучення того або іншого джерела фінансування пов'язане для компанії з певними витратами: акціонерам треба виплачувати дивіденди, банкам – відсотки за надані ними позики, інвесторам – відсотки за зроблені ними інвестиції та ін. Вартість капіталу корпорації є певною специфічною характеристикою джерел фінансування господарської діяльності корпорації. Вартість капіталу кількісно виражається у відносних річних витратах, понесених корпорацією на обслуговування заборгованості перед власниками і інвесторами, тобто це відносний показник, який вимірюється у відсотках.

Концепція вартості капіталу є однією з базових в теорії капіталу. Вона не зводиться тільки до обчислення відносної величини грошових виплат, які потрібно перерахувати власникам, що надали фінансові ресурси, але також характеризує той рівень рентабельності (доходності) інвестованого капіталу, який повинне забезпечувати підприємство, щоб не зменшити свою ринкову вартість[4, с.341].

Концепція вартості капіталу передбачає визначення мінімального рівня доходу, необхідного для покриття витрат на

підтримку даного джерела фінансування та дозволяє не опинитися в збитку.

Будь-який бізнес пов'язаний не лише з грошима, але і з фінансовим ризиком. Тому дуже важливо на будь-якому етапі діяльності корпорації мати повне уявлення про стан її капіталу, прораховувати вірогідність виникнення ризику. З цією метою проводиться оцінка вартості капіталу корпорації, що дозволяє проаналізувати структуру капіталу.

Дохід корпорації, його рентабельність, платоспроможність і ліквідність безпосередньо залежать від структури капіталу: співвідношення власних засобів і позикових. Чим менше припадає на частку власного капіталу, тим більший ризик створюється як для самої корпорації, так і для її інвесторів та кредиторів. Щоб уникнути таких ризиків жоден інвестор не вкладе гроші в корпорацію, поки не буде зроблена оцінка її капіталу. Адже саме оцінка капіталу корпорації дозволяє проаналізувати співвідношення власного і позикового капіталу і оцінити міру ризику для кредитора.

Важливість оцінки вартості капіталу визначає необхідність коректного розрахунку цього показника на всіх етапах розвитку корпорації. Принципи, на яких базується процес оцінки вартості капіталу узагальнено в табл. 2.

Таблиця 2

Принципи оцінки вартості капіталу корпорації

| № з/п | Принципи оцінки вартості капіталу | Суть принципів |
|-------|---|--|
| 1. | Принцип попередньої поелементної оцінки вартості капіталу | Оскільки капітал корпорації, що використовується, складається з неоднорідних елементів (перш за все – власного і позикового їх видів, а всередині них – за джерелами формування), то в процесі оцінки його необхідно розділити на окремі складові елементи, кожний з яких повинен бути об'єктом здійснення оціночних розрахунків (методи поелементної оцінки вартості капіталу). |
| 2. | Принцип узагальнюючої оцінки вартості капіталу | Оскільки в більшості випадків доводиться залучати капітал не з одного джерела, а з декількох, то вартість капіталу формується під впливом необхідності забезпечення середнього рівня прибутковості (середньозважена вартість капіталу). |

Продовження таблиці 2

| № з/п | Принципи оцінки вартості капіталу | Суть принципів |
|-------|---|---|
| 3. | Принцип зіставності оцінки вартості власного і позикового капіталу | В процесі оцінки вартості капіталу слід пам'ятати, що суми власного і позикового капіталу, які використовуються мають не зіставне кількісне значення. Так наданий позиковий капітал корпорації в грошовій або товарній формі оцінений в цінах, наближених до ринкових, а власний капітал по відношенню до поточної ринкової вартості істотно занижений. Для забезпечення зіставності і коректності розрахунків середньозваженої вартості капіталу сума його власної частини повинна бути виражена в поточній ринковій ціні. |
| 4. | Принцип динамічної оцінки вартості капіталу | Чинники, що впливають на показник середньозваженої вартості капіталу, досить динамічні, тому із зміною вартості окремих елементів капіталу повинні вноситися корективи і в середньозважене його значення. Крім того, принцип динамічності оцінки припускає, що вона може здійснюватися як за вже сформованим, так і за запланованим до залучення капіталом |
| 5. | Принцип взаємозв'язку оцінки поточної і майбутньої середньозваженої вартості капіталу | Такий взаємозв'язок забезпечується використанням показника граничної вартості капіталу. Він характеризує приріст середньозваженої вартості капіталу до суми його кожної нової одиниці, що додатково залучається корпорацією. |
| 6. | Принцип визначення межі ефективного використання капіталу, що додатково залучається | Оцінка вартості капіталу повинна бути завершена розробкою критерію ефективності його додаткового залучення. Таким критерієм є гранична ефективність капіталу. Цей показник характеризує співвідношення приросту рівня прибутковості капіталу і приросту середньозваженої вартості капіталу, що додатково залучається. |

Наведені в табл. 2 принципи оцінки вартості капіталу дають змогу сформуванню системи основних показників, що визначають вартість капіталу і межі його ефективного

використання, а саме: середньозважена вартість капіталу, гранична вартість капіталу, гранична ефективність капіталу.

Формування структури капіталу корпорації нерозривно пов'язане з врахуванням особливостей кожної з його складових частин (табл. 3)

Таблиця 3

Позитивні особливості та недоліки складових капіталу корпорації

| Капітал корпорації | |
|--|---|
| Власний (акціонерний) капітал | Позиковий капітал |
| Позитивні особливості | |
| <p>-простота залучення, оскільки рішення, пов'язані із збільшенням власного капіталу (особливо за рахунок внутрішніх джерел його формування), приймаються власниками і менеджерами корпорації без необхідності отримання згоди інших господарюючих суб'єктів;</p> <p>-більш висока здатність акумулювання прибутку в усіх сферах діяльності, оскільки при його використанні не потрібна сплата позикового відсотка у всіх його формах;</p> <p>-забезпечення фінансової стійкості розвитку корпорації, її платоспроможності в довгостроковому періоді, а відповідно і зниженням ризику банкрутства;</p> | <p>-досить широкі можливості залучення, особливо при високому кредитному рейтингу корпорації, наявності застави або гарантії поручителя.</p> <p>-забезпечення зростання фінансового потенціалу корпорації при необхідності суттєвого розширення її активів і зростання темпів розвитку господарської діяльності.</p> <p>-більш низька вартість порівняно з власним капіталом за рахунок забезпечення вилучення витрат на його обслуговування з оподаткованої бази при сплаті податку на прибуток.</p> <p>-здатність генерувати приріст фінансової рентабельності (коефіцієнта рентабельності власного капіталу) за рахунок ефекту фінансового важеля;</p> |
| Недоліки | |
| <p>-обмеженість обсягів залучення, а отже, і можливостей суттєвого розширення операційної і інвестиційної діяльності корпорації в періоди сприятливої кон'юнктури ринку на окремих етапах його життєвого циклу.</p> | <p>-використання цього капіталу спричиняє небезпечні фінансові ризики в господарській діяльності корпорації – ризик зниження фінансової стійкості і втрати платоспроможності. Рівень цих ризиків зростає пропорційно зростанню питомої ваги використання позикового капіталу.</p> |

Продовження таблиці 3

| | |
|---|---|
| <p>-висока вартість порівняно з альтернативними позиковими джерелами формування капіталу.</p> <p>-втрачена можливість приросту коефіцієнта рентабельності власного капіталу за рахунок ефекту фінансового важеля, оскільки без залучення позикового капіталу неможливо забезпечити перевищення коефіцієнта фінансової рентабельності діяльності корпорації над економічною;</p> | <p>-активи, сформовані за рахунок позикового капіталу, генерують меншу (за інших рівних умов) норму прибутку, який знижується на суму виплачуваного позикового відсотка у всіх його формах (відсотка за банківський кредит; лізингової ставки; купонного відсотка по облігаціях; вексельного відсотка за товарний кредит і т.п.).</p> <p>-висока залежність вартості позикового капіталу від коливань кон'юнктури фінансового ринку;</p> <p>-складність процедури залучення (особливо у великих розмірах), оскільки надання кредитних ресурсів залежить від рішення інших господарюючих суб'єктів (кредиторів), вимагає у ряді випадків відповідних сторонніх гарантій або застави.</p> |
|---|---|

За даними табл. 3 можна стверджувати, що корпорація, що використовує виключно власний капітал, має надзвичайно високу фінансову стійкість, але обмежує темпи свого розвитку, оскільки не може забезпечити формування необхідного додаткового обсягу активів в періоди сприятливої кон'юнктури ринку, не використовує фінансові можливості приросту прибутку на вкладений капітал – не одержує ефекту фінансового важеля.

При цьому корпорація, що використовує позиковий капітал, має більш високий фінансовий потенціал свого розвитку (за рахунок формування додаткового обсягу активів) і можливості приросту фінансової рентабельності діяльності (за рахунок використання ефекту фінансового важеля), проте в більшій мірі генерує фінансовий ризик і загрозу банкрутства.

Необхідність врахування різноманітних позитивних особливостей і недоліків використання власного та позикового капіталу в процесі розвитку корпорації зумовлює розробку цілеспрямованої політики формування його структури.

Головна мета корпорації у визначенні структури капіталу – досягнення оптимальної його структури, за якої ціна капіталу буде найнижчою, а вартість корпорації – найвищою.

Для корпорації як юридичної особи всі залучені фінансові джерела є платними. Своєрідною платою за залучений акціонерний капітал є виплачені дивіденди, за боргові зобов'язання кредиторам виплачуються проценти. Звідси впливає завдання досягнення такої структури капіталу, за якої його ціна, тобто плата за залучений капітал, буде мінімальною. Одночасно корпорація повинна прагнути до того, щоб курс (ціна) її акцій на ринку капіталу був високим, тобто щоб капіталізація корпорації на фінансовому ринку була максимальною, що свідчить про високу вартість корпорації. [11, с.25].

Оптимальною називається така структура капіталу, за якої досягається максимальна вартість корпорації на фінансовому ринку за мінімальної ціни капіталу. Не може бути якихось загальних рекомендацій для досягнення оптимізації в структурі капіталу. Кожна корпорація прагне до ідеалу. Але в умовах ризику і невизначеності він, очевидно, недосяжний, або ідеальне співвідношення з'являється на якийсь певний період. Проте фінансові менеджери завжди будуть прагнути залучити капітал за нижчою ціною і намагатися підвищити курс корпоративних цінних паперів на фінансовому ринку[11, с.283].

Для визначення оптимальної структури капіталу використовується показник середньозваженої ціни капіталу (Weighted Average Cost of Capital – WACC) – показник, що характеризує відносний рівень загальної суми регулярних витрат на підтримку структури капіталу, авансованого в діяльність корпорації, що склалася (оптимальною, цільовою та ін.), до загального об'єму притягнених коштів і виражений в термінах річної процентної ставки, характеризує вартість капіталу, авансованого в діяльність корпорації [4, с. 346]

$$WACC = \sum_{j=1}^n k_j \times d_j$$

де k_j – вартість j -го джерела фінансування;
 d_j – питома вага j -го джерела фінансування в загальній їх сумі.

Як показує практика, показник WACC використовують, як правило, для ухвалення рішень стратегічного характеру (наприклад, порівнюють значення IRR інвестиційного проекту, доцільність реалізації якого розглядається), тому цей показник приблизний та має ряд зауважень, а саме:

- сєнс розрахунку WACC полягає не в оцінці її значення, а головним чином у визначенні вартості грошової одиниці, що знову притягається, оскільки основне призначення WACC полягає в тому, щоб використати його як коефіцієнт дисконтування при складанні бюджету капіталовкладень;

- значення WACC є відносно стабільною величиною і відбиває ту структуру капіталу, що є оптимальною. Безумовно, поняття «оптимальність» тут потрібно розглядати дещо умовно, оскільки вона нерідко може носити вимушений характер через сукупність об'єктивних та суб'єктивних обставин;

- існує два підходи у виборі питомої ваги (d_j): ринкова оцінка складових капіталу або балансова оцінка;

- точність розрахунку WACC залежить від того, наскільки акуратно розрахована вартість капіталу окремих джерел;

- формально можна відособляти довгострокові джерела фінансування, оцінювати їх вартість і розраховувати значення WACC, проте на практиці найчастіше обмежуються двома узагальненими джерелами – це власний і позиковий капітал;

- коректність розрахунку WACC припускає включення у формулу доданків в порівнянному виді (вартість деяких джерел фінансування може визначатися в до- і післяподаткованому розрахунках)[4, с. 347].

Незважаючи на зазначені зауваження, показник WACC в теоретичному аспекті все-таки вважається найбільш прийнятним орієнтиром при розрахунку маржинальних витрат щодо залучення нових джерел фінансування за умови, що нові проекти мають такий же рівень виробничого і фінансового ризику. Крім того, WACC може використовуватися для оцінки орієнтовної ринкової вартості корпорації.

Розраховуючи середньозважену вартість капіталу в умовах сучасного українського ринку, необхідно враховувати наступне:

1. Елементи, які використовуються при розрахунку WACC, повинні бути реальними, а не номінальними. При цьому розрахунок треба проводити з урахуванням нової вартості

коштів, а не історичної, що мала місце на момент одержання ще не погашених кредитів і не виплачених дивідендів.

2. При розрахунку WACC на довгостроковий період необхідно враховувати, що вартість коштів (норма дисконту) не може поширюватися на весь період, що аналізується, через те, що в сучасних умовах в Україні ставки відсотка за кредитами мають зростаючу тенденцію. Отже, для розрахунку необхідно прогнозувати вартість кожного елемента в структурі капіталу і приймати розраховану на їх основі норму дисконту змінної в часі.

3. Метод WACC дає точну оцінку ефективності діяльності корпорації в цілому, але може мати досить високу похибку при оцінці діяльності окремих її структурних підрозділів. Це пов'язано з тим, що грошові потоки істотно залежать від схеми фінансування підрозділу, створюючи різного роду побічні ефекти.

4. Застосування даного методу для новостворених корпорацій має низьку точність результату, оскільки інтереси власників і управлінців ще не узгоджені, а дивідендна політика – відсутня. При стратегічному і тактичному плануванні діяльності корпорації можуть розглядатися різні типи дивідендної політики, можливість вибору будь-якої з них залежить від багатьох зовнішніх і внутрішніх чинників, що слабо піддаються математичному аналізу[5, с. 336-338].

Існує ряд об'єктивних і суб'єктивних факторів, облік яких дозволяє цілеспрямовано формувати структуру капіталу, забезпечуючи умови найбільш ефективного його використання корпорацією.

1. Галузеві особливості операційної діяльності корпорації. Характер цих особливостей визначає структуру активів корпорації, їх ліквідність. Корпорації з високим рівнем фондомісткості виробництва продукції (висока частка необоротних активів), як показує практика, мають більш низький кредитний рейтинг і вимушені орієнтуватися у своїй діяльності на використання власного капіталу. Крім того, характер галузевих особливостей визначає різну тривалість операційного циклу: чим нижче період операційного циклу, тим більшою мірою (за інших рівних умов) залучається позиковий капітал корпорації.

2. Стадія життєвого циклу корпорації. Зростаючі корпорації, котрі знаходяться на ранніх стадіях свого життєвого

циклу можуть залучати для свого розвитку велику частку позикового капіталу, незважаючи на те, що вартість цього капіталу з урахуванням більш високого рівня фінансових ризиків може бути вище середньоринкової. У той же час корпорації, що знаходяться у стадії зрілості, більшою мірою повинні використовувати власний капітал.

3. Кон'юнктура товарного ринку. Чим стабільніша кон'юнктура ринку, а відповідно і стабільніше попиту на продукцію корпорації, тим вище і безпечніше стає використання позикового капіталу. І, навпаки – в умовах несприятливої кон'юнктури і скорочення обсягу реалізації продукції використання позикового капіталу прискорено генерує зниження рівня прибутку і ризик втрати платоспроможності. В цих умовах необхідно оперативним чином знижувати коефіцієнт фінансового левериджу за рахунок зменшення обсягу використання позикового капіталу.

4. Кон'юнктура фінансового ринку. Залежно від стану цієї кон'юнктури зростає або знижується вартість позикового капіталу. При істотному зростанні цієї вартості диференціал фінансового левериджу може досягти негативного значення. У свою чергу, при суттєвому зниженні цієї вартості різко знижується ефективність використання довгострокового позикового капіталу. Кон'юнктура фінансового ринку впливає на вартість залучення власного капіталу із зовнішніх джерел – при зростанні рівня позичкового відсотка зростають, і вимоги інвесторів до норми прибутку на вкладений капітал.

5. Рівень рентабельності операційної діяльності. При високому значенні цього показника кредитний рейтинг корпорації зростає і вона розширює потенціал можливого використання позикового капіталу.

6. Ставлення кредиторів до корпорації. Як правило, кредитори при оцінці кредитного рейтингу корпорації керуються власними критеріями, які іноді не співпадають з критеріями оцінки власної кредитоспроможності корпорації. Як показує практика, незважаючи на високу фінансову стійкість корпорації, кредитори можуть брати до уваги критерії, які формують негативний імідж корпорації, а відповідно знижують і її кредитний рейтинг. Це відіграє негативний вплив на можливість залучення корпорацією позикового капіталу, знижує її фінансову

гнучкість, тобто можливість оперативно формувати капітал за рахунок зовнішніх джерел.

7. Рівень оподаткування прибутку. В умовах низьких ставок податку на прибуток або використання корпорацією податкових пільг з прибутку, різниця у вартості власного і позикового капіталу, який залучається з зовнішніх джерел, знижується. Це пов'язано з тим, що ефект податкового коректора при використанні позикових засобів зменшується. У цих умовах більш привабливим є формування капіталу з зовнішніх джерел за рахунок емісії акцій (залучення додаткового пайового капіталу). У той же час при високій ставці оподаткування прибутку суттєво підвищується ефективність залучення позикового капіталу.

8. Фінансовий менталітет власників і менеджерів корпорації. Неприйняття високих рівнів ризиків формує консервативний підхід власників і менеджерів до фінансування розвитку корпорації, при якому її основу складає власний капітал. І навпаки, прагнення отримати високий прибуток на власний капітал, незважаючи на високий рівень ризиків, формує агресивний підхід до фінансування розвитку корпорації, при якому позиковий капітал використовується в максимально можливому розмірі.

9. Рівень концентрації власного капіталу. Для того щоб зберегти фінансовий контроль за управлінням корпорацією (контрольний пакет акцій або контрольний обсяг пайового вкладу), власникам корпорації не хочеться залучати додатковий власний капітал із зовнішніх джерел, навіть, незважаючи на сприятливі до цього передумови. Завдання збереження фінансового контролю за управлінням корпорацією у цьому випадку є критерієм формування додаткового капіталу за рахунок позикових коштів.

З урахуванням цих факторів управління структурою капіталу корпорації зводиться до двох основних напрямів:

- 1) встановлення оптимальних для даної корпорації «пропорцій» використання власного та позикового капіталу;
- 2) забезпечення залучення корпорацією необхідних видів і обсягів капіталу для досягнення розрахункових показників його структури.

Вагоме місце в концепції структури капіталу корпорації посідає теорія Міллера-Модільяні (теорія ММ), висунута Ф.Модільяні та М.Міллером у 1958 році. Автори даної теорії

виходили з умов використання ідеального ринку капіталу (з нульовим оподаткуванням), при наявності якого вартість корпорації залежить не від структури капіталу, а виключно від прийнятих ним рішень щодо інвестиційних проектів. Дані рішення визначають майбутні грошові потоки і рівень їх ризику.

Основна ідея концепції полягає в тому, що якщо діяльність корпорації більш вигідно фінансувати за рахунок позикового капіталу (замість власних джерел), то власники акцій корпорації зі змішаною структурою капіталу має право продати частину її акцій і придбати акції будь-якого емітента, що не користується позиковим капіталом. Дефіцит коштів у корпорації заповнюють за рахунок позикового капіталу. Одночасні операції з цінними паперами корпорацій з відносно високим і відносно низькою питомою вагою позикового капіталу дозволяють вирівняти ціни на фінансові активи. Таким чином, виходячи з даної теорії, вартість акцій корпорації не пов'язана із співвідношенням між позиковим і власним капіталом.

Згодом Ф. Модільяні та М. Міллер дещо змінили початкові підходи, тобто визнали вплив оподаткування на структуру капіталу. Відповідно, вони визнали, що економія за рахунок податкових виплат забезпечує підвищення вартості корпорації в міру збільшення частки позик у її капіталі. Однак починаючи з певного моменту (при досягненні оптимальної структури капіталу) при зростанні частки позикових коштів вартість корпорації починає знижуватися, так як податкова економія перекривається зростанням витрат по обслуговуванню можливого боргу (процентних платежів кредиторам). Модифікована теорія, яку називають концепцією компромісу між економією від зниження податкових платежів і фінансовими витратами за позиковими коштами, дозволяє краще зрозуміти фактори, що визначають оптимальну структуру капіталу [6, с.20-21].

Таким чином, структура капіталу, що використовується корпорацією, визначає багато аспектів не тільки фінансової, але й операційної та інвестиційної її діяльності, суттєво впливає на кінцеві результати цієї діяльності. Вона справляє помітний вплив на коефіцієнт рентабельності активів і власного капіталу (тобто на рівень економічної і фінансової рентабельності корпорації), визначає систему коефіцієнтів фінансової стійкості і платоспроможності (тобто рівень основних фінансових ризиків) і,

в кінцевому підсумку, формує співвідношення рівня прибутковості та ризику в процесі розвитку корпорації.

Капітал корпорації постійно перебуває в русі. Основна мета управління капіталом корпорації полягає в зростанні його вартості у процесі цього руху. У ринковій економіці зростання вартості можливе тільки в тому разі, якщо корпорація конкурентоспроможна. Необхідно відзначити ринковий підхід до дослідження проблеми обороту капіталу і підвищення його вартості.

На думку американських економістів, оборот капіталу можна розділити на сім стадій вартісного циклу, який представлено на рис.2.

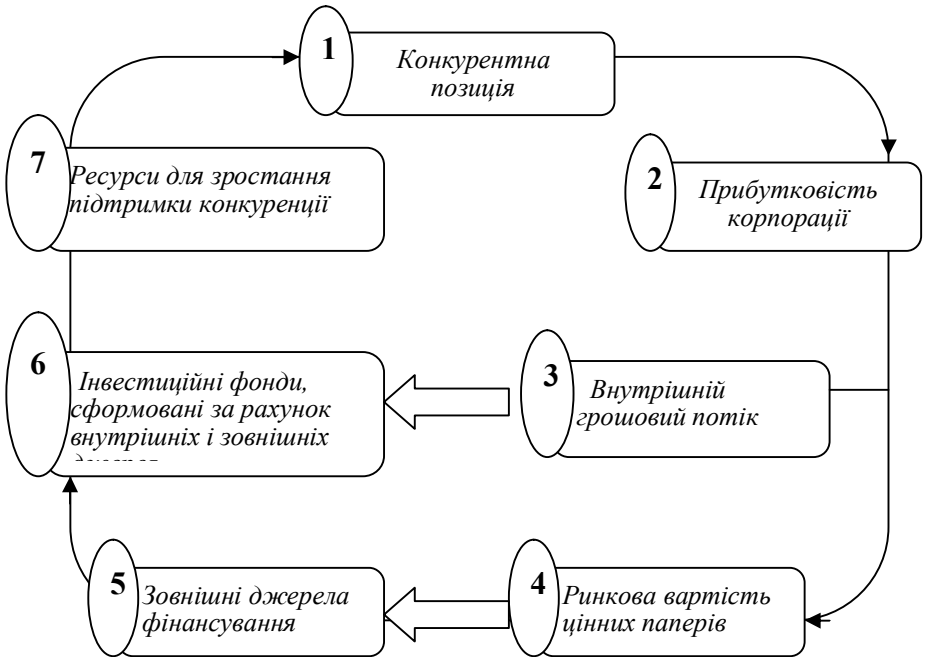


Рисунок 2. Схема вартісного циклу капіталу корпорації [11, с.36]

Першою стадією вартісного циклу є конкурентна позиція – точка відліку, своєрідна точка опори циклу, що впливає із сутності ринкових відносин. Конкурентна позиція корпорації показує її місце на ринку даного товару чи товарної групи. Вона

детально визначає: за якими цінами корпорація реалізує свою продукцію, географічний ареал збуту, якість вироблених товарів та наданих послуг, можливості запровадження передових технологій та інформаційних систем для підвищення якості продукції, створення нових видів, які не мають аналогу на світових ринках.

Друга стадія вартісного циклу – прибутковість корпорації: чим успішніше корпорація конкурує на ринку збуту, чим більший попит на її товари і послуги, тим вища норма прибутку на вкладений капітал.

Третя стадія циклу – формування внутрішнього грошового потоку (internal cash flow). Він утворюється із суми прибутку після сплати податків, нарахованої амортизації на основні засоби та інших надходжень. Чим вища прибутковість корпорації, тим більша сума внутрішнього грошового потоку (за інших рівних умов).

Четверта стадія циклу – ринкова ціна (курс) цінних паперів корпорації, що обертаються на фінансовому ринку. Чим вища прибутковість і більші суми внутрішніх грошових потоків, тим вищі дивіденди і прибуток на одну акцію і тим вищий попит на акції. Інвестори фінансового ринку – фізичні і юридичні особи, які бажають укласти свої гроші в корпоративні цінні папери, цікавляться не стільки конкурентною позицією (а багатьом з них вона байдужа), скільки її результатами – доходами, які вони отримують на вкладений капітал. Чим вони вищі, тим вищий курс акції.

Оцінка корпоративних паперів, що утворюється на фінансовому ринку під впливом попиту і пропонування, визначає п'яту стадію циклу – формування зовнішніх джерел фінансування. Можливість доступу до фінансового ринку означає можливість розміщення нових випусків цінних паперів.

Шоста стадія вартісного циклу – формування загальної суми інвестиційних фондів, що утворюються як із зовнішніх, так і з внутрішніх джерел.

Сьома стадія полягає у формуванні ресурсів корпорації для зміцнення конкурентної позиції. На цьому вартісний цикл закінчується, і все починається спочатку на новій стадії конкурентної позиції: або поліпшеній, до чого завжди прагнуть

корпорації, або на погіршеній унаслідок об'єктивних чи суб'єктивних обставин[11, с. 36-37].

Таким чином, в результаті проведеного дослідження можна узагальнити роль показника вартості капіталу через призму його використання в діяльності корпорації[5, с. 333-334], що зводиться до наступного:

1. Вартість капіталу слугує економічною базою для прийняття рішення про доцільність розвитку і розширення діяльності корпорації.

2. Вартість капіталу використовується як вимірник доходності поточної діяльності. Оскільки вартість капіталу відображає частину прибутку (нерозподіленого прибутку), що повинна бути сплачена за залучення нового капіталу, то даний показник є мінімальною нормою її формування від усіх видів діяльності корпорації.

3. Показник вартості капіталу використовується як критеріальний у процесі здійснення реального інвестування. Рівень вартості (ціни) капіталу використовується як дисконтна ставка, за якою сума майбутнього грошового потоку приводиться до дійсної вартості.

4. Вартість капіталу корпорації є базовим критерієм для вимірювання фінансових інвестицій. При оцінці доходності окремих фінансових інвестицій (акцій і корпоративних облигацій) базою порівняння стає вартість капіталу. Індикатор вартості капіталу дозволяє оцінити не тільки реальну ринкову вартість і доходність окремих видів емітованих цінних паперів, але й визначити найбільш перспективні напрямки фінансового інвестування.

5. Показник вартості капіталу корпорації виступає критерієм ухвалення управлінських рішень відносно використання оренди (лізингу) або придбання у власність виробничих основних засобів. Якщо вартість використання (обслуговування) фінансового лізингу перевищує вартість капіталу корпорації, застосування цього напряму формування виробничих основних засобів для корпорації невигідно.

6. Вартість капіталу в розрізі окремих його елементів використовується в процесі управління його структурою, слугує одним з можливих критеріїв оцінки економічної ефективності

формування і використання сукупного капіталу та окремих його елементів у господарській діяльності корпорації.

7. Показник вартості капіталу є критерієм оцінки і формування відповідного типу політики фінансування корпорацією своїх активів (в першу чергу оборотних). Виходячи з реальної вартості використовуваного капіталу і оцінки майбутньої її зміни корпорація формує агресивний, помірний (компромісний) або консервативний тип політики фінансування активів.

8. Вартість капіталу є вимірником ринкової вартості корпорації. Зниження ціни капіталу призводить до зростання ринкової вартості корпорації і навпаки. Особливо наочно ця залежність позначається на діяльності акціонерних товариств, ціна акцій яких періодично підвищується або знижується на фондовому ринку, що впливає на вартість їхнього капіталу.

Список використаних джерел

1. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента. Т.1. – К.: НИКА-ЦЕНТР, 1999. – 592 с.

2. Белолипецкий В.Г. Финансы фирмы: Курс лекций / Под ред. И.П. Мерзлякова. – М.: ИИНФРА-М, 1998. – 298 с.

3. Ван Хорн Дж. К. Основы управление финансами. –М.: Финансы и статистика, 1996. – 800 с.

4. Ковалев В.В. Финансовый менеджмент; теория и практика. — 2-е изд., перераб. и доп. - М.: ТК Велби, Изд-во Проспект, 2007. – 1024с.

5. Крамаренко Г.О., Чорна О.Є. Фінансовий менеджмент. 2-ге вид.: Підручник. – Київ: Центр учбової літератури, 2009. – 520 с.

6. Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы: учебник и практикум для академического бакалаврата / В.Е. Леонтьев, В.В. Бочаров, Н.П. Радковская, - М. : Издательство Юриг, 2014. – 349 с.

7. Мертенс А. Инвестиции: курс лекций по современной финансовой теории. – К.: Киевское инвестиционное агентство, 1997. – 432 с.

8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку № 16 «Витрати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00>

9. Росс С. Основы корпоративных финансов / С. Росс, Р. Вестерфилд, Б.Джордан.–М.:Лаборатория базовых знаний, 2001. – 720 с.

10. Савчук В.П. Финансовый менеджмент предприятия: прикладные вопросы с анализом деловых ситуаций. – К.: Издательский дом «Максимум», 2001. – 592 с.

11. Суторміна В. М. Фінанси зарубіжних корпорацій: Підручник. — К.: КНЕУ, 2004. – 566 с.

12. Финансовый менеджмент: Учебник для вузов / Г.Б. Поляк, И.А. Адонис, Т.А. Краева и др.; Под ред. проф. Г.Б. Поляка. – М.: Финансы, ЮНИТИ, 1997. – 518 с.

13. Финансовое управление фирмой / В.И. Терехин, С.В. Моисеев, Д.В. Терехин, С.Н. Цыганков; Под ред. В.И. Терехина. – М.: ОАО Изд-во «Экономика», 1998. – 350 с.

14. Череп А.В. Инвестознавство: Навчальний посібник / К.: Кондор, 2006. – 398 с.

15. Шим Джей К. Финансовый менеджмент / К. Шим Джей, Г. Сигел Джозел: Перевод с англ. – М.: Информационно-издательский дом «Филинь», 1996. – 400с.

© Брадул О.М., Рябініна В.В., 2016

4.6. Інституціоналізація митної функції сучасної держави

Дослідження митної функції сучасної держави вимагає усвідомлення як статичних, так і динамічних її аспектів. Як категорії механіки, в соціальних науках, до яких належить і юриспруденція, статика та динаміка зазвичай розуміються як поняття, що демонструють відмінності основоположної методологічної установки на дослідження об'єктів: акцент робиться або на структурному, метафізичному уявленні про певні соціальні явища (їх інституціоналізація, нормативне оформлення тощо); тоді як динаміка націлена на застосування діалектичної методології, що напряму апелює до категорій розвитку, рухомості, плинності, трансформації. Статична методологія націлена на виявлення таких характеристик митної функції сучасної української держави, які відображають її внутрішню будову, зміст, який є інертним щодо трансформацій. Ідеться, насамперед, про те, яким чином митна функція сучасної держави інституціоналізується, тобто набуває нормативної та організаційної визначеності не лише в державному апараті, але й правовій системі. З іншого боку, не менш важливим є з'ясування організаційного, тобто інфраструктурного оформлення митної функції сучасної української держави.

Саме з цих міркувань виявлення особливостей та закономірностей розвитку митної функції сучасної держави як специфічного напрямку її економічної діяльності вимагає

аналізу її інституційних засад. Інституціоналізація митної функції означає процес її типізації в ході державної діяльності, укорінення та встановлення моделей поведінки та легітимізованої активності при реалізації завдань державної митної політики. Іншими словами, розгляд процесу інституціоналізації митної функції сучасної держави – це необхідний методологічний прийом, пов'язаний з її обґрунтуванням як невід'ємної складової економічної діяльності держави.

На практиці це означає, що для формування інституту необхідною умовою є створення чітких моделей поведінки для строго певного кола осіб.

Найважливішими передумовами цього процесу є:

1) виникнення певних суспільних потреб у нових типах соціальної діяльності та відповідних їм соціально-економічних і політичних умов;

2) розвиток необхідних організаційних структур і пов'язаних із ними соціальних норм і регулятивів поведінки;

3) інтерналізація індивідами нових соціальних норм і цінностей, формування на їх основі системи потреб особистості, ціннісних орієнтацій та очікувань [1, с. 23].

Важливими аспектами інституціоналізації є традиції і контроль. Загальні моделі поведінки поступово створюються і формулюються, вони не можуть бути створені моментально. Інститути завжди пов'язані та визначаються традиціями. Крім того, інститути вже завдяки самому факту їхнього існування контролюють людську поведінку, встановлюючи такі її зразки, які надають поведінці один із багатьох можливих напрямів.

Контролюючий характер притаманний інституціоналізації незалежно від будь-яких механізмів санкцій, що підтримують інститут. Ці механізми (зазвичай звані системою соціального контролю), звісно, існують у багатьох інститутах і в усіх агломераціях інститутів. Сказати, що частина людської діяльності була інституціоналізована, – вже означає, що частина людської діяльності була піддана соціальному контролю.

Митна функція держави існує не тільки в цінностях, нормах і поведінці, але й у механізмі, який організаційно відокремлений від окремих осіб. Саме тому з позицій «організаційного» підходу до розуміння інституту митну

функцію держави та митну діяльність більш доцільно розглядати з точки зору їх інфраструктурного буття. Інституційність митної функції держави у цьому контексті демонструє її внутрішню цілісність, яка виражається в успішному виконанні своїх завдань митною інфраструктурою. Важливо зауважити, що інституційний вимір митної функції держави з цих позицій не може обмежуватися розглядом державної митної системи, або ж системи митних органів, а також інститутів, пов'язаних із забезпеченням правового порядку на митниці. Справа в тому, що інфраструктура митної функції держави виходить за межі системи митних органів, що пов'язано, передусім, із тим, що до орбіти митної функції держави входить також державна митна політика як важливий елемент митної діяльності. У той же час, така політика формується за межами системи митних органів.

У цьому зв'язку можна визнати таким, що йде у розріз з логікою процесів інституціоналізації, рішення про включення Державної митної служби до складу Міністерства доходів і зборів України, яке було реалізовано Президентом України В. Януковичем у 2012 р. [2] та підтримано урядом А. Яценюка у 2014 р., коли Міністерство доходів і зборів було реорганізовано у Державну фіскальну службу [3], в обов'язки якої у тому числі входить адміністрування митної діяльності. На нашу думку, система митних органів має розглядатися як автономне утворення у системі державного апарату, оскільки це пов'язано зі специфікою виконуваних нею функцій.

Особливо актуальними ці висновки стають у світлі світового досвіду. У більшості зарубіжних країн митна служба традиційно знаходиться у віданні міністерств і відомств першої групи. Так, Головна митна служба Німеччини, Дирекція митниць і акцизів Бельгії, Головне митне управління Фінляндії, Департамент митниць і непрямих податків Італії, Митна служба Угорщини, Управління митниць Болгарії, Головне митне управління Португалії, Митне бюро США, Департамент митної політики Японії підпорядковані Міністерствам фінансів цих країн. Генеральна дирекція митниць і непрямих податків Франції підпорядкована Міністерству економіки, фінансів і бюджету. Митні служби Монголії, Польщі, Чехії і Словаччини підкоряються Міністерствам зовнішньої торгівлі, Департамент

митниць і акцизів Канади – Міністерству податків і зборів. До другої групи можна віднести Швецію, де Департамент зовнішньої торгівлі (що відає і питаннями митної справи) підпорядкований Міністерству закордонних справ. До третьої групи включені ті митні служби, які підпорядковані якомуньбудь не названому вище міністерству, як, наприклад, Дирекція митниць Куби, що входить до складу Міністерства торгових флотів і портів.

До четвертої групи належать митні служби, які займають самостійне становище в системі державного управління. Так, колишня Державна митна служба України, а також Головне митне управління Іспанії функціонують як самостійні органи виконавчої влади. Митне управління колишньої Югославії було незалежним органом. Цікаве в зв'язку з цим положення митної служби Великобританії. Управління митних і акцизних зборів Великобританії є одним з видів урядових установ – центральних відомств, глави яких не входять до складу уряду, а є професійними урядовцями вищого рангу. Хоча такі відомства і не очолюються безпосередньо міністрами, на одного з членів уряду звичайно покладається загальне керівництво кожним з них. Таке керівництво відносно митних органів здійснює міністр фінансів [4, с. 334].

Таким чином, можна зробити висновок про те, що державне управління митною справою – це одна з форм спрямування, координації та контролю за проведенням у життя митної політики, яка належить до компетенції вищих органів державної влади у всіх країнах світу. Незважаючи на певні національні особливості, сучасний розвиток митної справи характеризується яскраво вираженою тенденцією до інтеграції, уніфікації, наслідком чого є створення наднаціональних митних органів – Всесвітньої митної організації, Митного Союзу тощо.

Правотворча форма здійснення функцій держави – це державна діяльність, що полягає в офіційному встановленні, санкціонуванні, зміні, скасуванні норм права, а також в їх систематизації. Правозастосовча форма здійснення функцій держави – державна діяльність, що полягає у вирішенні індивідуальних юридичних справ, які завершуються прийняттям правозастосовчого акта. Правоохоронна форма здійснення функцій держави – діяльність, що спрямована на охорону

суспільних відносин, урегульованих правом, на захист індивіда від правопорушень і притягненні винних до відповідальності.

Організаційна форма здійснення функцій держави – управлінська діяльність, що позбавлена юридичної оболонки: не вимагає суворого юридичного оформлення, не пов'язана з виконанням юридично значимих дій, які тягнуть за собою правові наслідки. Організаційні форми здійснення функцій держави – поточна технічна, господарська, статистична діяльність, направлена на рішення конкретних задач [5, с. 57].

Тому актуальним є вироблення системного бачення інституціоналізації митної функції сучасної держави, коли вона включає в себе декілька підсистем, або інституційних блоків. Фактично, такі інституційні блоки відображають основні напрями реалізації митної функції сучасної української держави, оскільки їхня взаємодія утворює нормативно-організаційні засади функціонування митної системи. Кожен компонентний блок інституційної системи митної функції сучасної держави поєднаний один з одним таким чином, щоб митна діяльність, здійснювана державою, була сконцентрована одразу у кількох аспектах державного буття.

1. При розгляді митної функції сучасної держави частіше за все згадують саме адміністративно-управлінську підсистему, оскільки вона найбільш яскраво відображає специфіку митної діяльності, є найбільш наочним її аспектом. До адміністративно-управлінської підсистеми належать: Верховна Рада України; Президент України; Кабінет Міністрів України; Національний банк України; Державна фіскальна служба України; Міністерство економічного розвитку і торгівлі України; Служба безпеки України; Міністерство внутрішніх справ України; інші органи державної влади, які формують, реалізують або безпосередньо здійснюють державну митну політику.

2. Нормативно-правову підсистему, яка охоплює законодавчу, нормативну, інструктивну базу, що регулює засади функціонування митних органів та суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності. Нормативно-правову підсистему формують:

а) національні правові акти, в яких закріплено норми митного права (Конституція України, закони України, укази та розпорядження Президента України, постанови, рішення

Кабінету Міністрів України, накази Міністерства доходів і зборів України тощо). Ці нормативно-правові акти можна розділити на дві групи:

– закони, що безпосередньо регулюють митну діяльність (Митний кодекс України, Закон України «Про Митний тариф України» [6], Закон України «Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції» [7], Закон України «Про єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України» [8] тощо), укази Президента України. Ці документи визначають основні положення митної справи, які впливають на формулювання, розроблення інститутів, норм митного права, його відносини з іншими галузями права;

– нормативні акти з окремими положеннями, що стосуються митної діяльності, а саме: Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» [9], Закон України «Про вивезення, ввезення та повернення культурних цінностей», Закон України «Про гуманітарну допомогу», Закон України «Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті» [10] тощо.

б) міжнародні нормативно-правові акти, що стосуються митної діяльності світового співтовариства. До них можна зарахувати: Міжнародну конвенцію про спрощення і гармонізацію митних процедур (Київська конвенція 1973 р., набрала чинності для України 15.09.2011 р.) [11], Митну конвенцію про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенція МДП 1975 р., набрала чинності для України 11.10.1994 р.) [12], Міжнародну конвенцію про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства 1977 р. (приєднання України від 23.05.2000 р.) [13]. Якщо міжнародним договором України, згоду на обов'язковість якого надала Верховна Рада України, встановлено інші правила, ніж ті, що передбачені Митним кодексом України та іншими законами України, то застосовуються правила міжнародного договору України.

У процесі своєї реалізації митна справа оновлюється, пристосовується до нових умов суспільно-економічного життя

держави та міжнародної спільноти, що, в свою чергу, вимагає постійного оновлення її нормативно-правової підсистеми.

3. Фінансово-фіскальна підсистема охоплює управління витратами кожного окремого підрозділу та Державної фіскальної служби України загалом, надходженнями до бюджету у формі податків та зборів, які сплачують суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності, грошовими потоками та ґрунтується на сучасних управлінських технологіях (контролінгу, бюджетуванні тощо).

Одним із ключових напрямів правових основ організації митної справи є покладення на митні органи функцій контролю щодо встановлення і застосування ставок мита (ввізного, вивізного, спеціального), обкладання митом в межах окремих преференційних режимів, контроль за митною вартістю товарів, класифікацією товарів і визначенням країни походження товарів, які переміщуються через митний кордон України, щоб забезпечити повноту стягнення мита, що здійснюються відповідно до Митного кодексу України, Закону України «Про Митний тариф України» тощо. Цими законодавчими актами встановлено:

- принципи формування митного тарифу;
- види ставок мита;
- рівень ставок мита;
- порядок стягнення мита;
- перелік товарів і країн, на які поширюється дія національної схеми преференцій.

4. Контрольно-організаційна підсистема, функціонування якої забезпечує: управління митною інфраструктурою; управління персоналом та навчання персоналу; боротьбу з корупцією, впровадження митної етики; внутрішній аудит; розвиток матеріально-технічного забезпечення. Митному контролю підлягають усі товари, транспортні засоби комерційного призначення, які переміщуються через митний кордон України. Щоб забезпечити здійснення органами доходів і зборів митного контролю товарів, транспортних засобів, що переміщуються через митний кордон України, проведення заходів, пов'язаних з виявленням та припиненням контрабанди, запобіганням їй і порушенням митних правил, у пунктах пропуску через державний кордон України, на територіях

морських і річкових портів, аеропортів, на залізничних станціях та на територіях підприємств, вільних митних зон, митних складів, складів тимчасового зберігання, а також в інших місцях, визначених відповідно до Митного кодексу України, створюють зони митного контролю [14, с. 35–36].

5. Захисна підсистема виконує такі завдання: боротьба з контрабандою та порушеннями митних правил; захист здоров'я та безпеки громадян; управління ризиками; сприяння захисту прав інтелектуальної власності; збір та аналізування інформації щодо правопорушень у митній справі, з метою запобігання їм або реагування на них.

6. Інформаційно-статистична підсистема, яка визначає сферу інформаційного забезпечення та процеси інформатизації у митних органах і виконує такі функції: автоматизацію митних процедур; накопичення та аналізування інформації; електронне декларування; інформаційний обмін з бізнесом; обмін електронними документами та інформацією з державними органами; ведення митної статистики.

7. Комунікаційна підсистема, яка охоплює міжнародну митну співпрацю, міжнародний інформаційний обмін, залучення зовнішніх ресурсів, співпрацю з бізнесом, сприяння транзиту, забезпечення довіри суспільства.

8. Матеріально-технічна підсистема. Майно фіскальних органів, а також спеціалізованих навчальних закладів та науково-дослідної установи органів доходів і зборів є державною власністю.

9. Соціальна підсистема, що характеризується кваліфікаційним, освітнім, посадовим складом працівників митних органів, соціальним захистом працівників митної служби. Правове становище посадових осіб органів доходів і зборів визначається Митним кодексом України, а в частині, не врегульованій ним, – законодавством про державну службу та іншими актами законодавства України.

10. Етико-культурологічна підсистема, яка ґрунтується на правилах, нормах та постулатах митної справи. Наказом Міністерства доходів і зборів України від 15.08.2013 р. № 357 затверджено правила поведінки посадових осіб Міністерства доходів і зборів України та його територіальних органів відповідно до Закону України «Про правила етичної поведінки»

У наказі задекларовано принципи етики поведінки посадових осіб органів Державної фіскальної служби України, засади уникнення конфлікту інтересів, обмеження щодо використання службового становища, основи запобігання проявам корупції, загальні вимоги до етики колегіальної поведінки, засади контролю за дотриманням правил поведінки посадових осіб органів Міністерства доходів і зборів України, відповідальність за порушення правил поведінки посадових осіб органів Міністерства доходів і зборів України.

Вважаємо, саме такий комплексний системний підхід до розуміння інституціоналізації митної функції сучасної держави є необхідним елементом визнання цієї функції самостійним напрямом державної діяльності. Для сучасної держави, яка веде активну торгівлю, відчуває на собі впливи інтеграційних тенденцій, активізує зовнішньоекономічну діяльність, інституціоналізація митної функції за усіма десятима охарактеризованими напрямами є одним із найактуальніших завдань, без вирішення якого неможливо досягти високого рівня економічного та соціального розвитку.

Список використаних джерел

1.Вопленко Н.Н. Институционализация как закономерность государственно-правовой жизни / Н.Н. Вопленко, Ю.Ю. Ветютнев // Правовая политика и правовая жизнь. – 2004. – № 3. – С. 21–31.

2. Про єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України : Закон України від 4 листопада 1999 р., № 1212-XIV, у редакції від 11 серпня 2013 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 51. – Ст. 454.

3.Про утворення Державної фіскальної служби : Постанова Кабінету Міністрів України від 21 травня 2014 р. № 160 // Офіційний вісник України. – 2014. – № 46. – Ст. 1213.

4.Ченцов В.В. Митна служба в системі державного управління в зарубіжних країнах: компаративний аналіз / В.В. Ченцов // Університетські наукові записки. – 2009. – № 1 (29). – С. 333–339.

5.Крестовська Н.М. Теорія держави і права. Елементарний курс : навч. посіб. / Н.М. Крестовська, Л.Г. Матвеева. – Х. : Одиссей, 2007. – 432 с

6. Про Митний тариф України : Закон України від 19 вересня 2013 р., № 584-VII // Відомості Верховної Ради України. – 2014. – № 20–21. – Ст. 740.

7.Про державне регулювання імпорту сільськогосподарської продукції : Закон України від 17 липня 1997 р., № 468/97-ВР, у

редакції від 1 червня 2012 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1997. – № 44. – Ст. 281.

8. Про єдиний збір, який справляється у пунктах пропуску через державний кордон України : Закон України від 4 листопада 1999 р., № 1212-XIV, у редакції від 11 серпня 2013 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 51. – Ст. 454.

9. Про зовнішньоекономічну діяльність : Закон України від 16 квітня 1991 р., № 959-XII, у редакції від 1 квітня 2014 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1991. – № 29. – Ст. 337.

10. Про порядок здійснення розрахунків в іноземній валюті : Закон України від 23 вересня 1994 р. № 185/94-ВР, у редакції від 11 серпня 2013 р. // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 40. – Ст. 364.

11. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур від 18 травня 1973 р., у редакції від 26 червня 1999 р. // Офіційний вісник України. – 2011. – № 18. – Ст. 2711.

12. Митна конвенція про міжнародне перевезення вантажів із застосуванням книжки МДП (Конвенція МДП) 1975 року // Офіційний вісник України. – 2007. – № 3. – Ст. 138.

13. Міжнародна конвенція про взаємну адміністративну допомогу у відверненні, розслідуванні та припиненні порушень митного законодавства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/995_926

14. Бережнюк І.Г. Митне регулювання України: національні та міжнародні аспекти : моногр. / І.Г. Бережнюк. – Дніпропетровськ : Академія митної служби України, 2009. – 543 с.

© Коломоєць О.В., 2016

4.7. Сучасні можливості інтеграції малих і великих підприємств АПК

Основні проблеми, які виникають перед переробними підприємствами АПК в сучасному підприємницькому середовищі є: незадовільний організаційно-технічний рівень виробництва продуктів, недосконалість інфраструктури підтримки бізнесу в регіоні, дефіцит фінансових ресурсів та платоспроможного попиту на внутрішньому ринку, низька конкурентоспроможність продукції, збільшення частки продуктів харчування іноземного виробництва.

Тому головними завданнями малих та середніх переробних підприємств у сучасних економічних умовах є вирішення задачі

ефективного розвитку підприємства, здатності протистояти мінливому підприємницькому середовищу. Практика доводить, що проблеми, які існують в економіці сьогодні, не можуть бути вирішені без формування механізму розвитку інтеграції підприємств у сучасному підприємницькому середовищі.

Розвитку партнерства малих підприємств АПК, присвятили свої роботи відомі вітчизняні науковці, серед яких Андрійчук В.Г. [1], З.С. Варналій [2], Т.А. Говорушко [3], В.Н. Парсяк[4], П.Т. Саблук[6]. Однак у нинішніх умовах формування концепції інтеграції необхідно здійснювати з урахуванням нових ризиків і загроз пов'язаних із станом підприємницького середовища.

Сучасний стан діяльності малих підприємств АПК не дозволяє визначити його розвиток як активний і односпрямований. З одного боку, кількість малих і середніх підприємств АПК зменшується, не виправдовуються надії і на фінансову підтримку бізнесу з боку держави. З іншого боку, зміни нормативно-правової бази і, в першу чергу, постійні зміни Податкового кодексу ставить нові вимоги перед переробними підприємствами АПК. Викладене вище вимагає пошуку шляхів подальшого розвитку та підвищення ефективності переробних підприємств АПК.

Один із напрямків підвищення життєздатності невеликих підприємств – це розвиток інтеграційних процесів, що посилять стійкість до негативних змін підприємницького середовища, надасть змогу залучати додаткові фінансові, матеріальні, інтелектуальні ресурси, що покращить фінансові результати діяльності.

Особливістю сучасного становлення і розвитку переробних підприємств АПК є різке загострення конкурентної боротьби, яке є наслідком асоціації України з ЄС. У поєднанні з невисоким рівнем доходів підприємців, незадовільним фінансовим станом та ускладненим доступом до кредитних ресурсів така ситуація вже сьогодні підштовхує малі підприємства до розвитку інтеграційних відносин.

Як зазначає З.С. Варналій[2], державна підтримка, якою б вона не була, не може вирішити всі питання розв'язання основної суперечності малого підприємництва, не може в повному обсязі забезпечити життєдіяльність суб'єктів малого підприємництва. Тому складовими системами підтримки малого підприємництва слід розглядати поряд із державною підтримкою і різні форми

взаємодії великих та малих господарських структур через форми інтеграційних зв'язків. Основними напрямками формування партнерських зв'язків малих підприємств стають стратегії продуктової диверсифікації, впровадження замкнених виробничих циклів на основі вертикальної і горизонтальної інтеграції, реструктуризація бізнес-процесів тощо.

Практика інтеграційних процесів в Україні майже відсутня, а інтеграції малих і середніх підприємств АПК знаходиться на початковому етапі розвитку. Як наслідок, в Україні відсутні статистичні матеріали про практику та наслідки застосування інтеграції, чому сприяють також низький рівень розвитку підприємництва, недостатньо розроблена нормативно-правова база з питань інтеграції. Системний аналіз впровадження процесів інтеграції надає можливість знайти шляхи підвищення ефективності функціонування малих підприємств.

При створенні інтегрованої структури на стадії організаційно-економічного проектування важливе значення має оцінювання властивостей сформованої організаційної структури. Тому необхідно визначити ефект від сумісного функціонування невеликих форм господарювання в АПК, отримання якого є основним спонукальним мотивом до інтеграції, а також оцінити стійкість інтегрованої структури.

Під ефектом від створення інтегрованої структури розуміється загальна вигода для усіх учасників, а стійкість – це здатність зберігати певний рівень ефективності при різних змінах чинників зовнішнього середовища.

Оцінювання цих двох найважливіших характеристик можна розглянути як два взаємопов'язані завдання. Якщо ефект від інтеграції, тобто фактично додаткова вигода всіх учасників інтегрованої структури прогнозується незначною, то немає сенсу починати досить витратний процес створення інтеграційної структури. Якщо ж ефективність буде закладена в проєкті на недостатньому рівні, інтереси окремих підприємств, які передбачається включити в групу, будуть суперечити одне одному, то утворення або не зможе організуватися або розпадеться в процесі функціонування. Головними цілями інтеграції є отримання загального прибутку або будь-якої іншої форми вигоди, а також підвищення стійкості функціонування господарських одиниць, що взаємодіють [6]. Для інтегрованих структур характерно:

– посилення системи управління, яка складається між господарськими одиницями в різних відтворювальних процесах шляхом матеріальних, фінансових та інформаційних взаємодій за рахунок інтеграції в різних організаційних формах;

– посилення конкурентоспроможності на ринках товарів, які випускаються. Для посилення конкурентоспроможності одиниці інтегрують свої зусилля у сфері НДДКР, маркетингових досліджень, випуску нової продукції.

Здійснення аналізу наукової літератури та спостереження за господарською діяльністю малих підприємств АПК дозволили зробити висновок, що розвиток партнерства малих підприємств йде за двома напрямками.

Перший напрямок партнерства включає інтеграційні зв'язки між великим і малим підприємством. Малі та середні підприємства, які віддають перевагу стабільності та економічній стійкості, зацікавлені у надійній інтеграції з великими підприємствами. Для них властиві раціональні, стійкі зв'язки, що ґрунтуються на довготермінових відносинах, за умови, якщо співпраця з ним вигідна малому підприємству(рис.1).

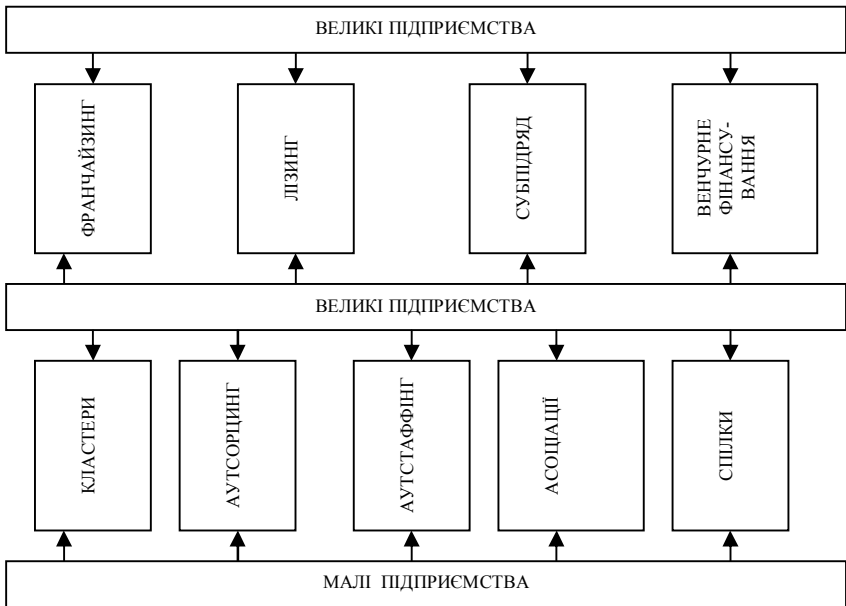


Рис.1. Розвиток партнерства малих і великих підприємств
Джерело: Складено автором

Розглядаючи механізм та економічний зміст інтеграційної взаємодії малих й великих підприємств необхідно зазначити наступне: якщо метою останньої виступає процес отримання взаємної вигоди, а процес співпраці носить стійкий характер, між підприємствами, що створюють інтеграційну структуру, формується економічний симбіоз [7], тобто така довготермінова економічна взаємодія підприємств-партнерів, результат якої визначається у вигляді ефекту, розмір якого значно перевершує економічний результат одноосібної дії кожного з учасників процесу. Аналіз досліджень і публікацій з даної проблеми свідчить, що переважна більшість науковців, які розглядали процес інтеграції малих та великих підприємств, зосереджують свою увагу на таких найбільш поширених організаційно-економічних моделях, як субпідряд, франчайзинг, лізинг, венчурний бізнес та на інтеграцію малих підприємств між собою в моделях кластерних об'єднань, аутсорсингу та асоціацій.

Прикладом може бути плодоовочева промисловість, де малі підприємства і фізичні особи – підприємці можуть постачати напівфабрикати (заморожені фрукти, овочі, гриби) великим підприємствам. (табл. 1).

Серед організаційних форм взаємодії великих і малих фірм у галузі харчового виробництва, насамперед, необхідно виділити субпідрядну систему.

Вона являє собою довгострокові відносини у сфері постачання між великим підприємством, яке виробляє значні обсяги масової продукції, та багатьма малими підприємствами, що виробляють спеціалізовану продукцію відносно невеликими обсягами або за невеликим асортиментом.

Сутність субпідряду полягає у збільшенні обсягу робіт, що передаються великими підприємствами за контрактами малим підприємствам, а також у скороченні загальної кількості прямих постачальників напівфабрикатів і сировини. В умовах становлення ринкових відносин однією з основних форм взаємин великих і малих підприємств є франчайзинг.

Необхідно зазначити, що на практиці доволі часто зустрічається поєднання виробничого та ділового франчайзингу. Останнім часом уживається термін «конверсійний франчайзинг». Ця форма поєднує незалежні раніше форми, які зазнали невдач із-за насиченості ринків та інтенсивної конкуренції [7].

Таблиця 1

Взаємовигідні умови субпідряду між малими і великими підприємствами АПК

| | |
|---|---|
| Переваги для великих підприємств | Переваги для малих підприємств |
| Дотримання термінів поставки продукції. | Діяльність під торговою маркою виробника. |
| Скорочення виробничого процесу | Постійний дохід. |
| Скорочення витрат виробництва. | Орендоване приміщення. |
| Інновації у товарній політиці. | Гарантоване забезпечення збуту. |
| Технологічний розподіл праці. | Технологічне обладнання. |
| Збільшення обсягів виробництва та реалізації. | Гарантований прибуток. |
| Висока якість виробленої продукції. | Повне інформаційне забезпечення. |
| Можливість технологічного переоснащення. | Гарантоване замовлення на роботу. |
| Поширення інформації про товарну марку | Кредитна та фінансова підтримка. |
| Зменшення собівартості продукції | Результати маркетингових досліджень, моніторингу ринку. |
| | Постачання сировини та матеріалів. |
| | Рівень конкурентоспроможності та життєдіяльності. |
| | Участь у виробничому процесі. |

Джерело: Складено автором

При використанні малими підприємствами даної прогресивної форми партнерства, переваги є очевидними: за мінімальних початкових капіталовкладень є можливість працювати за визначеними та перевіреними моделями підприємництва і отримати всебічну підтримку досвідченого франчайзера; зростає репутація серед споживачів за рахунок ведення справи під визнаною торговою маркою; отримання гарантії постійного торговельного постачання, надання технічних умов (табл. 2)

Не менш важливим стимулом є можливість за мінімальні кошти проводити повноцінну, широкомасштабну рекламу.

Таблиця 2

Характеристика технічних умов, наданих у строкове користування, згідно договору між франчайзером ЗАТ «Могунція-Україна» та франчайзі ТзОВ «Апетит»

| Нормативний документу | Види продукції ТУ | Ціна, грн. | Умови ТУ |
|-------------------------------------|--|------------|--|
| ТУ У 15.1-33548609-013:2010 | Ковбаси варені, сосиски, сардельки та хліби м'ясовмісні. | 110 | <u>Власник зобов'язується:</u> - передати користувачу «ТУ» на умовах даного договору; - передавати користувачу у 30-денний термін з моменту реєстрації всі нові зміни до переданих «ТУ». |
| ТУ У 15.1-33548609-014:2010 | Ковбаси, ковбаски напівкопчені та смажені м'ясовмісткі. | 150 | <u>Користувач зобов'язаний:</u> - вносити плату за користування «ТУ» на рахунок власника вчасно, у повному обсязі і відповідно до умов даного договору; |
| ТУ У 21667547.003.-97 Зміна № 5 | Вироби ковбасні. Ковбаси напівкопчені, смажені з композ. | 100 | - користуватися «ТУ» лише для власних потреб, а саме: з метою виробництва та реалізації м'ясних виробів; |
| ТУ У 21667547.008.-99 Зміна № 8 | Ковбаси напівкопчені з харчовими композ. | 180 | - не передавати «ТУ» або витяги з «ТУ» третім особам; - безперешкодно допускати представників власника на територію власного виробництва з метою перевірки користування «ТУ» у відповідності до умов даного договору; |
| ТУ У 21667547.009.-99 Зміна № 5-6 | Ковбаси варено-копчені з харчовими композ. | 200 | - надавати власнику інформацію з будь-якого питання, що стосується користування «ТУ». |
| ТУ У 21667547.015.-2000 Зміни № 4-5 | Ковбаси сирокоччені та сиров'ялені. | 160 | |

Джерело: Складено автором

Одним із методів оновлення матеріальної бази й основних фондів малих підприємств харчової промисловості є лізинг як ефективний спосіб стимулювання інвестиційної активності,

залучення додаткових вкладень, у тому числі іноземних, у розвиток виробничої сфери.

Лізинг має великий потенціал розвитку малого підприємництва, раціонального використання ресурсів, велику гнучкість між виробниками та споживачами. До основного складового франчайзингового пакету, які пропонують великі підприємства входять:

1. Право на використання торгової марки і фірмового стилю.

2. Корпоративні стандарти ведення справи підприємства.

3. Специфікація обладнання і консультації щодо його придбання за корпоративними цінами у сертифікованих партнерів – постачальників компанії.

4. Надання асортименту продукції та пакета технологічної документації на фірмові товари компанії.

5. Перелік сировини і матеріалів, необхідних для виробничого процесу, та консультації щодо їх придбання у сертифікованих постачальників компанії.

6. Консультації щодо придбання та встановлення програмного забезпечення.

7. Консультації щодо добору і навчання персоналу франчайзі.

8. Надання специфікації та цін на корпоративну рекламу продукцію.

9. Консалтингові послуги з питань реклами, маркетингу, ціноутворення, організації юридичної, бухгалтерської, фінансової і технічної бази до моменту відкриття і в процесі функціонування підприємства.

10. Посібник для франчайзі із застосування рекламної продукції, стандартів.

11. Проведення аналізу діяльності франчайзингового підприємства до моменту відкриття і в процесі функціонування малого підприємства.

12. Організація тест-запуску і офіційного відкриття малого підприємства.

Слід зазначити, що франчайзинг будується на взаємовигідних умовах для його учасників (табл. 3).

Другим напрямом розвитку партнерства малих підприємств є їх об'єднання на взаємовигідних засадах, що можуть включати як договірні, так і статутні відносини і

передбачають об'єднання підприємницьких активів із метою координації виробничої, наукової та іншої діяльності для вирішення спільних завдань для підвищення ефективності господарської діяльності.

Таблиця 3

Взаємовигідні умови франчайзингу між малими і великими підприємствами АПК

| Переваги для великих підприємств | Переваги для малих підприємств |
|---|--|
| Вступний внесок. | Кредитна та фінансова підтримка. |
| Високий ступінь контролю на ринку. | Законодавча відповідність бізнесу. |
| Додаткові доходи від реалізації. | Розміщення підприємства. |
| Розширення виробництва. | Додаткові джерела фінансування. |
| Плата за кредит. | Повне інформаційне забезпечення. |
| Інноваційні розробки та їх апробація. | Вступ до готового бізнесу. |
| Плата за сервіс та бізнес. | Скорочення витрат обігу. |
| Додатковий сегмент ринку. | Товарний знак та фірмовий стиль. |
| Дотримання термінів поставки продукції. | Оренда приміщення. |
| Орендні платежі. | Юридична самостійність. |
| Єдина цінова політика. | Технологічне обладнання, сировина. |
| Плата за консультаційні послуги. | Часткове планування та контроль за функціонуванням підприємства. |
| Просування продукції. | Консультаційна підтримка. |
| Зворотні зв'язки зі споживачами. | Гарантована система постачання. |
| | Маркетингові дослідження та моніторинг ринку. |
| | Технічна та кадрова підтримка. |

Джерело: Складено автором

Слід відмітити одну із нових інтеграційних стратегій в управлінні діяльності малих підприємств, що отримала назву

аутсорсинг та аутстафінг. У наш час аутсорсинг та аутстафінг є одним із кращих інструментів, за допомогою якого підприємства мають можливість підвищити свій рівень ефективності господарської діяльності. Але питання застосування аутсорсингу та аутстафінгу на малих підприємствах є не до кінця дослідженим і викликає безліч суперечок та розходжень. Водночас у працях українських вчених дана тема взагалі не розкрита, тому потребує вивчення економічної суті даних інструментів, що підвищують ефективність малих підприємств в сучасних умовах.

Аутсорсинг означає запозичення ресурсів ззовні. По-іншому цей же термін можна трактувати як спосіб оптимізації діяльності підприємства за рахунок зосередження зусиль на основному предметі діяльності та передачі непрофільних функцій і корпоративних ролей зовнішнім спеціалізованим організаціям.

Аутсорсинг – (англ. *outsourcing* – використання зовнішніх джерел) – це передача сторонньому підрядникові деяких бізнес-функцій або частин бізнес-процесу підприємства [8, с. 33].

Для підприємництва використання аутсорсингу звільняє його від вимушеного створення своїх власних внутрішніх служб і підрозділів, які вимагають великих фінансових витрат і відповідного кадрового забезпечення. Переваги використання аутсорсингу полягають у можливості сфокусувати увагу на основному напрямку діяльності, знизити інвестування в основні фонди, гнучко реагувати на зміни на ринку та всередині підприємства; обійтися без розширення штату та скоротити витрати на персонал, інформаційну підтримку, маркетингові дослідження.

Аутсорсинг широко застосовується в західній практиці ведення бізнесу, про що свідчать численні наукові праці зарубіжних вчених, серед яких варто відмітити Ж.Л. Бравара, С. Клементса, Р. Моргана, Дж. Хейвуда. Аутсорсинг дуже слабо розвинутий в Україні через недовіру та невідповідність цін на послуги аутсорсерів та їх якості, в той час коли він достатньо широко застосовується в західній практиці ведення бізнесу.

Аутсорсинг існує двох видів – виробничий аутсорсинг та аутсорсинг бізнес-процесів. Виробничий аутсорсинг передбачає передачу частини виробничих процесів або всього циклу виробництва сторонній компанії [9]. Виробничий аутсорсинг

дозволяє компанії, по-перше, зосередитися на розробці нових продуктів і послуг, що важливо для забезпечення конкурентних переваг, особливо в умовах стрімко змінюваних технологій і попиту, по-друге, збільшити гнучкість виробництва, по-третє, використовувати додаткові переваги від ведення бізнесу на ринках з дешевою робочою силою [10].

Суть аутсорсингу полягає в тому, що всі ресурси підприємства концентруються на основному виді діяльності, а не основні для бізнесу функції перекладаються на професійних партнерів. Разом із тим, аутсорсинг являється частиною стратегії управління підприємством, а не просто видом партнерської взаємодії чи кооперації і передбачає передачу не тільки обов'язків, а й відповідальності за надання певних послуг компаніям-партнерам [11, с. 18].

На думку спеціалістів Інституту аутсорсингу (Outsourcing Institute, США), аутсорсинг бізнес-процесів є видом оптимізації діяльності підприємств, що динамічно розвивається, причому найбільший ріст спостерігається в сфері фінансів та бухгалтерського обліку. Теоретично на малих підприємствах АПК можна застосувати такі види аутсорсингу: виробничий аутсорсинг, ІТ-аутсорсинг, аутсорсинг бізнес-процесів, аутсорсинг управління знаннями.

Перевагами, які надає аутсорсинг, є: скорочення і контроль витрат виробництва; використання провідних чи інноваційних технологій виробництва; звільнення внутрішніх ресурсів для інших цілей підприємств; концентрація уваги на основному виді діяльності; звільнення від необхідності купувати і зберігати у себе обладнання, знання, технології, необхідних для переданих на аутсорсинг процесів; скорочення некерованих факторів; звільнення від частки ризиків пов'язаних із виробництвом [11]. Але на ряду з перевагами, які надає аутсорсинг також існують його недоліки – те, що підприємство аутсорсер може бути недостатньо кваліфіковане або професійне в тих чи інших бізнес-процесах, які вона бере на себе.

Але на малих підприємствах АПК реально можна застосувати тільки аутсорсинг бізнес-процесів і ІТ-аутсорсинг (табл.4).

На нашу думку, застосування аутсорсингу на малих підприємствах АПК можливе за наявності таких проблем: великі

виробничі витрати; неможливість забезпечити необхідної якості харчових продуктів; дефіцит устаткування для роботи над ресурсномісткими операціями; відсутність висококваліфікованого персоналу; громіздкий апарат управління (наявність бухгалтерського, комерційного, маркетингового відділів); неефективна робота відділу постачання.

Таблиця 4

Послуги аутсорсерів, які можуть бути надані малим підприємствам АПК

| № п/п | Сфера діяльності підприємства | Напрями застосування |
|-------|-------------------------------|---|
| 1. | Інформаційна | – розробка програмного забезпечення; – управління базами даних підприємства. |
| 2. | Бухгалтерський облік | – ведення бухгалтерської документації; – забезпечення нарахування заробітної плати; – складання фінансової звітності; – податкові платежі. |
| 3. | Управління персоналом | – використання позаштатного персоналу; – юридичне забезпечення. |
| 4. | Маркетингові комунікації | – зв'язки з громадськістю; – реклама; – вихідний телемаркетинг; |
| 5. | Комерційна діяльність | – логістика; – організація постачання та збуту. |

Джерело: Складено автором

Недоцільністю використання аутсорсингу можуть бути наступні причини: відсутність надійних аутсорсерів; потенційна монополія з боку можливого постачальника; зниження оперативності послуг нижче необхідного рівня, коли час є вирішальним фактором, а постачальник не спроможний задовольнити терміни; збільшення витрат пов'язаних з тим, що собівартість виготовлення власними силами менша, ніж ціна пропозиції на ринку.

Співпраця малих підприємств з великими підприємствами у вигляді аутсорсингу дозволить заощадити на витратах з організації та проведення певних бізнес-процесів, тим самим надасть більше часу і ресурсів для того, щоб компанії

могли сконцентрувати свою увагу на розробці та впровадженні у виробництво інноваційних ідей та технологій. Переваги і недоліки аутсорсингу систематизовані у таблиці 5.

Таблиця 5

Переваги і недоліки використання аутсорсингу на малих підприємствах АПК

| Переваги | Недоліки |
|---|--|
| <ul style="list-style-type: none"> – використання спеціалізованого обладнання, знань, технологій; – зниження вартості реалізації бізнес-процесу, а саме: скорочення і контроль витрат, економія на податках на зарплату штатної одиниці; – підвищення інвестиційної привабливості фірми; – використання конкуренції на ринку виконавця; – синергетичний ефект, звільнення внутрішніх ресурсів компанії для інших цілей; – зниження ризиків, пов'язаних із реалізацією бізнес-процесу; – скорочення впливу некерованих факторів, нестача сільськогосподарської сировини; – додатковий доступ до фінансів; – збільшення якості одержуваних продуктів або послуг завдяки зосередженню зусиль підприємства на основній діяльності. | <ul style="list-style-type: none"> – недостатність важелів керуючого впливу зі сторони аутсорсера, що може призвести до зниження ефективності процесів та збільшення витрат на обслуговування; – рівень професіоналізму співробітників аутсорсингової компанії – може виявитися недостатнім для виконання робіт або надання послуг на належному рівні; – збільшення часу вирішення проблем в аварійних ситуаціях, пов'язане із зайвою проміжною ланкою; – наявність ризиків порушення збереження майна, збереження і витоку відомостей конфіденційного характеру, – постійний нерегульований доступ до документів, даних і матеріальних цінностей підприємства збоку сторонніх осіб; – велика плінність персоналу; – неможливість зі сторони керівників малих підприємств харчової промисловості оперативно контролювати і впливати на делеговані бізнес-процеси. |

Джерело: Складено автором

Для керівників малих підприємств важливо розрізняти поняття «аутсорсинг» та «аутстафінг». Аутсорсинг – це передача функцій, які раніше виконувалися безпосередньо самим підприємством, зовнішній компанії-виконавцю, яка спеціалізується на виконанні даних функцій.

Аутстафінг передбачає передачу не окремих функцій, а конкретних співробітників, які працюють в компанії. При цьому дані співробітники оформляються у штат сторонньої організації, а фактично працюють на тому ж місці, де працювали, і виконують ті ж функції що і виконували.

Аутстафінг (англ. out – «поза» + англ. staff – «штат») – залучення підприємством позаштатного спеціаліста (фрілансера), який володіє відповідними знаннями, професійними навичками і досвідом, на час виконання певного проекту, а також з метою ухилення від дотримання вимог трудового законодавства.

Під аутстафінгом часто розуміють виведення співробітника за штат компанії-замовника і оформлення його до штату компанії-провайдера, при цьому він продовжує працювати на колишньому місці і виконувати свої функції, але обов'язки роботодавця по відношенню до нього виконує вже компанія-провайдер. Компанія-аутстаффер надає співпрацівників необхідної кваліфікації і несе відповідальність за якість виконуваних ними послуг, а якщо якість клієнта не влаштовує, то персонал буде замінено на інший потрібної кваліфікації.

Переваги застосування аутстафінгу для малих підприємств харчової промисловості є наступними: збільшення кількості співробітників без відміни спрощеної системи оподаткування; зниження навантаження на кадрову службу; делегування відповідальності на інше підприємство; підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Якщо мале підприємство працює за спрощеною системою оподаткування, то кількість співробітників не може перевищувати 50 чоловік. У випадку збільшення персоналу необхідно перейти на загальну систему оподаткування, що пов'язано із значними витратами. При використанні аутстафінга зберігається можливість залишатися у статусі малого підприємства, при цьому збільшуючи фактично зайняту кількість співробітників.

При фактично невеликій кількості працівників і значно низьких витратах на персонал можуть значно покращуватися фінансово-економічні показники. Це може використовуватися як інструмент збільшення інвестиційної привабливості підприємства.

Найбільш «м'якою» формою економічної партнерства є асоціація. Вона являє собою об'єднання фізичних чи юридичних осіб, яке передбачає збереження її членами своєї господарської самостійності та права юридичної особи. Кожен із учасників розповсюджує свій продукт лише в межах інформаційного поля.

Особливістю інтегрованих малих підприємств харчової промисловості є те, що вони функціонують не ізольовано, а взаємодіють як на внутрішньому рівні інтеграційного об'єднання, тобто на рівні підприємства, так і на зовнішньому рівні взаємодії інтегрованого об'єкта та підприємницького середовища.

Створення інтегрованих структур є економічно доцільним у випадку, якщо техніко-економічні характеристики інтеграційних структур покращуються порівняно із сукупністю техніко-економічних характеристик незалежних господарюючих суб'єктів, що увійшли до інтегрованої корпорації [6].

На основі партнерських переваг малі підприємства мають можливість знизити ризики обмеженості ресурсів, як виробничих так і фінансових, ризики невиконання зобов'язань, ризики руйнівного впливу підприємницького середовища, ризики втрати або нестачі інформації тощо.

Для малих підприємств такі партнерські зв'язки із великими або середніми підприємствами можна показати у вигляді моделі, яка передбачає подальший його розвиток з організаційних, економічних, фінансових питань, а отже, передбачає: по-перше, зростання стабільності, прогнозованості підприємницького середовища малих підприємств; по-друге, відбувається взаємовигідний рух інформаційних, технологічних, сировинних, фінансових, кадрових ресурсів [2, с.154].

У цілому розглянуті партнерські моделі дозволяють зробити малі підприємства важливим елементом підприємницького середовища. Можна стверджувати, що розвиток спеціалізації та механізму партнерства роблять мале підприємництво складовою великого виробництва, допомагають йому подолати традиційні обмеження, підвищують його місце і

роль у зростанні ефективності суспільного виробництва. Розвиток інтеграційних процесів показано в таблиці 6.

Таблиця 6

Розвиток інтеграційних процесів на малих підприємствах АПК у Волинській області

| Назва кваліфікаційних угруповань | Кількість | Використання інтеграційних моделей на підприємствах | | | | | |
|--|-----------|---|--------|-----------|----------|------------|------------|
| | | Франчайзинг | Лізинг | Субпідряд | Кластери | Аутсорсинг | Аутстафінг |
| Виробництво м'яса та м'ясних продуктів | 20 | 3 | 2 | 2 | - | 1 | - |
| Виробництво рибних продуктів | 8 | - | 1 | - | - | - | - |
| Виробництво сухарів, печива, пирогів і тістечок тривалого зберігання | 7 | 2 | 1 | - | - | - | - |
| Виробництво хліба та хлібобулочних виробів | 11 | - | 1 | - | - | - | 1 |
| Виробництво макаронних виробів | 10 | 2 | 2 | - | - | 1 | - |
| Виробництво продуктів борошномельної та круп'яної промисловості | 16 | - | 1 | 3 | - | 1 | - |
| Виробництво мінеральних вод та безалкогольних напоїв | 5 | 1 | 1 | - | - | - | - |
| Виробництво солоду | 1 | - | - | - | - | - | - |
| Виробництво прянощів та приправ | 1 | 1 | - | - | - | - | - |
| Виробництво молочних продуктів та морозива | 2 | - | 1 | - | - | - | - |
| Перероблення та консервування овочів та фруктів | 4 | - | 1 | - | - | - | - |

Джерело: Складено автором

Велике значення для підтримки малого підприємництва, підвищення його життєздатності має система організації доступу

малих фірм до механізмів передачі технологій та результатів наукових розробок у виробництво на основі їхньої кооперації з великими підприємствами.

Даний процес забезпечує венчурне фінансування як форма інтеграції великих та малих структур, пов'язана перш за все з реалізацією потенціалу промислово фінансових груп. Венчурне фінансування малих підприємств спрямоване на надання середньо- або довгострокових інвестицій у вигляді кредитів або вкладень в акції, які здійснюються венчурними фондами з метою створення й розвитку малих швидкозростаючих підприємств.

Досвід розвинених країн світу свідчить, що інноваційний розвиток країни завжди супроводжується розвитком промислових комплексів.

Як показує світова практика функціонування найбільш процвітаючих економічних систем, високу конкурентоспроможність і стабільне економічне зростання, перш за все, забезпечують чинники, які стимулюють розповсюдження нових технологій. Одна з таких інноваційних технологій полягає у формуванні кластерів.

Можна говорити, що дедалі більшого значення у формування інноваційності окремих територіальних утворень в Україні набувають кластерні структури, побудовані на співпраці підприємств, фінансово-кредитних установ, навчальних закладів та ін. Формування кластерооб'єднаних підприємств надає можливість прискорювати розвиток, забезпечувати необхідними коштами інноваційні проекти, нові стратегії, сприяє вільному обміну інформацією. Кластерооб'єднання підприємства стають засобом для подолання замкнутості на внутрішніх проблемах, інертності, негнучкості та боротьби між суперниками, які зменшують або повністю блокують сприятливий вплив конкуренції на ринку.

Формування кластерів малих підприємств АПК, з одного боку, сприятиме дієвій, повноцінній, справедливій конкуренції і відбору на цій основі найбільш життєздатних і ефективних господарських одиниць, а з іншого – зможе забезпечувати стабілізацію попиту та пропозиції, цін та доходів

Головні причини відставання України в розвитку кластерів малих підприємств АПК – відсутність загальної

концепції кластеризації й нерозуміння державною владою ролі кластерних утворень у забезпеченні економічного прогресу.

Розвиток кластерів малих підприємств АПК можна розглядати як засіб підвищення їх конкурентоспроможності в нестабільному підприємницькому середовищі. Серед переваг кластеризації підприємств у регіоні слід виділити:

- підвищення конкурентоспроможності малих фірм-учасників через економію і швидку дифузію знань;
- стимулювання концентрації підприємств в обмеженій географічній області, які діють як «інноваційні магніти»;
- сприяння економічному розвитку регіону, загальному баченню місії і досягненню спільних цілей підприємств;
- формування зв'язків між взаємозалежними галузями, спільними технологіями (програмне забезпечення, технологія виробництва продуктів харчування та ін.) і спільними ринками збуту;
- інтеграція відносин: ланцюгів постачання, спільних науково-технологічних розробок, знань, інфраструктури, іміджу галузі, ресурсів.

Серед чинників, які стимулюватимуть розвиток кластерів малих підприємств харчової промисловості в регіонах можна відмітити: високий рівень наукових досліджень, підприємницьку культуру, зростаючу кількість підприємств, приміщення та інфраструктуру, доступ до фінансів, наявність бізнес-послуг, кваліфіковану робочу силу, ефективну співпрацю з державними органами влади. На наш погляд, кластеризація малих підприємств АПК зробила б свій вагомий вклад у розвиток регіонів і сприяла б більш раціональному використанню людських ресурсів та виробничих потужностей, створенню нових робочих місць. Всебічне обговорення досвіду і проблем кластеризації практично можуть дати поштовх для виявлення нових ідей і їх реалізація на регіональному рівні (рис 2).

Слід також зазначити, що інтеграційним процесам властиві певні недоліки. До найбільш типових причин невдалих процесів розвитку партнерства можна віднести неефективний менеджмент, недооцінку реакції ринку (споживачів, конкурентів, постачальників та ін.), непослідовну стратегію реалізації інтеграційного процесу, недосконалий аналіз ринку тощо.

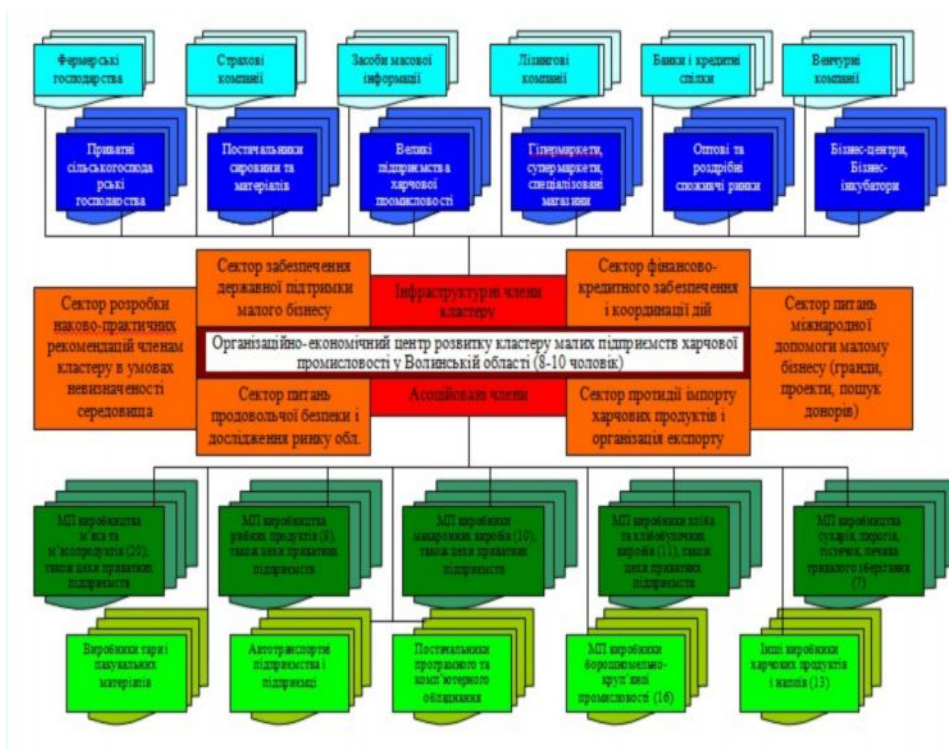


Рисунок 2. Схема кластера малих переробних підприємств АПК
Джерело: складено автором.

Вони виникають як результат неефективної системи підготовки інтеграційних процесів та прорахунків керівників підприємств.

На ефективність реалізації процесів розвитку партнерства малих підприємств харчової промисловості впливають різноманітні чинники. Класифікацію чинників можна розподілити за групами, в залежності від їхніх загальних ознак. Враховуючи вплив кожного чинника, можна прийняти рішення про доцільність або недоцільність впровадження процесу інтеграції у зв'язку із високим рівнем ризику невдачі. Зазначимо, що чим більше деструктивних чинників буде враховано при прийнятті рішення про доцільність створення інтегрованих малих підприємств, тим точнішим та якіснішим буде результат, особливо в умовах невизначеного підприємницького середовища, де вплив чинників на окрему частину системи викликає зміни в інших її частинах.

Таким чином, із приведеного вище матеріалу можна зробити висновок, що загострення ситуації на світовому продовольчому ринку, лібералізація зовнішньоторговельних відносин, зростання світових і внутрішніх цін на продукти харчування висувають першочерговими вимогами підвищення ефективності розвитку переробних підприємств АПК та удосконалення інтеграційних механізмів. Тому дедалі більшого значення набувають інтеграційні моделі розвитку АПК, спрямовані на задоволення потреби споживачів у тих видах якісних товарів та послуг, які раніше не задовольнялись; зростання рівня зайнятості населення через створення додаткових робочих місць; зростання кількості прибуткових підприємств.

Список використаних джерел

1. Андрійчук В.Г. Ефективність діяльності аграрних підприємств: теорія, методика, аналіз: [монографія] / В.Г. Андрійчук – К: КНЕУ, 2005р. – 292 с.

2. Варналій З.С. Мале підприємництво: основи теорії і практики / З.С. Варналій. – 2 вид. випр. і доп. – К.: Знання, 2003 – 303с.

3. Говорушко Т.А. Мале підприємництво та ефективність його розвитку у харчовій промисловості України: [монографія] / Т.А. Говорушко. – К.: НУХТ, 2007. – 391 с.

4. Парсяк В.Н. Актуальні проблеми інтеграції у сфері малого підприємництва / В.Н. Парсяк // Економіст. – 2002. – №1. – С.33-35.

5. Саблук П. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології / М. Малік, В. Валентинов, П. Саблук. – К.: Інститут аграрної економіки УААН, 2000. – 294 с.

6. Ансофф И. Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб.: Питер. – 1999. – 416 с.

7. Говорушко Т.А., Тимченко О.І. Малий бізнес: Навч. посібник / Т.А. Говорушко, О.І. Тимченко. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 194 с.

8. Календжян С.О. Аутсорсинг и делегирование полномочий в деятельности компаний / С.О. Календжян. – М.: Дело, 2003. – 178 с.

9. Лігоненко Л.О. Антикризове управління підприємством: теоретико-методологічні засади та практичний інструментарій / Л.О. Лігоненко. – К.: КНТЕУ, 2001. – 580 с.

10. Антонов Г. Предпосылки интеграции и эволюция интеграционных структур в России / Г. Антонов, О. Иванов // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №5. – С. 32-43.

11. Гавриленко К. Аутсорсинг як інструмент зниження витрат у системі стратегічного управління / К. Гавриленко // Актуальні проблеми економіки – 2009. – 1. – С. 104-109.

© Гудзь Ю.Ф., 2016

4.8. Сутність виробничо-технічних послуг та особливості їх надання в аграрній сфері

Економічний розвиток аграрного виробництва значною мірою залежить від стану технічного забезпечення основних виробничих процесів аграрних підприємств. У складі матеріально-технічної бази агропромислового комплексу особливо важливу роль відіграють енергетичні ресурси, до яких входять трактори, автомобілі, мотори комбайнів, стаціонарні двигуни, електросилові установки, робоча худоба.

В останні роки несприятлива економічна ситуація в народному господарстві України негативно позначилась на постачанні техніки для потреб сільського господарства і відтворенні його технічного потенціалу. Особливо актуальними для сільськогосподарського виробництва залишаються питання дотримання агротехнічних вимог виконання технологічних операцій та технічного оснащення аграрного виробництва [2].

У зв'язку з появою великої кількості малих та середніх товаровиробників, неспроможності придбання ними складної і

дорогої техніки, відбувається пошук ефективної організації управління матеріально-технічним та сервісним забезпеченням АПК, форм організації агротехсервісних робіт. Для цього повинна бути скоординована робота багатьох організацій і підприємств, що діють на різних ієрархічних рівнях агропромислового комплексу і добре налагоджене управління у кожному з них.

Формування інфраструктури виробничо-технічних послуг на аграрному ринку через створення мережі організаційних структур з надання таких послуг (регіонального та міжрегіонального значення) сприятиме підвищенню ефективності виробничо-господарської діяльності сільськогосподарських підприємств та особистих селянських господарств; скороченню часу на виконання замовлень споживачів; забезпечить додаткові робочі місця.

В різних літературних джерелах існує безліч понять «Послуга». Докладна характеристика послуг знайшла своє відображення у роботах Ф. Котлера. На його думку, послуга це – «будь-яка діяльність або вигода, яку одна сторона може запропонувати іншій і які в основному не невловимі і не приводять до володіння чим-небудь». Виробництво послуг, може бути, а може не бути пов'язане з товаром в його матеріальному вигляді», «послуги – об'єкти продажу у вигляді дій, вигід або задоволень, що спрямовані на вже створену споживчу вартість, це особливий вид людської діяльності, направлений на збереження й відновлення споживчих вартостей» [10, с. 579].

Визначаючи послугу як різновид товару, можна відзначити, що послуга у більшості випадків не матеріальна; її кінцева якість може змінюватися з часом; послугу практично не можливо заощадити; іноді послуга може матеріалізуватися, що надає їй цінності; послугу не можна передавати як власність; вона не може бути відокремлена від її постачальника [3].

Є різні класифікації типів і видів послуг, і кожна з цих класифікацій відображає специфічний підхід до аналізу сервісної діяльності. Серед багатьох різновидностей послуг, можна виділити класифікацію, яка наводиться у працях В.Д. Маркової [11]. Відповідно до даної теорії, головне в запропонованій систематизації – на кого або на що направлені послуги і є вони відчутними чи ні:

– відчутні дії, що направлені на людину (охорона здоров'я, пасажирські перевезення та ін.);

– відчутні дії, направлені на предмети та інші фізичні об'єкти (перевезення вантажів, ремонт обладнання, охорона, підтримання чистоти і порядку тощо);

– невідчутні дії, направлені на свідомість людини (освіта, інформаційні послуги тощо);

– невідчутні дії з невідчутними активами (аудиторські, банківські, юридичні та консультаційні послуги, страхування).

Виробництво послуг має свої особливості. Воно може бути, а може і не бути пов'язане з товаром у його матеріальному вигляді. У зв'язку з цим розрізняють два види послуг – виробничі (матеріальні) та невиробничі (нематеріальні). Виробничі і невиробничі послуги надаються в різних сферах діяльності суспільства.

Виробничі послуги зумовлені обслуговуванням процесу виробництва, у тому числі доведенням готової продукції до споживача (ремонт і обслуговування сільськогосподарської техніки, транспортування, зберігання). Невиробничі послуги не пов'язані з товаром у його матеріальній формі, які виконуються обслуговуючими організаціями відповідного профілю в невиробничій сфері (торговельні, юридичні, аудиторські, інформаційні, консалтингові тощо) [14].

В аграрному секторі поняття послуги можна визначити, як специфічний товар, що представляє собою послідовність процесів взаємодії системи організації, що надає ці послуги та системи сільськогосподарського товаровиробника в задоволенні фундаментальної користі і має споживчу вартість тільки при нерозривному зв'язку цих систем.

Виробничі послуги, представляють собою корисну роботу у виробничій сфері АПК, яка виконується силами й засобами сервісного підприємства для сільськогосподарських товаровиробників й інших учасників агропромислового виробництва», а ринок виробничих послуг АПК – це сукупність юридично й економічно відособлених виробників і споживачів послуг, необхідних інфраструктурних підрозділів, взаємодіючих у межах певної території у зв'язку й з приводу купівлі-продажу послуг» [15].

Процес купівлі-продажу послуг або переходу послуги від виробника до споживача називається обслуговуванням. Поняття

«обслуговування» або «реалізація послуги» у широкому розумінні трактується як дія, що надає користь, допомогу іншому. Обслуговування сільськогосподарських товаровиробників це – надання послуг юридично й економічно самостійними сервісними підприємствами й організаціями на комерційній основі.

В.П. Горьвий дає таке визначення виробничого обслуговування: «... це діяльність спеціалізованих (сервісних) підприємств з надання виробничих послуг сільськогосподарським товаровиробникам. Це агротехнічні, зооветеринарні, транспортні послуги; платні послуги з підготовки кадрів; послуги наукових установ, консультаційних служб ринкової і науково-технічної інформації» [4, с. 59].

Процес корисних дій й обміну послуг на гроші має дві сторони: організаційно-господарську й технологічну. Організаційно-господарська, являє собою сукупність взаємозв'язків, що виникають між суб'єктами в процесі виробничого обслуговування. Технологічна сторона визначається як сукупність прийомів і методів здійснення корисних дій для задоволення потреб споживачів виробничих послуг (сільськогосподарських підприємств, фермерських і особистих селянських господарств).

Поділяємо точку зору науковців, які до виробничого агросервісу (виробничого обслуговування сільських товаровиробників, сервісного обслуговування сільського господарства) відносять галузі й підприємства, які виконують для сільськогосподарських підприємств, фермерських і особистих селянських господарств широке коло послуг, таких як: роботи в рільництві й тваринництві (комплексно або окремі види); агрохімічні роботи; переробку сільськогосподарської продукції; постачання виробничих ресурсів, будівельних матеріалів, вивіз продукції, внутрішньогосподарські транспортні роботи; діагностику, ремонт, технічне обслуговування тракторів, автомобілів, сільськогосподарських машин і устаткування; оренда й прокат техніки, устаткування, виробничих і складських приміщень; ремонт і технічне обслуговування внутрішньогосподарських енерго-, тепло-, водомереж і відповідного устаткування; землевпорядні, культуртехнічні, меліоративні роботи; будівництво й ремонт

внутрішньогосподарських доріг, під'їзних колій, виробничих і складських приміщень [2].

З врахуванням вище зазначеного, узагальнимо класифікацію основних послуг, що надаються у виробничо-господарській діяльності сільськогосподарських товаровиробників (рис. 1).



Рисунок 1. Класифікація основних послуг в сільському господарстві за критерієм їх призначення [1, 9, 14]

Згідно з рис. 1.1 послуги в аграрному секторі поділяються на невиробничі та виробничі. Останні в свою чергу поділяються на виробничо-технічні та виробничо-біологічні.

До виробничо-технічних відносяться послуги, що надаються за допомогою технічних засобів (обробіток ґрунту, посів, збирання врожаю, перевезення вантажів, первинна доробка та зберігання сільськогосподарської продукції тощо), а також послуги, при наданні яких технічні засоби, що належать споживачеві послуг і використовуються у виробничих процесах, самі слугать предметом праці (технічне обслуговування й ремонт тракторів, комбайнів та іншої сільськогосподарської техніки).

Переважна частина послуг виробничо-технічного характеру являє собою виконання окремих видів робіт, операцій, які є складовою частиною процесу виробництва сільськогосподарської продукції.

Агрохімічне обслуговування включає виконання таких видів робіт як: агрохімічне обстеження земель, контроль якості мінеральних, органічних і місцевих добрив та хімічних меліорантів, розрахунок потреби добрив під планові врожаї сільськогосподарських культур з урахуванням вмісту в ґрунтах поживних речовин, проведення меліоративних робіт).

Послуги з первинної доробки та зберігання сільськогосподарської продукції включають в себе комплекс робіт з транспортування, очищення, сушіння, та зберігання продукції, що можуть надаватися аграрним товаровиробникам обслуговуючими підприємствами.

В сільському господарстві предметом праці при наданні виробничо-біологічних послуг виступають біологічні об'єкти, які приймають участь в процесі виробництва сільськогосподарської продукції. До таких послуг належать: зоотехнічні (послуги з розведення худоби і птиці, очищення та дезінфікування тваринницьких приміщень тощо), ветеринарні (штучне запліднення, обстеження, лікування, щеплення сільськогосподарських тварин та ін.).

Специфіка діяльності з виробничо-технічного обслуговування сільського господарства полягає в тому, що в результаті виконання більшості робіт і операцій, які входять в цю сферу діяльності, не може бути задоволена будь-яка конкретна потреба суспільства. Вони задовольняються за рахунок

сільськогосподарської продукції, що з'являється в результаті доцільного складання в єдиному процесі виробництва робіт та операцій, виконаних в основному виробництві та сфері виробничо-технічного обслуговування.

Роботи та операції, що виділилися з процесу виробництва сільськогосподарської продукції в спеціалізовані сфери виробничо-технічного обслуговування, виконуються спеціалізованими внутрішньогосподарськими підрозділами аграрних підприємств, самостійними обслуговуючими *структурами* та приватними підприємцями.

В Україні було створено підприємства системи «Украгротехсервіс», «Украгрохім», «Украгропромбуд», «Украгроенергопостач», «Укрзооветпостач» та ін. На них покладалося завдання щодо максимального і своєчасного виробничого обслуговування сільськогосподарського виробництва [16]. Але, нині ці підприємства практично не діють і тому в сучасних умовах господарювання товаровиробники вимагають принципово нової системи виробничо-технічного обслуговування. Це пов'язано з виникненням нових організаційних форм у сільськогосподарському виробництві та переходом засобів виробництва переважно у приватну власність, що дає змогу сільським товаровиробникам економніше використовувати фінансові ресурси і майно, приймати рішення щодо виконання робіт власними силами чи користуватися виробничо-технічними послугами обслуговуючих підприємств.

Основним завданням підприємств аграрного сервісу є надання сільськогосподарським товаровиробникам виробничо-технічних послуг для підвищення ефективності та прибутковості основних видів їх господарської діяльності. Не можливо не погодитися з думкою науковців, про те, що підприємства, які надають виробничо-технічні послуги повинні відповідати прийнятому в виробничих аграрних структурах поєднанню галузей та спеціалізації виробництва, сприяти ефективній діяльності внутрішньогосподарських підрозділів, раціонально поєднувати економічні інтереси виробників сільськогосподарської продукції та сфери виробничого обслуговування [5].

Щоб визначити роль виробничих послуг у відтворювальному процесі, їх місце в складі АПК і ринкового

господарства, необхідно розглядати всі ці елементи в межах єдиної системи, тоді можна буде виокремити цільові установки та їх підпорядкованість в ієрархічних виробничо-економічних структурах. Значний інтерес викликає організаційно-економічна модель, де виробничий сервіс є підсистемою матеріально-технічного забезпечення АПК, а остання, в свою чергу, входить в систему більш високого порядку – відтворення сільськогосподарської продукції.

За ступенем впливу на виробничий процес і місця у структурі суспільного виробництва, інфраструктуру АПК поділяють на виробничу (забезпечує ефективне функціонування всіх ресурсів задіяних у виробництві) і соціальну. Виробнича інфраструктура, в свою чергу, поділяється за галузевим принципом на між- і внутрішньогалузеву, а за функціональним призначенням – на галузі агросервісу (що забезпечують ефективне функціонування процесу виробництва) і галузі сфери обігу (що забезпечують доведення виробленої продукції до споживача). До галузей агросервісу відносяться такі види діяльності, як матеріально-технічне постачання, ремонт і технічне обслуговування, меліорація, рекультивация та інші роботи щодо поліпшення сільськогосподарських угідь, наукове та інформаційне забезпечення, створення і ремонт доріг, транспорт і зв'язок. До сфери обігу відносяться системи заготівель, зберігання, первинної обробки та збуту продукції.

Система матеріально-технічного забезпечення АПК складається з таких трьох підсистем – ресурсоспоживча, ресурсозабезпечуюча та сервісна. У першу входять виробники сільськогосподарської продукції та організації, що здійснюють її переробку. Друга включає підприємства та організації з виробництва матеріально-технічних ресурсів та їх доведення до споживача, а також з надання ремонтно-технічних послуг (технічне обслуговування, ремонт машин і їх складових частин). До третьої підсистеми відносяться підприємства енергетичного, агрохімічного, транспортного та консультаційного обслуговування, машинно-технологічні станції, наукові та проектні організації, інші сервісні структури [7].

Виробничі послуги, що надаються другою і третьою підсистемами, по-різному впливають на формування товарної маси (обсягу виробництва) і вартісних характеристик (мінової і

споживчої вартості) кінцевої продукції комплексу, яка реалізується на ринку. За цією ознакою вони можуть бути поділені на такі групи:

- впливають на масу і споживчу вартість сільськогосподарської продукції (кінцевого товару);

- не впливають на масу, але впливають на вартість і споживчу вартість кінцевої продукції. До них належать, зокрема, послуги з передпродажної доробки сільськогосподарської продукції (очищення, сушіння, сортування, калібрування і т.д.);

- не впливають на масу і споживчу вартість кінцевої продукції, але впливають на її вартість – наприклад, обслуговування та ремонт техніки, прокат техніки агрохімічні, меліоративні, транспортні роботи, і т.п. Ця група в свою чергу, може бути розділена на такі підгрупи:

- а) послуги, що надаються з періодичністю не більше одного сезону або року: поточний ремонт техніки, щорічні агрохімічні роботи і т.п. Їх вартість повністю переноситься на продукцію, вироблену в поточному році;

- б) виконуються з періодичністю більше року: вапнування ґрунту, капітальний ремонт машин, капітальне будівництво, оренда техніки та ін. Вартість таких послуг лише частково переноситься на продукцію поточного року, а потім частинами – на продукцію наступних років (відповідно до періодичності послуг або терміну амортизації введеного в дію об'єкта) [13].

Деякі науковці відмічають, що значний вплив на сферу виробничих послуг в АПК здійснюють деякі галузеві особливості сільського господарства. Однією з них є територіальна розосередженість виробництва, через яку значно зростають транспортні витрати, пов'язані з організацією агросервісу (на постачання засобів виробництва, матеріальних ресурсів, робочої сили до місця обслуговування). При поганому стані автотранспортних доріг цей фактор робить виконання робіт або надання послуг взагалі неможливим або економічно недоцільним. Найчастіше підприємства з надання агротехнічних послуг обмежують свою діяльність в межах адміністративного району [1]. Лише по деяких видах послуг зона їх діяльності поширюється на всю область, ще рідше – виходить за її межі (міжобласні перевезення продукції автотранспортними підприємствами, комплектний капітальний ремонт деяких марок

тракторів, комбайнів, автомобілів та їх агрегатів заводами-виробниками та ін.).

Ринок агротехнічних послуг, як одна зі сфер виробничо-технічного обслуговування сільського господарства, виник відносно недавно, внаслідок аграрних реформ, змін у системі матеріально-технічного забезпечення виробників сільськогосподарської продукції, які, у більшості випадків, не можна охарактеризувати як позитивні. Таким чином, становлення й розвиток системи агротехнічного обслуговування можна вважати засобом адаптації АПК до мінливих соціально-економічних умов господарювання. Збільшення попиту на виробничо-технічні послуги з боку сільськогосподарських товаровиробників сприяло організації спеціалізованих підприємств, що займаються їхнім наданням [8].

Розглядаючи поняття виробничо-технічних послуг, доцільно систематизувати викладені визначення й дати їх узагальнену характеристику:

- об'єкт купівлі-продажу: послуги виробничо-технічного призначення;
- територіальні межі: місцеві, регіональні;
- галузева приналежність: сфера агротехнічного сервісу АПК;
- специфічні особливості: складність оцінки якості послуг і, як наслідок, низький вплив якості послуги на її ціну;
- сезонний характер попиту на виробничо-технічні послуги й обмежений період їх споживання;
- відсутність «чистих» продавців: об'єднання в одній особі виробника й продавця послуг.

Таким чином, усе вищевикладене дозволяє зробити наступні висновки: сільськогосподарське виробництво має певні відмінності від інших галузей народного господарства, найбільш важливими з них є сезонний характер виробництва й робота з живими організмами та земельними угіддями; основною метою надання виробничо-технічних послуг є забезпечення високої якості й по можливості мінімальної вартості послуг для сільськогосподарських товаровиробників, що повинна бути підпорядкована стратегічній меті функціонування АПК – забезпечення населення країни основними видами продовольства по доступних цінах і високій якості.

Отже, виходячи з дослідження понять «послуга» та «виробничі послуги в сільському господарстві» а також особливостей їх надання, сутність виробничо-технічних послуг в аграрній сфері, на відміну від існуючих доцільно сформулювати, як роботи, що виконуються на замовлення з урахуванням специфіки окремих галузей сільського господарства у вигляді технологічних, технічних, ремонтних і інших матеріальних послуг для різних організаційних форм аграрного господарювання в сільській і приміській місцевості.

Список використаних джерел

1. Атамас О.П. Сутність виробничого обслуговування та напрямки його розвитку в аграрному секторі економіки. [Електронний ресурс]. // Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchtei/2012_2/2-2012-13.pdf.

2. Білоусько Я.К. Техніко-технологічне забезпечення сільського господарства / Я.К. Білоусько, Ю.Я. Лузан, В.Л. Товстопят // Економіка АПК. – 2009. – № 12. – С. 22-27.

3. Герасимова С. Послуга як об'єкт маркетингової діяльності підприємства / С. Герасимова // Банківська справа. – 2005. № 4. – С. 53.

4. Горьовий В.П. Розвиток виробничо-технічного обслуговування підприємств АПК / В.П. Горьовий // Вісник аграрної науки. – 2007. – № 11. – С. 59-64.

5. Економіка і організація аграрного сервісу / П.О. Мосіюк, О.В. Крисальний, В.А. Сердюк та ін.; За ред. П.О. Мосіюка. – К.: ІАЕ УААН, 2001. – 501 с.

6. Закон України «Про кооперацію» № 1087-IV від 10.07.2003 р. у редакції від 07.04.2011 р. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1087-15> «Про кооперацію» № 1087-IV від 10.07.2003 р. у редакції від 07.04.2011 р. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1087-15>

7. Кадирус І.Г. Організаційні форми технічного забезпечення фермерських та особистих селянських господарств / І.Г. Кадирус // Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції [Аграрна наука XXI століття: реалії та перспективи]. (Дніпропетровськ, 2012 р.) / М-во аграр. політики та продовольства України, Дніпр. держ. аграр. ун-т, 2012. – Т. 2. – С. 65 – 66.

8. Кожушко І.Г. Значення агротехнічних послуг для сільськогосподарських підприємств в сучасних умовах / І.Г. Кожушко // Матеріали п'ятої Міжнародної науково-практичної конференції [«Наукові дослідження – теорія та експеримент – 2009»]. – (Полтава, 18-20 травня 2009 р.). – Полтава: ІнтерГрафіка, 2009. – Т. 13. – С. 90 – 92.

9. Кормаков Л.Ф. Ремонтно-технические услуги как форма товара и фактор воспроизводства машинно-транспортного парка / Л.Ф. Кормаков, Г. Казакова // Экономика, труд и управление в сельском хозяйстве. – 2009. – № 1. – С. 14–18.

10. Котлер Ф. Основы маркетинга. Краткий курс: Пер. с англ. / Ф. Котлер – М.: Издательский дом «Вильямс», 2007. – 656 с.

11. Малік М. Й. Науково-методичне забезпечення розвитку кооперації в аграрній сфері / М.Й. Малік // Економіка АПК. – 2010. – №12. – С. 103-108.

12. Маркова В.Д. Маркетинг услуг / В.Д. Маркова. – М.: Финансы и статистика, 1996. — 127 с.

13. Митасова О.В., Стукач В.Ф. Инфраструктура производственных услуг в сельском хозяйстве: состояние, перспективы. [Электронный ресурс] // Режим доступа: http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article

14. Сутність та класифікація послуг. [Електронний ресурс] // Режим доступу: <http://www.info-library.com.ua/books-text-4393.html>

15. Чернюк Л.Г. Виробнича інфраструктура АПК України: стан та перспективи розвитку / Л.Г. Чернюк, Л.С. Афанасьєва. – К.: РВПС НАН України, 2000. – 101 с.

16. Хауха Н.М. Етапи розвитку, стан та перспективи техсервісного обслуговування сільськогосподарської техніки в АПК. [Електронний ресурс] // Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Pav/2008_2009/12-17.pdf

© Кадирус І.Г., 2016

4.9. Оптимізація перевезень вантажів у міжнародному сполученні шляхом створення єдиної міжнародної транспортно-логістичної системи

Науково-технічний прогрес в транспортній галузі є одним із головних факторів розвитку суспільства, підвищення добробуту його громадян. Стратегічним завданням науково-технічної політики в області транспортної системи (ТС) держави є вихід на світовий рівень за технічними параметрами та якістю послуг, що реалізуються транспортом. У зв'язку з цим першочерговим і пріоритетним завданням для транспортної галузі є розширення наукових досліджень з проблем створення прогресивних технологій організації міжнародних вантажних перевезень та технічних засобів нових поколінь, формування та функціонування ефективної ТС, розробка принципово нових

систем управління з використанням прогресивних інформаційних технологій [1, С. 123-127].

Загальним питанням теорії транспортних процесів і систем присвячені фундаментальні роботи Воркута А.І., Миротіна Л.Б., Левковця П.Р., Дмитриченко М.Ф., Прокудіна Г.С., Поліщука В.П. та інших вчених. В них встановлені основні закономірності функціонування транспортних систем, розроблені принципи формування систем і методів раціональної організації виробництва, технологія взаємодії різних видів транспорту і транспортно-експедиційна діяльність розглядалася в роботах Коцюка О.Я., Милославской С.В., Зайончика Л.Г. та ін. [1, 2, 3].

Об'єктивні закономірності функціонування транспортної системи наступні:

– нормальне функціонування транспортної системи за рахунок налагодженої роботи усіх видів транспорту, що входять в дану систему;

– обов'язковий пропорційний розвиток провізних та переробних можливостей на взаємодіючих напрямках транспортної мережі різних видів транспорту;

– визначення якості транспортного обслуговування економіки народного господарства та населення країни державними стандартами якості перевезення і відповідними тарифами;

– досягнення оптимальної організації вантажопотоків на транспортній мережі з запровадженням методу комплексних аналітичних співставлень, що охоплюють весь логістичний шлях проходження вантажів;

– одержання найвищої продуктивності роботи транспорту за кінцевим результатом на основі теорії комплексної експлуатації видів транспорту, що виступає системною формою їх використання.

Незважаючи на вдале геополітичне розташування Україна ще не має достатньо розгалуженої системи транспортно-комунікаційних сполучень та значно відстає в створенні власних транспортних коридорів, що негативно впливає на формування конкурентоспроможності як держави, так і вітчизняних підприємств. Напрямок розширення міжнародних транспортних коридорів є одним з пріоритетних у державній транспортній політиці країни на шляху її інтеграції в міжнародну економічну

систему [4, С.56-59].

На сьогоднішній день Україна вдало вирізняється з-поміж інших країн тим, що значна кількість її міст знаходяться на традиційних транспортно-комунікаційних маршрутах євразійського континенту. Питання створення Україною міжнародних транспортних коридорів дозволить прискорити не тільки досягнення стратегічних цілей інтеграції в Європейську спільноту, але й розв'язання таких задач, як залучення додаткових інвестицій в розвиток транспортної інфраструктури, прискорення темпу виходу із занепаду вітчизняного виробника, покращення валютних надходжень за рахунок транзитних перевезень, ріст обсягів продукції, що експортується [4, С.79-80].

Транспорт України є могутньою комунікаційною системою, до складу якої входять усі його види (водний, автомобільний, залізничний, трубопровідний, повітряний). Основні виробничі фонди транспорту становлять близько 20 % виробничих фондів країни.

В Україні розвинені всі види транспорту. Об'єднана транспортними центрами і вузлами дорожня мережа разом з рухомим складом, портами, складськими та іншими господарствами утворюють транспортний комплекс держави. На 100 тис. км² території припадає 372 км залізничних колій, 78 км внутрішньоводних і 2800 км автомобільних шляхів з твердим покриттям. Найбільше перевозять вантажів і пасажирів залізничний та автомобільний види транспорту [5].

У перевезеннях на невелику відстань поза конкуренцією перебуває автомобільний транспорт. Його великою перевагою є те, що він майже не залежить від природних умов і може доставляти вантажі за технологією від "дверей до дверей". За густотою авто доріг (280 км на 1000 км²) з твердим покриттям Україна займає перше місце серед країн СНД.

Автомобільний транспорт утримує перше місце за перевезенням пасажирів та друге - за вантажообігом. Протяжність автошляхів - майже 170 тис. км (155 тис. км доріг має тверде покриття), але їх якість за європейськими стандартами незадовільна. Недосконалий автопарк, відсутність необхідного сервісу на дорогах, високі ціни на бензин роблять автотранспорт одним з найдорожчих видів транспорту [5].

Основними показниками роботи транспорту є вантажообіг, який вимірюється в тонно-кілометрах, і пасажирообіг -

вимірюється, відповідно, у пасажиро-кілометрах. Транспорт України через особливості її геополітичного положення має значне міждержавне значення, яке з часом зростатиме.

Доцільно наголосити на тому, що Україна має усі передумови для створення потужної системи транзитних перевезень на міжнародному рівні і, як наслідок, збільшення обсягу транзиту вантажів. Так, наша держава має низку переваг перед іншими європейськими країнами, оскільки територією України проходять найкоротші сухопутні, морські та повітряні шляхи сполучення, що зв'язують Європу та країни Азіатсько-Тихоокеанського регіону. Міждержавний транзит українською територією - це великий, але досі нереалізований національний ресурс.

Головним етапом здійснення якісних та ефективних міжнародних вантажних перевезень є етап вибору перевізника, від діяльності якого залежить кінцевий результат транспортного процесу доставки. Слід відмітити, що за складних кризових умов багато перевізників змушені були піти з ринку, але «на плаву» залишаються найбільші і найсильніші, що здійснюють майже 60% всіх перевезень вантажів та пасажирів [5].

За даними державного комітету статистики України складемо таблицю вантажообігу за всіма видами транспорту за 2009 -2015рр. (див. табл. 1) [5].

Таблиця 1

Об'єми перевезення вантажів різними видами транспорту

| Роки | Перевезено вантажів всіма видами транспорту (млн. т.) | | | | |
|------|---|---------------|--------|----------------|------------|
| | Залізничний | Автомобільний | Водний | Трубопровідний | Авіаційний |
| 2009 | 299,5 | 107,5 | 5,2 | 101,3 | 0,1 |
| 2010 | 303,1 | 114,1 | 6,4 | 104,6 | 0,12 |
| 2011 | 433,3 | 160,2 | 11,3 | 151,3 | 0,12 |
| 2012 | 395,6 | 158,3 | 10,9 | 154,2 | 0,1 |
| 2013 | 499,1 | 187,4 | 20,1 | 187,1 | 0,14 |
| 2014 | 505,4 | 200,3 | 21,3 | 202,6 | 0,13 |
| 2015 | 525,7 | 225,6 | 24,4 | 219,7 | 0,14 |

Джерело: Згруповано авторами за даними [5]

Розташування України у центрі Європи, на перехресті головних транспортних напрямів континенту, обумовило проходження через її територію міжнародних транспортних коридорів, напрям яких збігається зі старовинними транзитними шляхами Схід-Захід та Південь-Північ. Місце розташування України є перспективним з точки зору міжнародних транспортно-економічних зв'язків, по-перше, завдяки вигідному географічному положенню, по-друге, Україна розташовується на перехресті залізничних, автомобільних, повітряних, трубопровідних трас, які з'єднують східні регіони Росії, Казахстан, країни Середньої Азії та Закавказзя з країнами Центральної і Південної Європи, а також північні та центральні райони Росії, Фінляндію, Польщі, країни Балтії з країнами Чорноморського басейну. На рисунку 1 представлені головні європейські країни експортери-імпортери України за останні роки [5].

Питання ефективного управління процесом міжнародних вантажних перевезень, як правило, не в повному обсязі враховують специфічні особливості їх виконання і як наслідок цього не вироблено єдиного підходу до визначення цілей і задач управління логістичною системою міжнародних вантажних перевезень та процесами її функціонування.

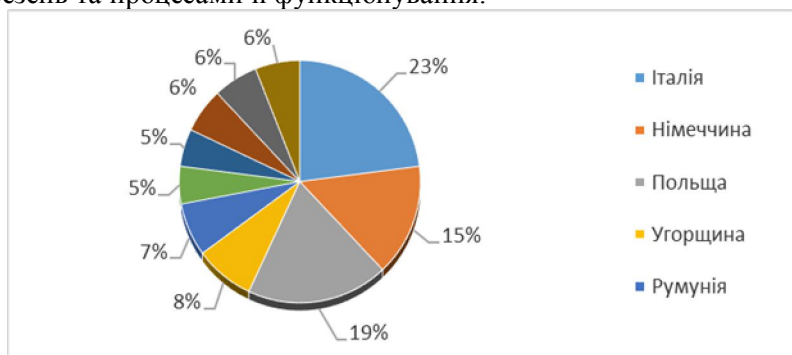


Рис. 1. Головні європейські країни експортери-імпортери України
Джерело: Згруповано авторами за даними [5]

Головним завданням розвитку транспортно-дорожнього комплексу України на середньостроковий період до 2020 року є визначення шляхів розв'язання проблеми подальшого розвитку транспортної галузі, зростання попиту на транспортні послуги,

активізації процесів інтеграції транспортно-дорожнього комплексу України до європейської та світової транспортних систем.

Головними державними рішеннями, які заслуговували внесення в новітню історію автомобільного транспорту України є:

- роздержавлення автопідприємств, які стали комерційними та почали функціонувати згідно національних норм і правил підприємницької діяльності в умовах конкуренції;

- створення асоціації міжнародних автомобільних перевізників України (АсМАП), як національної Асоціації - члена Міжнародного союзу автомобільно транспорту (МСАТ). Держава делегувала цьому недержавному об'єднанню функцію організації міжнародних вантажних перевезень по системі Міжнародних дорожніх перевезень (МДП) згідно Конвенції МДП 1975 року. Ця асоціація замінила раніше діючу державну організацію «Совтрансавто», але в новій якості;

- створення ВААП (всеукраїнська асоціація автомобільних перевізників України) - громадської неприбуткової організації, яка створена внаслідок добровільного об'єднання осіб, що працюють у галузі автомобільного транспорту для захисту своїх законних прав та інтересів, координації спільних дій, направлених на розвиток транспортної галузі України у напрямку пасажирських перевезень.

Створення єдиної міжнародної транспортно-логістичної системи, географічне положення транспортного простору України, а також наявність багатьох транспортних коридорів вимагає наступне [7, С.134-138]:

- окремого аналізу управління роботою транспортних вузлів;

- забезпечення координації та взаємодії усіх видів транспорту;

- впровадження сучасних досягнень науково-технічної революції в роботу транспорту.

Розробка ефективної організації доставки вантажів з взаємоузгодженістю всіх ланок транспортного процесу викликала необхідність великої кількості теоретичних і експериментальних досліджень з різних питань транспорту.

За функціональними ознаками їх можливо класифікувати за такими напрямками:

- загальні питання теорії транспортних систем і процесів;
- експлуатаційні властивості транспортних засобів;
- взаємодія видів транспорту і транспортно-експедиційна діяльність;
- формування логістичних систем.

Як свідчить аналіз наявних даних, в разі відсутності адекватної реакції з боку української держави на очікувані в найближчі 3-4 роки зміни функціонування ринку транспортних послуг та умов доступу до нього, в значній мірі може скоротитись частка вітчизняних автомобільних перевізників на внутрішніх та міжнародних ринках перевезень, що, в свою чергу, негативно позначиться на ситуації із втратою транзитного потенціалу країни та може призвести до суттєвого скорочення національного внутрішнього валового продукту держави.

Над запровадженням більш жорстких норм і стандартів щодо функціонування ринку транспортних послуг та умов доступу наразі працюють міжнародні організації, які діють в сфері транспорту (Європейська економічна комісія ООН, Європейська Комісія ЄС, Організація з безпеки і співробітництва в Європі та Міжнародний транспортний форум). Дія нових норм і стандартів буде поширюватись як на центральноєвропейські країни, так і країни Східної та Південно-Східної Європи, Кавказу та Середньої Азії, охоплюватиме всі види внутрішнього транспорту (автомобільний, залізничний, водний транспорт і змішані перевезення) [8, С.124-128].

В контексті забезпечення реалізації транзитного потенціалу за останні 8 років суттєво зросла роль міжнародних автомобільних перевізників (приватні підприємства, об'єднані Асоціацією міжнародних автомобільних перевізників України). Якщо в період з 2005 по 2013 роки транзитні вантажопотоки територією України трубопровідним та залізничним видами транспорту суттєво скоротились (відповідно – на 39,8% та 44%), то транзитні автомобільні перевезення вантажів територією України зросли в 7,6 раз. З іншого боку, спостерігається тенденція до переключення транзитних вантажних перевезень територією України від залізниці до автомобільного транспорту: частка залізничних перевезень в зазначений період скоротилась на 8,66%, а частка транзитних перевезень автомобільним транспортом територією України збільшилась на 9,3% [5].

До запровадження нових, більш жорстких норм і стандартів Україна підготовлена на недостатньому рівні:

- система організації міжнародних вантажних перевезень, автомобільним транспортом є недосконалою, а в забезпеченні функціонування автомобільного транспорту відсутній системний підхід;

- рухомий склад парку автомобільного транспорту є технічно застарілим, а його оновлення відбувається повільними темпами (лише 11% транспортних засобів, які задіяні в міжнародних перевезеннях, відповідають запланованим до введення з 2016 року екологічним нормам допуску до перевезень за системою Європейської конференції міністрів транспорту (не нижче «Євро-4»);

- рівень безпеки перевезень низький, значно гірші в порівнянні з країнами ЄС показники аварійності на автомобільному транспорті (за показником смертності від ДТП наша країна посідає п'яте місце у Європі);

- експлуатаційні характеристики вітчизняної транспортної інфраструктури не дозволяють забезпечити виконання «Європейської угоди щодо роботи екіпажів транспортних засобів, які виконують міжнародні автомобільні перевезення (ЄУТР)» (практично відсутні відповідним чином обладнані місця для стоянок та відпочинку водіїв).

До 2016 року мають бути запроваджені більш жорсткіші норми і стандарти стосовно функціонування внутрішнього і міжнародного ринку транспортних послуг та умов доступу до нього. В значній мірі вони будуть визначати подальший розвитку та формування транспортного простору як Центральних європейських країн, так і країн Східної та Південно-Східної Європи, Кавказу та Середньої Азії. За оцінками експертів, нові норми і стандарти можуть суттєво змінити конфігурацію вантажних перевезень. А в разі відсутності адекватної державної відповіді з боку України на зовнішні виклики – суттєво витіснити українських (зокрема автомобільних) перевізників з міжнародного ринку транспортних послуг.

Більш жорсткіші норми і стандарти стосовно функціонування внутрішнього і міжнародного ринку транспортних послуг та умов доступу до нього будуть охоплювати всі види внутрішнього транспорту (автомобільний, трубопровідний, залізничний і внутрішній водний транспорт і

змішані перевезення) та будуть направлені на спрощення прикордонних процедур, забезпечення безпеки руху та перевезень небезпечних вантажів, підвищення екологічності та енергоефективності транспорту, функціонування транспортної інфраструктури тощо.

Особлива увага з боку ЄЕК ООН буде приділятися більш ефективному застосуванню існуючої нормативно-правової бази в регіону свого впливу.

Слід підкреслити, що в 2012-2016 роках ЄЕК ООН планує посилити свою роль у формуванні загальноєвропейської та трансконтинентальної інфраструктури, а також розширити регіон свого впливу: очікується зокрема, що до чотирьох основних угод в сфері транспортної інфраструктури приєднаються нові країни, насамперед із Східної й Південно-Східної Європи, Кавказу й Центральної Азії.

Таким чином, враховуючи вищенаведене, можна сказати, що відсутність державної підтримки та скорочення присутності українських транспортних організацій може спричинити істотне скорочення валового внутрішнього продукту та ролі України, як впливового гравця на внутрішньому і міжнародному ринку транспортних послуг.

Що стосується технології міжнародних вантажних перевезень, слід відзначити, що ринкові відносини пред'являють до транспорту жорсткі вимоги щодо прискорення часу доставки вантажів при мінімізації витрат на транспортування. Між виробником та споживачем створюється складна система транспортних взаємин, яка повинна забезпечити високий рівень якості транспортного обслуговування.

Міжнародні вантажні перевезення в залежності від виду транспорту можуть бути наступними.

При водному сполученні, використовується морський та річковий вид транспорту, що виконує перевезення вантажів і пасажирів по водних шляхах, як природних (ріки, озера, моря, океани, протоки), так і штучних (канали, водосховища та інше). Для функціонування водного транспорту потрібні плавзасоби, порти і водні шляхи [8, С.111-113].

Виділяють магістральні річкові шляхи, в т.ч. міжнародні, що обслуговують зовнішньоторговельні перевезення деяких країн, міжрайонні, що обслуговують перевезення між великими районами всередині країни, і місцеві, що обслуговують

внутрішньорайонні зв'язки.

При автомобільному сполученні, міжнародні вантажні перевезення здійснюються спеціалізованими транспортними засобами різної вантажопідйомності. Основними нормативними документами, які регламентують перевезення вантажів автомобільним транспортом, є Статут автомобільного транспорту і Правила перевезення вантажів автомобільним транспортом в Україні [9, С.89-92].

При трубопровідному сполученні, характер договірних трубопровідних зобов'язань залежить від способу транспортування (типу трубопроводу) та об'єкта транспортування [9, С. 178-182].

У залежності від способу транспортування трубопровідні зобов'язання поділяються на транспортування магістральним трубопроводом і на транспортування промисловим трубопроводом (розподільним тощо).

При авіаційному сполученні – вантажні літаки зі спеціальними платформами для перевезення вантажів. Авіаційні перевезення можуть бути комерційними (здійснюються цивільними повітряними суднами за плату) і некомерційними. Польоти на повітряних лініях за формою їх виконання можна класифікувати на регулярні та нерегулярні.

Регулярні польоти виконуються відповідно до угод про повітряне сполучення між державами заздалегідь опублікованим розкладом, у якому зазначається тип літака, маршрут польоту, проміжні пункти посадок, час вильоту і прильоту в кожний пункт маршруту, частота руху. Зміна цих умов може бути здійснена тільки при взаємній згоді держав, між якими налагоджена система авіаційних перевезень.

Діяльність авіаційного транспорту в значній мірі залежить від стану та використання його наземної бази — аеропортів. Тривалий час зберігаються істотні диспропорції у розвитку аеропортів. Виробничі потужності аеропортів не забезпечують виконання зростаючих обсягів транспортної роботи, відстають, таким чином, від перевізної здатності парку літаків, що приводить до обмеження обсягів перевезень [9, С.167-169].

При будь-якому із зазначених способів вантажних перевезень, технологія процесу їх доставки автомобільним, залізничним, водним, авіаційним транспортом чи їх різними комбінаціями, включаючи навантажувально-розвантажувальні,

митні та інші операції, спрямована на зменшення часу слідування вантажу. На сьогоднішній день система процесу змішаних перевезень, являє собою доставку спочатку на судні з подальшим розвантаженням на площадку порту і навантаженням на вантажний автомобіль або платформу для продовження переміщення вантажу до митниці (де відбувається огляд та оформлення), а після чого передача вантажоодержувачу.

Проведений аналіз дозволив зробити наступні висновки:

– одними з основних факторів, що впливають на ефективність функціонування ТС, є якість маршрутизації вантажних перевезень і рівень взаємодії різних видів транспорту;

– для отримання адекватних результатів при моделюванні окремих компонентів ТС необхідно враховувати їх стохастичні характеристики ;

– оцінка виконання міжнародних вантажних перевезень в ринкових умовах потребує удосконалення відповідних критеріїв ефективності.

Список використаних джерел

1. Воркут Т.А. Аналіз умов використання парків автомобільних транспортних засобів в ланцюгах постачань / Т.А. Воркут [Текст] // Вісник НТУ, ТАУ, 2007. №5. – С. 34-39.

2. Миротин Л.Б. Логистика: управление в грузовых транспортно-логистических системах / Л.Б. Миротин [Текст]. – М.: Юрист, 2009. – 414 с.

3. Дмитриченко М.Ф. Транспортні технології в системах логістики / М.Ф. Дмитриченко, П.Р. Левковець, А.М. Ткаченко, О.С. Ігнатенко, Л.Г. Зайончик, І.М. Статник // Підручник [Текст]. – Київ: ІНФОРМАВТОДОР, 2009. – с. 216-239

4. Левковець П.Р. Міжнародні перевезення і транспортне право / П.Р. Левковець, В.С. Маруніч [Текст]. – К.: Арістей, 2010. – 418 с.

5. Офіційний сайт Держкомстату України // www.ukrstat.gov.ua

6. Наумов В.С. Транспортно - експедиционное обслуживание в логистических системах / В.С. Наумов [Текст]. – Харьков: ХНАДУ, 2012. – 220 с.

7. Прокудін Г.С. Моделі і методи оптимізації перевезень у транспортних системах / Г.С. Прокудін [Текст] . – К.: НТУ, Монографія. – 2009. – 224 с

8. Козлюк І.О. Транспортна стратегія як інструмент розвитку економіки України / І.О. Козлюк [Текст] // Проблеми транспорту. – 2006. – Вип. 3. – 27 – 35 с.

9. Зеркалов Д.В. Транспорт України / Д.В. Зеркалов [Текст] // Довідник. - К.: Основа, 2002. -416 с.

© Прокудін Г.С., Прокудін О.Г., Чурайленко О.А.,
Дудник О.С., Омаров Д.М.

РОЗДІЛ 5. ТЕОРІЯ І МЕТОДИКА УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМ ЗАХИСТОМ НАСЕЛЕННЯ ТА ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ

5.1. Оцінка ролі підприємств в регіональному механізмі соціального захисту населення

Провідним чинником недостатньої базової соціальної захищеності населення залишаються низькі доходи основної маси працюючих. Соціальні трансферти та посилення їх адресності, безумовно, дещо пом'якшують негаразди. Однак ситуація свідчить про зниження життєвого рівня населення та ролі соціально-трудової сфери в забезпеченні його соціальної захищеності.

Нечіткість меж державної політики забезпечення соціального розвитку дозволяє розглядати її зміст розширено і звужено. У широкому трактуванні соціальний захист населення розглядають як соціальний інститут щодо забезпечення прав людини і безпечного соціального середовища. Це гуманітарна сфера (охорона здоров'я, культура, освіта) і соціальна (регулювання соціальних відносин, доходів громадян, соціального партнерства і соціального діалогу), забезпечення соціальної безпеки. У вузькому сенсі його розглядають як систему законодавчо-правових, економічних та організаційних заходів, щодо гарантування мінімально достатнього рівня життя. Вважаємо, що обмежений підхід не надає можливості для формування цілісної концепції соціального захисту населення, істотно змінює сенс і роль механізму забезпечення соціального захисту населення в суспільному відтворенні. У практичному плані це призводить до згортання соціальних функцій держави, поглиблення майнової нерівності, недотримання роботодавцями трудового законодавства, зниження соціальної ефективності суспільного виробництва (табл. 1, рис. 1).

Згідно наведених даних простежуються наступні тенденції:

- 1) зниження економічної активності суб'єктів господарювання, що відображає зростання рівня безробіття до 9,5%, скорочення середньооблікової чисельності штатних працівників на 963 особи, зростання частки працівників, що перебувають в умовах вимушеної неповної зайнятості до 8%;

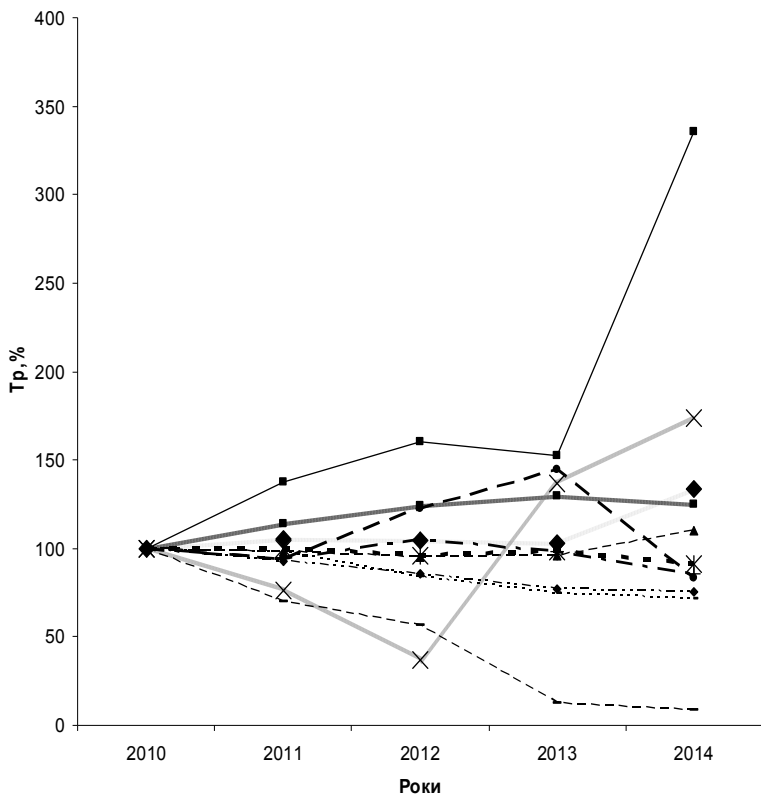
Таблиця 1

Оцінка ролі підприємств в регіональному механізмі
соціального захисту населення

| Показники | Роки | | | | |
|--|--------|-------|-------|-------|-------|
| | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 |
| Рівень безробіття населення за методологією Міжнародної організації праці (МОП), % | 7,1 | 7,5 | 7,4 | 7,3 | 9,5 |
| Співвідношення середньомісячної заробітної плати із законодавчо встановленим прожитковим мінімумом для працездатних осіб (%) | 139,4 | 159,4 | 172,6 | 181,0 | 173,7 |
| Частка заробітної плати і доходів від самозайнятості в доходах домогосподарств, % | 40,6 | 39,9 | 38,7 | 38,8 | 44,7 |
| Кількість працівників, що перебувають в умовах вимушеної неповної зайнятості, % | 4,6 | 3,5 | 1,7 | 6,3 | 8 |
| Частка працівників, зайнятих на підприємствах усіх форм власності, % | 47 | 47 | 45 | 46 | 43 |
| Навантаження на одне робоче місце, осіб/місце | 18 | 17 | 22 | 26 | 15 |
| Співвідношення реальної заробітної плати до попереднього року, % | 111 | 104,5 | 117,3 | 109,3 | 95,1 |
| Середньооблікова чисельність штатних працівників, осіб | 3422 | 3364 | 2885 | 2560 | 2459 |
| Рівень заборгованості з виплати заробітної плати, тис. грн. | 1128,7 | 788,2 | 635,3 | 138,5 | 98,5 |
| Частка внесків на соціальне страхування в витратах та заощадженнях населення, % | 1,0 | 0,9 | 0,8 | 0,7 | 0,7 |
| Витрати громадських організацій та суб'єктів господарювання на благодійну діяльність, тис. грн. | 20,7 | 28,4 | 33,2 | 31,6 | 69,4 |

*система показників розроблена і розрахована автором

** розрахова на за даними Державної служби статистики України



- ◆ Рівень безробіття населення за методологією Міжнародної організації праці (МОП), %
- Співвідношення середньомісячної заробітної плати із законодавчо встановленим прожитковим мінімумом для працездатних осіб, %
- ▲- Частка заробітної плати і доходів від самозайнятості в доходах домогосподарств, %
- × Кількість працівників, що перебувають в умовах вимушеної неповної зайнятості, %
- * Частка працівників, зайнятих на підприємствах усіх форм власності, %
- Навантаження на одне робоче місце, осіб/місце
- + Співвідношення реальної заробітної плати до попереднього року, %
- ... Середньооблькова чисельність штатних працівників, осіб
- - Рівень заборгованості з виплати заробітної плати, тис. грн.
- ◆- Частка внесків на соціальне страхування в витратах та заощадженнях населення, %

Рисунок 1. Динаміка показників соціальної відповідальності підприємств

2) зниження рівня реальної заробітної плати на 4,9 % та співвідношення середньомісячної зарплати до прожиткового мінімуму у 2014 році;

3) скорочення навантаження на одне робоче місце за рахунок збільшення вакансій на сезонних сільгоспроботах;

4) скорочення рівня заборгованості із заробітної плати, яка залишилася тільки по економічно неактивних підприємствах;

5) зниження частки внесків на соціальне страхування у витратах та заощадженнях населення через зростання частки неактивного населення, зниження обсягів добровільного недержавного пенсійного страхування при перерозподілі споживчих витрат домогосподарств.

Роль підприємств в механізмі соціального захисту кількісно характеризують частка працівників, зайнятих на підприємствах усіх форм власності, яка впродовж досліджуваного періоду знизилася з 47% до 43%, витрати громадських організацій і суб'єктів підприємницької діяльності на благодійну діяльність, які зросли втричі під впливом пожертв на відновлення технічних засобів і матеріальне забезпечення військовослужбовців, внески на соціальне страхування та рівень сплати податків до бюджету.

Соціальний захист населення на рівні підприємства реалізується через трудові відносини та систему оплати праці. Розрізняють базовий соціальний пакет, який гарантується чинним законодавством (рівень мінімальної заробітної плати, соціальна допомога з тимчасової втрати працездатності, інші види пільг щодо оподаткування доходів чи соціальних компенсаційних виплат, умови праці, які регламентуються трудовим кодексом тощо) і додатковий – соціальні програми для працівників, які реалізовує підприємство (недержавне медичне і пенсійне страхування, система винагород та преміювання за результатами діяльності, допомоги понад граничний рівень працівникам і пенсіонерам, навчання за рахунок коштів працедавця, організація дозвілля для працівників і членів їх сімей, матеріальне та моральне заохочення, екологічні та соціальні проекти місцевого значення тощо). Проте, у Монастириському районі підприємства не застосовують додатковий пакет, навіть базовий суттєво наближається до мінімальних соціальних гарантій, про що свідчить підвищення частки вимушеної часткової зайнятості.

Необхідно враховувати роль регіонального механізму соціального захисту у суспільному відтворенні та розвитку. Заходи щодо соціального захисту як працездатного, так і непрацездатного населення впливають на відносини виробництва, розподілу, обміну і споживання. На стадії виробництва це зайнятість населення як визначальна форма соціальної захищеності особи та умова формування робочої сили певної якості. Також це відрахування в державні позабюджетні централізовані соціальні фонди і виплати з них. Кошти, отримані населенням у формі заробітної плати і соціальних виплат, реалізуються на фазі обміну, забезпечуючи певний обсяг споживчого попиту і підтримуючи його стійкість, знижуючи ймовірність криз перевиробництва, стабілізуючи економіку країни.

Регіональний механізм соціального захисту населення суттєво впливає на розподіл і споживання суспільного продукту. Перерозподіл через бюджет доходів, отриманих в результаті пофакторного їх розподілу в ринковій економіці, спрямовано на зменшення соціальної нерівності та майнової диференціації, гарантоване споживання основних життєвих благ, забезпечення суспільно необхідного рівня відтворення робочої сили та купівельної спроможності малозабезпечених, формування попиту домогосподарств як складової сукупного попиту.

Механізм соціального захисту населення діє як вмонтований соціальний та економічний стабілізатор суспільства. Разом з іншими важелями він сприяє згладжуванню амплітуди спадів і підйомів в економіці. Потрібно зважати на те, що здійснюючи вплив на структуру доходів та споживання через програми соціального забезпечення, уряд регулює норму споживання і заощадження. Хочемо підкреслити надзвичайно важливий і більш глибинний економічний аспект, пов'язаний з об'єктивною необхідністю функціонування механізму соціального захисту населення в умовах ринкової системи господарювання. Цей аспект поки що ігнорується в дослідженнях як вітчизняних, так і зарубіжних науковців. Він пов'язаний із необхідністю розмежування в поділі праці двох зовні подібних, але суттєво відмінних складових.

Поділ праці проявляється у формі первинних спеціалізації і кооперування між основними суб'єктами ринку (фірмами і підприємствами), а також між галузями, регіонами, країнами

(вторинний поділ). Він передбачає обмін результатами виробництва у товарній (вартісній) формі, а отже здійснюється на основі ринкових принципів і механізмів. Одночасно поділ праці проявляється у формі техніко-технологічного («виробничого») поділу праці в рамках окремих фірм і підприємств між різними працівниками. Обмін результатами діяльності в процесі такого поділу не набуває товарної (вартісної) форми і не є ринковим за своєю глибинною сутністю. «Обидва поділи, – зазначав М. Блауг, – здаються схожими тим, що пов'язані із спеціалізацією, а насправді суттєво відрізняються. Міжфірмовий поділ праці координується ринковим механізмом, а внутрішньо фірмовий – розпорядженнями, бо комерційне підприємство, як учив нас Р. Коуз, – це фактично островки неринкового управління, що плавають в океані ринкових трансакцій» [1, с.52].

За такого підходу логічно впливає виключно важливий момент. Він полягає в тому, що відносини на рівні «підприємство – підприємство» прямо і безпосередньо регулюються ринком. Відносини ж на рівні «власник (менеджер) – працівник» ринком регулюються лише опосередковано, проте прямо і безпосередньо управляються неринковими (адміністративними, владними, неекономічними) важелями. Це означає, що поділ доданої вартості між підприємцями і найманими працівниками визначається не стільки ринковими, скільки позаринковими чинниками. Саме ця обставина, на наш погляд, надала підстави Д. Рікардо стверджувати, що низька заробітна плата є лише іншою назвою високого прибутку.

Виникає необхідність позаринкового втручання держави (суспільства) у сферу відносин власники – наймані працівники. Німецькі ордоліберали в соціально-економічній політиці чітко виділяли «політику порядку» (ринковий, конкурентний порядок між фірмами) і «політику регулювання» (встановлення і підтримання принципів і правил у відносинах різних агентів у межах фірм). Необхідно чітко розмежовувати ці два аспекти в рамках єдиної соціально-економічної політики. Тільки на такій основі можливе формування як здорового конкурентного ринкового середовища, так і надійного, цивілізованого соціального захисту найманих працівників. У практичному плані такий підхід до трактування соціального захисту і регулювання відносин у соціально-економічній сфері унеможливив би

існування ситуації, коли поряд із надбагатством існує бідність і злидні, у т.ч. працюючих.

Впливає надзвичайно важливий і актуальний висновок: механізм соціального захисту населення має розглядатися не як штучне утворення, надбудоване над ринковою системою господарювання і яке має виключно чи переважно суб'єктивний характер (що не завжди відповідає її суті та вимогам), а як іманентно притаманний і неодмінний елемент системи господарювання, що базується на поділі праці, обміні результатами господарювання на основі принципу еквівалентності у відносинах між фірмами (підприємствами) і принципі соціальної справедливості (солідарності) у відносинах між суб'єктами економічної діяльності в межах підприємств (фірм). Параметри («коридори свободи») в останніх має встановлювати держава (суспільство) і чітко контролювати їх неухильне виконання (соціальні стандарти, тривалість робочого дня, умови охорони праці тощо).

Потрібний оптимальний підхід до збалансування інтересів соціуму. Високий рівень зрівнялівки в процесі розподілу і перерозподілу суспільного продукту підриває мотиви і стимули до інтенсивної праці та підприємницької діяльності. У кінцевому підсумку гальмує економічне зростання та розвиток суспільства. Але до таких же, або й ще більших негативних наслідків веде надмірна, об'єктивними чинниками не зумовлена диференціація в доходах. Вона спотворює структуру платоспроможного попиту і тим самим нівелює його позитивний вплив на виробництво, а отже економічне зростання та розвиток соціуму.

Окрім негативних соціальних, психологічних, політичних аспектів, що зумовлюються поляризацією суспільства, вона має також негативний економічний вимір. Концентрація доходів у незначній частині суспільства веде до порушення гармонії у попиті на товари. За умов рівномірного розподілу доходів у зростанні попиту також була б рівномірність. Оскільки ж в більшій мірі зростають доходи багатих, то зростає попит на предмети розкоші, у т.ч. на імпортні товари та послуги. В результаті занепадають цілі виробництва й галузі, зростає безробіття, скорочуються доходи і споживання широких верств, що в свою чергу призводить до спаду виробництва. Внаслідок цього настає постійне недоспоживання, яке тягне за собою стагнацію економіки, економічні кризи. Неправильний розподіл

доходів (разом із витоком тіньових надприбутків за кордон) у значній мірі зумовлює кризовий стан українського суспільства.

Ситуація обтяжена військовими діями на сході країни, значним падінням економіки, зростанням інфляції. Суттєво скорочуються видатки держави, у т.ч. соціальні [2]. Посилиться їх адресний характер.

Суспільство очікує реалізації принципу соціальної справедливості. Реформи є необхідними, однак за катастрофічної девальвації гривні, скорочення зайнятості та доходів громадян поширюється і поглиблюється бідність. За таких умов актуалізується проблема виконання механізмом соціального захисту населення ролі стабілізатора соціально-економічної і політичної ситуації [3-6]. Для поглибленого аналізу стрімких процесів в Україні, соціальних наслідків 2014 р. потрібна достатня статистична база, якої наразі бракує.

Сучасні тенденції спонукають до пошуку нової парадигми суспільного розвитку і соціальної політики як його одного з його механізмів. У питаннях регулювання рівня диференціації доходів потрібно прагнути до встановлення оптимуму. Він визначається під впливом як об'єктивних, так і суб'єктивних чинників. До соціального захисту варто підходити не лише як до перерозподілу національного продукту на користь малозабезпечених, а й як комплексу заходів соціально-економічного характеру щодо регулювання суспільних відносин з метою підвищення макроекономічної і політичної стабільності, недопущення поглиблення соціальної нерівності.

Список використаних джерел

1.Блауг М. Економічна теорія в ретроспективі / М. Блауг ; пер. з англ. І. Дзюб. – К.: Основи, 2001. – 670 с.

2.Проект держбюджету – 2015 // Щотижневик «Дзеркало тижня». № 50 (196), 27 грудня 2014 р. – С.11.

3.Державне регулювання економіки/ І. Михасюк, А. Мельник, М. Крука, З. Залога/ заред. д-раекон. наук., акад. АНВищої школи України І.Р. Михасюка]. – Львів: Українські тех-нології, 1999. – 640 с. – (Львівський національний університет ім. ІванаФранка).

4.Батченко Л.В. Формування системи соціального захисту України та її складових: зб. наук. праць ДонДУУ "Проблеми підвищення ефективності управління інноваційними проектами та об'єктами інтелектуальної власності"/ Л.В. Батченко, М.М. Деліні. – Донецьк, 2008 – Т. 9, вип. 98. – С. 10-21.

5. Деліні М.М. Обґрунтування та напрямки удосконалення механізму державного управління системою соціального захисту України: [Сборник научн. трудов по материалам международной научно-практической конференции" Научные исследования и их практическое применение. Современное состояние и пути развития 2009", Том1.](г. Одесса, 5-17 октября 2009 г.) / М.М. Деліні. – Одесса: Черноморье, 2009. – С. 58-60.

6. Загальнообов'язкове державне соціальне страхування та пенсійне забезпечення у цифрах і фактах. – К., 2008. – 132 с.

© Мазур І.М., 2016

5.2. Розвиток компетенцій персоналу і зміна ролі кадрового менеджменту у формуванні людського потенціалу підприємства

Наразі в світі в цілому, і в Україні зокрема, відбувається перехід від індустріальної економіки — до інформаційного суспільства. В Україні і за рубежом, з'являється все більше прихильників розуміння економічного розвитку як, насамперед, людського розвитку, розширення функцій і потенцій людини, нагромадження людського потенціалу і його використання в розширеному відтворенні в інтересах кожного члена суспільства.

Розроблена Хансом Хінтерхубером і Вольфганом Поппом «модель компетентності в стратегічному управлінні» являє собою каталог для систематизації всіх, у тому числі й нових вимог, які висувуються до управлінського персоналу. Відповідно до цього каталогу компетентність керівництва є сумою наступних компонентів: функціональної компетентності, ситуативної, інтелектуальної і соціальної компетентності. Їхні дослідження продовжив і розвинув С. Уїддет [1].

Функціональна компетентність — це знання про технологію, маркетинг, контролінг, а також придбання й засвоєння косих функціональних (професійних) знань, готовність менеджерів до навчання. Ситуативну компетентність відносять до вимог до керування, які обумовлені специфікою різних фаз життєвого циклу підприємства (створення, зростання тощо).

Інтелектуальна компетентність припускає наявність аналітичного мислення в комбінації з умінням мислити в категоріях комплексних зв'язків.

Соціальна компетентність охоплює комунікаційні й інтегративні здатності керівників, що проявляються як у внутрішньо-фірмовій діяльності, так і при взаємодії з оточуючим середовищем.

Ситуативну компетентність відносять до таких вимог до управління, які обумовлені специфікою різних фаз життєвого циклу підприємства (створення, зростання тощо).

На думку авторів цієї моделі, функціональна і ситуативна компетентність характеризує професіоналізм, а інтелектуальна й соціальна — психологічну самостійність керівника. Вони повинні диференційовано проявлятися у топ менеджерів у залежності від їхнього ієрархічного рівня і специфіки конкретної ситуації.

Значення кожної компетентності не викликає сумнівів, проте, дискусійним можна назвати питання чіткого визначення кожного виду компетентності, особливо — соціальної компетентності. Так, деякі вчені під соціальною складовою мають на увазі функції управління виробничим об'єктом як соціальним організмом, у якому специфічно переломлюються основні характеристики суспільства, особливості й завдання певного етапу розвитку. Конкретний зміст цих функцій складає спрямований вплив керівника на вирішення соціальних проблем, властивих об'єкту управління, взаємини між його помітними соціальними елементами, між об'єктом і його соціальним середовищем.

Отже, сьогоdnішній дипломований фахівець підприємства повинен мати гарні знання, стратегічне мислення, заповзятливість, широку ерудицію, адаптивність і високу культуру.

Розуміючи, наскільки цінним є потенціал таких людських якостей, компанії перетворюють їх у людський капітал [3].

Як відомо, кадри — найцінніший ресурс підприємства. Таким чином, їх кількість, кваліфікація, розстановка, перерозподіл та забезпечення матеріального заохочення значною мірою визначають економічні результати роботи підприємства. Незалежно від того, скільки часу і коштів вкладається в нові технології або системи, саме люди і те, що вони роблять (та виробляють), і є запорукою успіху.

Таким чином, людські ресурси як основа трудового потенціалу — це сукупність робітників з кваліфікацією до виробництва (розробки або підтримки) продукту чи послуги

(сервісу). Тому бажаючих працювати і прийнято вважати робочою силою [3].

Ще Ф. Тейлор звернув увагу на людський потенціал у процесі виробництва й довів його значимість, поклавши початок численним експериментам з дослідження вирішальної ролі людини у виробництві, науковій організації праці.

Альтернативні погляди розкриваються в роботах П. Друкера, М. Фрідмена тощо, які продовжують традицію Й. Шумпетера та Л. Мізеса. Майбутнє суспільство П. Друкера — це суспільство знань, в основі якого ринкова інноваційна підприємницька економіка, адже сама держава, на його думку, неефективно використовує ресурси та загрожує свободі підприємництва.

В Україні питання про підвищення кваліфікації на багатьох підприємствах не ставиться, хоча дефіцит кваліфікованих кадрів перетворився в серйозну проблему. При цьому потенціал навчальних закладів ще недостатньо використовується для надання додаткових освітніх послуг місцевому співтовариству.

Таким чином позначилося зниження якості кадрового потенціалу вітчизняних підприємств, обумовлене відтоком професіоналів і старінням колективів. Пік втрати кваліфікованих кадрів припав на 1994-1996 рр. Проте, не компенсоване вибуття тривало й у період відбудовного росту. До початку 2005 р. чисельність зайнятих на підприємствах промисловості скоротилася більш ніж удвічі. Найбільші кадрові втрати понесли верстатобудування, радіоелектроніка, виробництво інструмента й прецизійного встаткування, а також наукомісткі галузі. В машинобудуванні та металообробці з 1991 р. до 2014 р. кількість кваліфікованих робітників скоротилася в п'ять разів (що прямо позначилося на здатності країни самостійно виготовляти встаткування, необхідне для модернізації виробництва [4].

Наразі актуальними постає питання вдосконалення кадрової роботи при формуванні кадрового потенціалу підприємств у кризових умовах функціонування ринкової економіки й окресленні методичні проблеми формування персональних компетенцій персоналу в інформаційній економіці. Необхідно визначити ключові моменти вдосконалення системи управління людським потенціалом у зв'язку з впровадженням результатів науково-технічного прогресу у виробничу та управлінську діяльність підприємств.

Роль кадрових служб і нові ролі та компетенції для співробітників, управління людським потенціалом взагалі і персоналом зокрема досліджувалися в роботах іноземних фахівців (М. Армстронг, Г. Дреслер, Р. Марр, Е. Мейо, М. Мескон, Д. Сульє, Ф. Тейлор, А. Файоль, Г. Шмідт) і вітчизняних науковців (О. Грішнова, Д. Богиня, Е. Лібанова, Л. В. Балабанова, В. А. Савченко, В. О. Шишкін, С. Шекшня, Д. Черваньов, Ф. Хміль, А. Шегда, Г. Щокін, Т. Білорус тощо).

Раніше на відділи кадрів були покладені тільки функції з приймання й звільнення працівників, а також з організації їх навчання, підвищення кваліфікації й перепідготовки. Нерідко останні з функцій виконували відділи підготовки кадрів (технічного навчання).

Для ефективного управління персоналом і забезпечення нормальних умов роботи персоналу необхідно вміти проводити соціально-психологічну діагностику, аналіз і регулювання групових і особистих взаємин, відносин керівника й підлеглих, управляти виробничими й соціальними конфліктами й стресами, планувати потреби в персоналі і їх ділову кар'єру, управляти трудовою мотивацією [5].

При переході до ринку вирішення цих проблем висувається на перший план і в їхньому вирішенні зацікавлене кожне підприємство. Наразі працівники кадрових служб не завжди виявляються в змозі запропонувати керівникам організацій ефективні вирішення проблем, пов'язаних з управлінням персоналом [6].

Дослідження закордонної практики показують, що відділи *HR* займають важливе місце в системі управління організації. Це викликане високопрофесійним кадровим складом цих служб. Із кожних 10 працівників 6 - 7 становлять фахівці, психологи, економісти, фахівці в області трудових відносин тощо. Зростаюче значення цих служб відбилося на службовому статусі їх керівників. За даними [7] на 1992 р. 43% начальників кадрових служб американських фірм займали пости віце-президентів, а 32% входили в ради директорів. На початку 1970-х рр. відповідні показники були на рівні 27%. У Японії пост віце-президента компанії займає 51% керівників кадрових служб, а в Італії — 20% [8].

Усе перераховане вказує, наскільки повинні змінитися функції кадрових служб в умовах реформування економіки, коли

відбувається відхід від ієрархічного управління, практично необмеженої влади — до ринкових взаємин,

У цьому зв'язку виникає питання: як змінити, реорганізувати кадрову службу підприємства, які функції вона повинна виконувати, які навички й знання потрібні працівникам цієї служби?

Транснаціональні корпорації нагромадили найбільший досвід управління персоналом. Їхні відділи управління людськими ресурсами (*HR*) займаються широким комплексом питань і відіграють ключову роль у розвитку організації. Узагальнений аналіз роботи відділів *HR* транснаціональних корпорацій дозволяє побудувати деяку модель управління персоналом [9].

Першим етапом моделі при формуванні штату є розробка й реалізація кадрової політики, що включає планування, відбір, наймання, розміщення співробітників, які зможуть виконати майбутню роботу. Для цього необхідно почати з аналізу посади (роботи). Щоб зробити це, працівники кадрової служби повинні:

- знати способи збору даних для аналізу робіт і як складати форми опитувальних листів;
- уміти описати дану посаду (роботу);
- обробляти результати, конкретно використовувати методи обробки;
- складати карти специфікації робіт, де необхідно вказати необхідні навички, вміння й досвід.

Другим етапом є професійний відбір. Щоб виконати цю функцію працівники кадрової служби повинні самі мати уяву про існуючі методи відбору кандидатів і дати правильні рекомендації з їхнього використання лінійним керівникам.

Третім етапом у роботі з управління персоналом є розробка ефективної системи мотивації, тобто впорядкування оплати всередині підприємства й інших видів мотивації (планування кар'єри, участь в управлінні тощо) до виконання роботи. При цьому керівник, що несе відповідальність за управління персоналом, повинен бути ознайомлений із сучасними концепціями мотивації, відповідно до яких у людини існує безліч потреб: не тільки матеріальні, але й такі як визнання, приналежність до певної групи, самореалізація тощо (тобто вторинні за А. Маслоу), які є сильними стимулами, що спонукують до роботи, але, однак не можуть бути задоволені

тільки за допомогою грошей. Проте, оскільки наразі в Україні, гроші є найважливішим мотиватором, остільки кадрова служба повинна брати активну участь у розробці системи оплати праці на підприємстві [10].

Четвертий етап — оцінка виконання, яка є важливою функцією в управлінні персоналом. Логічно ця частина роботи базується на результатах робочого аналізу, де визначається зміст роботи й вимоги до персоналу. На підприємстві для оцінки виконання можуть використовуватися різні методи, але які саме — необхідно вирішувати разом із працівниками кадрових служб.

При поганому виконанні роботи необхідно знайти причину й визначити, які зміни в системі управління персоналом слід зробити:

- переглянути вимоги до набору персоналу,
- проводити перенавчання,
- змінити систему мотивації тощо.

Усе вищесказане показує, наскільки повинні змінитися функції кадрових служб в умовах реформування економіки, коли відбувається перехід до ринкових взаємин [8].

Таким чином, крім основних функцій управління, у керівника кадрової служби можна виділити дві додаткові: координацію і роботу з кадрами.

1. Координація. Він діє як координатор в області управління персоналом і повинен входити до складу вищого керівництва підприємства.

2. Робота з кадрами. Відбір, наймання, навчання, оцінка виконання, розробка систем винагороди, планування кар'єри. Крім того, організація й керівництво спеціальними програмами (здоров'я й безпека, конфлікти і стреси, вихід на пенсію тощо) [14].

Виконання розширеного переліку функцій дозволить керівникам кадрових підрозділів більш чітко планувати кадровий потенціал підприємства й приймати в його формуванні й розвитку саму безпосередню участь. Таким чином, для реалізації програми підвищення кадрового потенціалу керівник кадрової служби може й повинен сам удосконалювати свій управлінський потенціал.

Значною мірою зміни в роботі кадрових служб (в частині змістовного наповнення, розширення функцій, компетенцій,

влади і відповідальності) пов'язані з переходом від індустріальної економіки до інформаційного суспільства [8].

Для цього треба визначити, що ж насправді в ринкових умовах є критерієм ефективності функціонування підприємств?

В міру ослаблення централізованої системи управління економікою і розвитком ринкових відносин, перед вітчизняними підприємствами почали вставати принципово нові завдання в управлінні персоналом, а саме:

- вивчення й аналіз ринку праці;
- визначення поточної й перспективної потреби в персоналі з урахуванням можливих змін на ринку праці;
- питання стимулювання праці й кадрової політики, що виражаються в процесі й формі наймання;
- визначення професіональних персональних компетенцій співробітників;
- розробка індивідуальних планів кар'єри.

Вирішення цих завдань вимагає зовсім інших навичок, ніж ті, що були достатні для ведення кадрового діловодства і складання звітів [6].

Важливим завданням досліджень людського потенціалу є уточнення нагальних питань вдосконалення кадрової роботи при формуванні цього потенціалу підприємств у ринкових умовах і окреслення методичних проблем формування персональних компетенцій персоналу в інформаційній економіці. Необхідно визначити ключові моменти вдосконалення системи управління людським потенціалом у зв'язку з впровадженням результатів науково-технічного прогресу у виробничу та управлінську діяльність підприємств.

Майбутні зміни в управлінні трудовими ресурсами викликані такими чинниками:

1. Зміни в структурі кадрів (у співвідношення чисельності керівників і рядових виконавців, робітників, зайнятих ручною і механізованою працею, постійних, сезонних, тимчасових робітників; зайнятих повний і неповний робочий день (тиждень), у співвідношення різних професій і фахової підготовки, компетенцій, тощо) [8].

2. Імовірне зростання мобільності персоналу з відповідними наслідками і змінами в менеджменті персоналу.

3. Застосування новітніх технологій, які неодмінно вимагатимуть інвестування інновацій [12].

4. Інформаційні та телекомунікаційні технології створюють можливості для нових форм організації трудового процесу. У науковий оборот увійшли терміни «віддалена робота» (*remote work*), «телеробота» (*telework, telejob*), «теледоступ» (*telecommuting*).

5. Ми можемо вірогідно прогнозувати розширення сфер застосування асесмент-технологій, аутстафіngu і аутсорсингу, фрілансертства (само-зайнятості), переосмислення і формування мотиваційних умов, збільшення плинності та мобільності кадрів тощо [8].

6. Такі зміни, як орієнтація на потребі ринку, а не на виробництво, перехід від традиційної технології до гнучких наукомістких виробничих комплексів, робототехніки, характеризують перехід від індустріальної до інформаційної економіки. Звужуються сфери класичної зайнятості. Змінюється і зміст і форма організації праці через інтелектуалізацію трудової діяльності, появу віртуальних організації, розширення сфер застосування телероботи, асесмент-технологій, аутстафіngu, аутсорсингу, фрілансертства.

Очевидно, що застосування зазначених видів виконання роботи вимагатиме нових компетенцій виконавців і нових функцій *HR*-служб при управлінні зазначеними працівниками.

Таким чином, людський капітал, опосередкований через компетентність персоналу, посідає провідне місце серед конкурентних переваг підприємства, а отже, аналіз і оцінка персоналу є найважливішою умовою успішного лідерства будь-якої організації. Без інвестицій у персонал, в його нові компетенції, забезпечення конкурентних переваг неможливо.

Отже, вимір ефективності діяльності співробітників компанії важливий для втримання конкурентної позиції на ринку. Проте, слід урахувати, що універсального підходу до визначення вартості людського капіталу комерційних підприємств наразі не існує.

Значною мірою зміни в роботі кадрових служб (в частині змістовного наповнення, розширення функцій, компетенцій, влади і відповідальності) пов'язані з переходом від індустріальної економіки до інформаційного суспільства.

Виконання розширеного переліку функцій дозволить керівникам кадрових підрозділів більш чітко планувати кадровий потенціал підприємства й приймати в його формуванні й

розвитку саму безпосередню участь. Таким чином, для реалізації програми підвищення кадрового потенціалу керівник кадрової служби може й повинен сам удосконалювати свій управлінський потенціал.

Діяльність служби управління персоналом у період економічної кризи повинна бути спрямована, насамперед, на оптимізацію чисельності персоналу, формування і розвиток кадрового ядра. У цьому полягає сутність інноваційної кадрової політики, яка повинна бути активною й ефективною.

Служба управління персоналом повинна володіти інструментами діагностики, зворотним зв'язком із персоналом, кадровими програмами, спрямованими на втримання, закріплення й розвиток кадрового ядра колективу. Система управління персоналом повинна прив'язуватися до системи планування зарплати і мотивації.

Використання різних форм стимулювання й мотивації праці дозволить керівництву організації згуртувати колектив, підвищити професійну підготовку персоналу і забезпечити вихід із кризової ситуації за рахунок відбору і впровадження варіантів інноваційних проектів.

Наразі можна констатувати:

1. Діяльність служби управління персоналом у період економічної кризи повинна бути спрямована, насамперед, на оптимізацію чисельності персоналу, формування й розвиток кадрового ядра. У цьому полягає сутність антикризової кадрової політики, яка повинна бути активною й ефективною.

2. Значною мірою зміни в роботі кадрових служб (в частині змістовного наповнення, розширення функцій, компетенцій, влади і відповідальності) пов'язані з переходом від індустріальної економіки до інформаційного суспільства.

3. Виконання розширеного переліку функцій дозволить керівникам кадрових підрозділів більш чітко планувати кадровий потенціал підприємства й приймати в його формуванні й розвитку саму безпосередню участь. Таким чином, для реалізації програми підвищення освітньо-кваліфікаційного кадрового потенціалу керівник кадрової служби може й повинен сам удосконалювати свій управлінський потенціал.

4. Служба управління персоналом повинна володіти інструментами діагностики, зворотним зв'язком із персоналом, кадровими програмами, спрямованими на втримання,

закріплення й розвиток кадрового ядра колективу. Система управління персоналом повинна прив'язуватися до системи планування зарплати і мотивації.

5. Використання різних форм стимулювання й мотивації праці дозволить керівництву організації згуртувати колектив, підвищити професійну підготовку персоналу й забезпечити вихід із кризової ситуації.

6. Отже, найважливішим фактором успіху стає безперервне теоретичне і практичне навчання і перенавчання керівників. Система підготовки, перепідготовки й профорієнтації кадрів повинна стати важливим блоком стратегії управління людським потенціалом конкретного підприємства і всієї інфраструктури ринку праці, що реалізують функції формування конкурентоспроможності працівників при переході до ринку, підтримки якісної збалансованості попиту та пропозиції робочої сили і, в остаточному підсумку, ця система прийматиме ефективній реалізації активної політики зайнятості.

Особливе місце при впровадженні різних змін, які відбуваються в організаціях, займає керівник, який посідає певну посаду й має владу. Використовуючи її, керівник впливає на підлеглих аби вони найбільше успішно виконували свою роботу. Для цього керівник повинен бути лідером [10].

З викладеного можна зробити такі висновки:

1. Розвиток ринкових відносин, глобалізація економіки, вихід на міжнародні ринки посилюють конкуренцію, що обумовлює більш високі вимоги до персоналу організації. Знання, уміння, навички персоналу набувають вирішального значення при досягненні стратегічних цілей організації.

2. Діяльність служби управління персоналом у період економічної кризи повинна бути спрямована, насамперед, на оптимізацію чисельності персоналу, формування й розвиток кадрового ядра. У цьому полягає сутність антикризової кадрової політики, яка повинна бути активною й ефективною.

3. Служба управління персоналом повинна володіти інструментами діагностики, зворотним зв'язком із персоналом, кадровими програмами, спрямованими на втримання, закріплення й розвиток кадрового ядра колективу.

4. Такі зміни, як орієнтація на потреби ринку, а не на виробництво, перехід від традиційної технології до гнучких наукомістких виробничих комплексів, робототехніки,

характеризують перехід від індустріальної до інформаційної економіки. Звужуються сфери класичної зайнятості. Змінюється і зміст і форма організації праці через інтелектуалізацію трудової діяльності, появу віртуальних організацій, розширення сфер застосування асесмент-технологій, аутстафінгу, аутсорсингу, фрілансерства.

5. В час, коли загострення конкуренції та ритм праці виснажують персонал і скорочують шанси подальшого перебування робітників в організації, система управління персоналом повинна прив'язуватися до системи планування зарплати. Наразі відбувається переосмислення і формування мотиваційних умов, збільшення плинності та мобільності кадрів тощо. Використання різних форм стимулювання й мотивації праці дозволить керівництву організації згуртувати колектив, підвищити професійну підготовку персоналу й забезпечити вихід із кризової ситуації.

Соціально-економічні перетворення висувають потребу у розробці та застосуванні нових підходів до оцінки і розвитку кадрового потенціалу та системи управління людським потенціалом в цілому через тенденції в змінах, викликаних застосуванням нових революційних технологій.

Список використаних джерел

1. Уиддет С. Руководство по компетенциям [Текст] : пер. с англ. / Стив Уиддет и Сара Холлифорд. – М. : Изд-во ГИППО, 2008. – 228 с.

2. Грішнова О. А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки. Монографія [Текст]/ О. А. Грішнова. — К.: Т-во «Знання», 2001. — 254 с.

3. Верхоглядова В. І. та ін. Управління розвитком людських ресурсів: [монографія] [Текст] / В. І. Верхоглядова, С. Б. Ільвіна, Н. А. Іваннікова, О. В. Лавріченко – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2008. – 317 с.

4. Заславська Т. І. Людський потенціал у сучасному трансформаційному процесі [Текст] / Т. І. Заславська // Суспільні науки й сучасність. – 2005. – № 3. – С. 5-16.

5. Аксенова О. А. Теоретические и методологические проблемы инновационных проектов, связанных с инвестициями в человеческий капитал // Материалы X Всероссийской конференции по проблемам науки и высшей школы. — Спб.: Издательство Санкт-Петербургского Политехнического университета, 2006. - С. 56-60.

6. Білорус Т. В. Стратегічне управління кадровим потенціалом підприємства: Монографія [Текст]. - Ірпінь: Національна академія Державної податкової служби України, 2007. - 256 с.

7. Журавлев П. В. Мировой опыт в управлении персоналом. Обзор зарубежных источников / П. В. Журавлев – К.: КНЕУ, Бібліотека Ecolver.- 2010. – 218 с.

8. Ульрих Д. Эффективное управление персоналом: новая роль HR-менеджера в организации: Пер. с англ./ Д. Ульрих – М.: ООО «И.Д. Вильямс», 2007. – 304 с.

9. Беззубка Л. В. Трудовий і кадровий потенціали: Монографія [Текст] / Л. В. Беззубка., Л. О. Гончарова, Б. І. Беззубка. - Донецьк: Прес-норд, 2008. - 348 с.

10. Жаворонкова Г. В. Управління знаннями в сучасному інформаційному суспільстві [Текст] / Г. В. Жаворонкова, С. Ю. Мирончук // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури: Зб. наук. робіт. Вип. 19. - К.: НАУ, 2008. - С. 63-67.

11. Критский М. М. Человеческий капитал [Текст] / М. М. Критский. – Л.: Изд-во ЛГУ, 2011. – 248 с/

12. Корпоративне управління в Україні: інтелектуальний капітал, персонал, якість: [Монографія] [Текст] / За ред. В. І. Щелкунова, Г. В. Жаворонкової. - К.: Наукова думка, 2010. – 386 с.

13. Сидорко Н. Л. Роль інвестицій у формуванні людського капіталу (методологічний аспект) [Текст] / Н. Л. Сидорко // Бізнес-Навігатор. Науково-виробничий журнал. - 2010. -№2. - С.11-12.

14. Никитин Ю. А. Компетентностный подход и инновационные компетенции персонала как основа инновационного развития организации / Ю. А. Никитин, В. Г. Рукас-Пасичнюк // Актуальні проблеми економіки.- 2014.- № 12 (162).- С. 48-57.

15. Лісогор Л. Оптимізація професійно-кваліфікаційних параметрів як умова підвищення конкурентоспроможності робочої сили в Україні // Україна: аспекти праці. — 2003. — № 3.

© Скібіцький О.М., 2016

5.3. Мобілізація ресурсів і розвиток людського потенціалу авіапромислової галузі України в умовах впровадження інновацій

Наукові дослідження та практика функціонування авіапромислових підприємств України показують, що ефективність управління виробництвом і збутом визначається наявністю сприятливого клімату для розвитку інноваційно-інвестиційних процесів, інтелектуального потенціалу, інформаційних технологій і рівнем методичної ґрунтованості, продуктової, інноваційної і маркетингової політики підприємства. Реалізація цих напрямів вимагає інтеграції зусиль

та інтересів суб'єктів на превентивному антикризовому управлінні в частині беззбиткового виробництва і отримання на цій основі усталених прибутків, зміцнення фінансової стійкості.

Негативною особливістю цільових програмних документів розвитку галузі є те, що із них не представляється можливим визначити, які літаки і в якій кількості необхідно мати для задоволення потреб у середині країни; яку авіаційну продукцію можна запропонувати на закордонний ринок; відсутній прогноз технічного стану існуючого парку літаків на найближче майбутнє.

Здатність підприємства забезпечувати достатній рівень інноваційної активності без порушення стабільності виробництва визначається наявністю і комбінацією низки чинників (їхнім синергізмом), що є об'єктами періодичного моніторингу, результати якого лягають в основу реалізованого інноваційного управління виробництвом і наданням авіаремонтних послуг, опрацювання стратегії авіа-будівельного підприємства.

Стратегічне управління в будь-якому випадку має бути інноваційним. Воно покликане забезпечувати, як ефективну взаємодію організації із зовнішнім середовищем, так і обопільну корисну взаємодію людини з організацією.

Починаючи з Й. Шумпетера, який вважається засновником наукових розробок з вивчення інноваційних процесів, теоретичні і практичні проблеми інноваційного розвитку, управління інноваційним потенціалом, впливу інновацій на економічний розвиток досліджувалися в наукових працях багатьох закордонних і вітчизняних учених.

Не дивлячись на це, наразі не існує однозначного трактування категорії «інноваційний потенціал підприємства», а отже, подальшого вирішення й уточнення вимагають: визначення самого цього поняття, методика оцінки інноваційного потенціалу, визначення стратегії й інноваційної політики авіабудівельного підприємства тощо.

Наразі існує значна кількість формулювань самого поняття досліджуваної категорії, що призводить до проблем при розробці науково-практичних рекомендацій щодо використання інноваційного потенціалу.

Наразі вчені визначають 4 основних підходи до визначення категорії і трактування напрямків використання самого інноваційного потенціалу.

Так, відповідно до ресурсного підходу — це загальна сукупність всіх ресурсів, призначених для перебігу інноваційного процесу. Склад ресурсів різні автори визначають по-різному.

Отже, крім науково-технічних, інформаційних, матеріальних (фінансових), відносять виробничі й інтелектуальні ресурси [1], кадрові й інфраструктурні ресурсні складові [2].

Пропонується крім самих ресурсів урахувати «каталізатори», як умови, які націлені на більш ефективне (економічне і оптимальне) використання інноваційних ресурсів.

До визначення інноваційного потенціалу — це його характеристика, як заходу до здійснення інноваційної діяльності [3]. А. А. Бовін, визначає, що інновації опрацьовуються як самотужки в підрозділах НДДКР, так і можуть здобуватися у вигляді ноу-хау, ліцензій, патентів, тобто зосереджується на готовності і спроможності самого підприємства до впровадження нововведень. Це основа другого підходу [4, с. 207].

Третій підхід орієнтований на визначення інноваційного потенціалу підприємства і наявних, або потенційних ресурсів для інноваційної діяльності.

Четвертий підхід розглядає інноваційний потенціал, як сукупність можливостей для використання прихованих потенцій (ресурсів) об'єкту дослідження в інноваційній сфері з метою досягнення цілей і необхідних для завоювання або утримання конкурентних позицій у реально складних умовах ринку [6, с. 111].

Основою підприємства є його працівники і якість фахової компетенції трудових ресурсів впливає на конкурентні можливості фірми безпосередньо і цей ресурс є найважливішим для інноваційного процесу і створення конкурентних переваг підприємства. При цьому, технологічні інновації призводять до кадрових нововведень і є основою змін в управлінні персоналом, які будуть опосередковані через зміни системи лінійного та функціонального управління, тобто, самої організаційної структури підприємства [7, с. 38]. Отже людський капітал фактично перетворюється в інноваційний ресурс [1].

Людський потенціал є ключовим чинником в інноваційному управлінні підприємством. Будь-які інновації (технічні, технологічні, фінансові, управлінські, маркетингові) викликають зміни і відповідний спротив персоналу підприємств. У перехідний період персоналу часто доводиться відмовлятися

від старих прийомів і методів роботи й здобувати нові навички. Цьому періоду властиві: невизначеність, хвилювання, недовіра, напруженість, конфлікти, невдоволення, тощо, все що супроводжуються зниженням ефективності роботи на всіх рівнях.

Наприклад, опитування менеджерів 210 північно-американських компаній показало, що тільки чверть опитаних оцінили свій досвід впровадження інновацій і відповідних змін як вдалих. Свої розчарування вони схильні пояснювати опором інноваціям. Тому, перед керівництвом організації постає завдання заздалегідь передбачити заходи, спрямовані на адаптацію працівників і керівників нижчої ланки до майбутніх перетворень [8, с. 113].

В умовах стрімкої трансформації, як вітчизняної, так і світової економіки постає проблема ефективного управління інноваціями — складним процесом, який будується на відомих принципах: принципі логічної основи та зворотного зв'язку, системності управління, цілісності, правової визначеності, принципі програмно-цільового управління, плановості дій, економічності, мотиваційного забезпечення, [6, с. 27].

Зазначені принципи зумовлюють необхідність формування концепції управління, заснованої на системному підході до інноваційного розвитку (управління стратегічними змінами підприємства).

До основних внутрішніх проблем вітчизняних підприємств, що негативно впливають на їхню інноваційну активність, належать наступні.

Перша. Менеджмент більшості вітчизняних підприємств багато в чому успадковує традицію «індустріального» етапу виробництва. На першому місці в пріоритетах діяльності перебувають завдання стабілізації й оптимізації виробничої ситуації, а не її зміни. Внаслідок цього, в загальному обсязі організаційно-управлінської діяльності підприємств, завдання розробки і впровадження інновацій, маркетингу, перспективної технологічної політики і ринкової стратегії займають відносно незначне місце. Більшість українських підприємств не мають досвіду успішної роботи в умовах справжньої ринкової конкуренції, у середовищі вищих керівників цих підприємств переважають орієнтації на державну підтримку, патерналізм і заступництво. Керівники вітчизняної промисловості недостатньо знайомі з тенденціями, перспективами і проблемами розвитку

світового господарства і часто не бачать можливостей участі у світових процесах виробництва.

Друга. Персонал підприємств, у першу чергу фінансовий менеджмент середньої ланки й інженерно-технічні фахівці, багато в чому виявилися не готовим до роботи в ринкових умовах, у числі яких домінує активна орієнтація на комерційні перспективи результатів проектно-конструкторських і технологічних розробок, на різноманітність і динамізм джерел фінансування, на наявність розгалужених коопераційних зв'язків і високий темп відновлення напрямків і продуктів діяльності. У чинність цього в середовищі таких працівників спостерігається дефіцит заповзятливості, креативності й ініціативної орієнтації на освоєння істинно ринкової поведінки.

Третя. Організаційні структури і виробничо-технологічна база багатьох вітчизняних підприємств не відповідають характеристикам сучасних виробництв. Підприємства обтяжені ремонтними, будівельними, складськими й ін. допоміжними підрозділами. Їхня матеріальна база багато в чому морально і фізично застаріла. Переважна більшість підприємств не мають міжнародних сертифікатів якості. Наявний у виробничому секторі науково-технічний заділ (нові технології) у більшості випадків не має ознак товару в сучасному розумінні. Вони, як правило, не забезпечені правовим захистом, не приведені у відповідність із міжнародними промисловими стандартами, не мають обґрунтованих вартісних оцінок, стандартного набору сервісних послуг тощо. Ці обставини споконвічно ставлять такі інноваційні розробки в невідгідні конкурентні умови, знижують їхню реальну вартість, ускладнюють і здорожують процеси їх практичної реалізації, навіть при наявності цінових переваг.

Четверта. Ринкова активність вітчизняних підприємств зводиться, головним чином, до спроб просування традиційної для них продукції і послуг та відновлення звичних з минулих часів виробничих зв'язків. При цьому підприємства воліють конкурувати поодино, не приділяючи потрібної уваги розвитку коопераційних зв'язків, у т.ч. у нових продуктових областях. Відсутність коштів, необхідних для технічної модернізації, інновацій у самому виробництві та управлінні ним, для освоєння нових технологій, викликається не тільки об'єктивними причинами, пов'язаними з високою вартістю кредитів, але і невмінням залучати позикові кошти на вигідних умовах,

мобілізувати наявний людський потенціал для перетворення його у капітал, розвивати нові компетенції персоналу.

П'ята. Низькі темпи відновлення виробничих фондів і висока капіталомісткість модернізації вітчизняних підприємств у чималому ступені пов'язані з тим, що більшість великих виробництв були спроектовані та запущені ще в попередньому (індустріальному) етапі промислового розвитку, що не припускав високих темпів змінності і відновлення продукції [7, с. 45-46].

Люди майже все доросле життя проводять в організаціях, які прагнуть використовувати працівників максимально ефективно і створюють умови для розвитку їхнього потенціалу.

Проте, крім управління працівниками, менеджеру необхідно управляти ресурсами, які задіяні у інноваційному процесі.

«Управління людьми» і «управління ресурсами» необхідно відокремити — це різні поняття в реалізації інноваційної, інвестиційної, кадрової, маркетингової (в т.ч. рекламна, цінова, збутова), фінансової тощо стратегії підприємства

Ідентифікація потреби у формуванні нових потенційних здатностей авіа-виробника з метою довготривалого отримання прибутку і створення належних грошових потоків у майбутньому, здійснена в ході підготовки стратегічного плану, повинна доповнюватися в оперативному плані перевіркою можливості ефективного використання наявного потенціалу авіапромислового підприємства для отримання результату, що гарантує поточну платоспроможність і підтримку стійких темпів розвитку бізнесу.

Кількісні параметри припускають «маневрування» фізичними обсягами випуску авіа-продуктів, а також вирішальними факторами впливу (для серійного авіа-виробництва — розмір партії).

Вартісними змінними оперативного продуктового планування виступають ціни на ресурси та на готовий авіа-продукт.

При проведенні планових розрахунків слід брати до уваги залежність обсягів збуту від цін. Реально наявні у авіапромислового підприємства можливості маніпулювання цінами на кінцевий продукт в рамках планованого періоду повинні бути адекватно враховані при виробленні продуктових альтернатив.

Також, слід врахувати, що в короткостроковому періоді може знадобитися коригування розрахунку залежно від виду і числа очікуваних до появи «вузьких» місць. У цьому зв'язку ідентифікацію «вузьких» місць логічно розглядати як самостійну область проблематики оперативного продуктового планування. Для вироблення обґрунтованого висновку і здійснення зваженого кінцевого вибору альтернативи продуктової програми повинні адекватно враховуватися як видове різноманіття, так і численність «вузьких» місць.

Під «вузькими» місцями ми будемо розуміти такі сфери діяльності авіапромислового підприємства, в яких маневреність, а в силу цього і можливість впливу на розвиток, обмежені.

В даний час, на відміну від посткризового, коли «вузьким» місцем виступала сфера виробництва, де досить часто спостерігалось перевищення фактичної потреби над наявними потужностями, в детермінанти подальшого розвитку, все більше перетворюються фінанси, збут, кваліфікований персонал. В умовах гостро конкурентного ринку серйозним обмежувачем нарощування випуску авіа-продуктів може виступати і постачання, особливо стратегічної сировини. Повинні враховуватися й існуючі в сфері виробництва альтернативи технологічних процесів, що розрізняються встановленим обладнанням та інтенсивністю його використання. Для здійснення технологічних і управлінських та маркетингових інновацій необхідні ресурси, їх визначення та інвестування.

Формування інноваційної стратегії, як процесу в теорії управління здійснюється на основі портфельного аналізу підприємства, як інструменту оцінки всієї фінансово-господарської діяльності. На базі цього аналізу можна розподілити інвестиційні ресурси, тобто кошти вкладати у найбільш перспективні з точки зору прибутковості напрямки розвитку, а інвестицій у неефективні проекти скорочувати, чи взагалі виключати [2, с. 32]. Так підприємство визначає конкурентоспроможність своєї продукції (послуг) і встановлює пріоритети і розміри фінансування кожного підрозділу та виду продукції, при цьому інноваційний проект розробляється окремого для кожного виду продукту.

На практиці застосовують різні підходи до класифікації фінансових, науково-технічних, юридичних, маркетингових, та інші ризиків для виявлення невизначеностей, що суттєво

впливають на ефективність управління інноваційним процесом і мають різний характер і ступінь загрози.

При розгляді представлення інновації на ринок можна зробити висновок про те, що

Визнано, що успіх застосування інноваційних технологій значно залежить від системи управління ними зокрема і системою управління підприємством взагалі.

З нашої точки зору, основними із загально визнаних недоліків і причинами невдач із виведенням нових продуктів на ринок треба вважати:

- слабкий моніторинг і не врахування дії чинників зовнішнього середовища підприємства (перспектив поведінки конкурентів і змін у розвитку ринку);

- слабкий аналіз інноваційних (виробничих, маркетингових і фінансових) можливостей);

- недостатня підтримка виробництва і просування нового продукту при виведенні його на ринок [6, с. 16].

Отже, авіа-промисловим підприємствам треба здійснювати перманентний моніторинг і контролінг результатів (здобутків) науково-технічного прогресу у своїй галузі для їх впровадження у виробничий процес і своєчасну відмови від застосування морально застарілої продукції (послуг) і відповідних технологій і виробництва. Основною інформації про зовнішнє оточення можуть бути спеціалізовані газети і журнали, матеріали галузевих конференцій, збірники наукової інформації (наприклад, STNI-nternational), професійні наради, ділові звіти, особистий досвід і інші канали.

У той час, як реалізація стратегії залежить від внутрішньої організації з виконання кожного виду діяльності, відбір визначається зовнішніми умовами.

Розробка стратегічного інноваційного плану і відповідної політики поведінки мають базуватися на аналізі перспектив розвитку науково-технічного (технологічного) прогресу, аналізі і врахуванні стану науково-технічного й економічного стану галузі в цілому і врахуванні перспективних планів підприємств-конкурентів (при можливості) зокрема [11, с. 53].

Етап організаційно-структурних змін треба вважати фінальним етапом на шляху до формування принципово нової ікорпоративної інноваційної стратегії підприємства [12, с. 116].

З урахуванням нових завдань необхідно встановлювати і нову систему зв'язків як між шаблями управління, так і між функціональними та лінійними підрозділами підприємства. Для ефективної реалізації інноваційних проектів необхідно створити спеціальну структуру, яка забезпечила б стабільність зв'язків і надійне функціонування системи в цілому.

Для реалізації цього завдання потрібні визначення адекватності фактичної оргструктури управління прийнятим до впровадження інноваційним проектам та реалізація відповідних змін щодо узгодження напрямків та обсягів фінансових і інформаційних потоків та розподілу прав і відповідальності виконавців.

Список використаних джерел

1. Бовин А.А. Управление инновациями в организациях / А. А. Бовин, Л. Э. Чередникова, В. А. Якимович. – М.: «Высшая школа менеджмента», Омега-Л, 2007. - 332с.
2. Бузько И. Р., Дмитренко И.Э. Стратегический потенциал и формирование приоритетов в развитии предприятий. Монография. Алчевск: Изд-во ДГМИ, 2002.- 216с.
3. Кокурин Д. И. Инновационная деятельность.- Г.: Экзамен, 2006.- 575 с.
4. Коробейников О. П., Трифилова А. А., Коршунов И. А. Роль инновации в процессе формирования стратегии предприятия // Менеджмент в России и за рубежом. - 2007. - №3. С.34-38.
5. Основы инновационного менеджмента: Теория и практика. / Под ред. П. Н. Завлина и др.- М.: ОАО "НПО "Издательство «Экономика», 2006 - 475 с.
6. Трифилова А. А. Управление инновационным развитием предприятия. - М.: Финансы и статистика, 2005. - 176с.
7. Управление организацией / Под ред. А. Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина. - 2-е изд., перераб. и доп. - Г.: ИНФРА-М, 2005.- 669с.
8. Верхоглядова В. І. та ін. Управління розвитком людських ресурсів: [монографія] [Текст] / В. І. Верхоглядова, С. Б. Ільвіна, Н. А. Іваннікова, О. В. Лавріченко – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2008. – 317 с.
15. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове і логістичне забезпечення. Монографія. — Львів: Вид-во НУ «Львівська політехніка», 2002.-364 с.
10. Никитин Ю. А., Рукас-Пасичнюк В. Г. Компетентностный подход и инновационные компетенции персонала как основа инновационного развития организации / Ю. А. Никитин, В. Г. Рукас-Пасичнюк// Актуальні проблеми економіки.- 2014.- № 12 (162).- С. 48-57

11. Інноваційний маркетинг підприємств / За ред. Матвіїв М. Я. – Тернопіль: ТНЕУ-2014.-432 с.

12. Щербак В. Г. Моделювання інноваційного рівня розвитку трудового потенціалу транспортної галузі // Коммунальное хозяйство городов. - 2007.- Вып. 75. - С.20-32.

13. Воронцова А. Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация. — Луганськ: Вид-во Східноукраїнського національного ун-ту, 2004.-234 с.

14. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління. - Х.: ІНЖЕК, 2003.-432 с.

© Вольвач М.М., 2016

5.4. Теоретичні основи використання потенціалу підприємства

Потенціал, у широкому розумінні можна трактувати як можливості, наявні сили, запаси, засоби, які можуть бути використані, або рівень потужності у будь-якому відношенні, сукупність засобів, необхідних для чого-небудь. Короткий словник іноземних слів під цим терміном розуміє «ступінь потужності (приховані можливості) у якому-небудь відношенні...».

Таким чином, терміни «потенціал», «потенціальний» означають наявність у кого-небудь (будь-то окремо взята людина, первинний робочий колектив, суспільство в цілому) прихованих можливостей, що ще не проявилися, або хисту до діяльності у відповідних сферах.

Потенціал розвитку підприємства визначається як поєднання ресурсних можливостей, управлінських здібностей і вмотивованості підприємця, а також готовності персоналу до здійснення у відповідь на зовнішні виклики організаційних змін, спрямованих на формування і посилення конкурентних переваг підприємства, реалізація яких сприяє зміцненню його ринкових позицій, кількісному і якісному зростанню.

Виходячи із цього визначення, можна виокремити основні складові потенціалу розвитку підприємства: кваліфікований і креативний менеджмент, здатний оперативно реагувати на сигнали зовнішнього середовища, приймати адекватні рішення і забезпечувати їхню реалізацію в стислі терміни; сприятливий організаційний клімат, який ґрунтується на взаємовигідності

спільної взаємодії; матеріально-технічні і фінансові ресурси, якими підприємство володіє, або які можуть бути залучені на прийнятних умовах для реалізації стратегічних цілей.

Процесам формування потенціалу підприємства до сьогодні не приділялося належної уваги. Кризовий стан національної економіки, що супроводжується недосконалим використанням виробничих потужностей, скороченням чисельності працівників, зниженням їх кваліфікаційного рівня та продуктивності праці та іншими негативними явищами, закономірно призводить до втрати потенціалу.

Нестабільність процесів розвитку і не контрольованість зміни тенденцій на макрорівні спричинили руйнацію структури потенціалу, що проявилось у порушенні пропорцій між основними елементами соціально-економічних систем сучасних підприємств. У свою чергу, багаторівнева деформація пропорцій і зв'язків між складовими виробничих, соціальних, комерційних та інших підсистем підприємств зумовлює дезорганізацію та ініціює наступний виток кризових загальносистемних змін.

Базою загальносистемного потенціалу будь-якого підприємства виступає виробничий (операційний) потенціал.

Характер виробничих процесів визначає відносну роль живої праці, споруд, устаткування, фінансових ресурсів і сировини, матеріалів при формуванні можливостей розвитку підприємств, а специфіка організації виробництва обумовлює структурно-функціональні характеристики потенціалу сучасних підприємств.

У залежності від ролі того чи іншого чинника (ресурсу) при досягненні цільових орієнтирів розвитку підприємств, всі види бізнесу можна умовно розділити на машино-, трудо-, матеріалота енергодомінуючі [1].

Ядром машинодомінуючих виробництв являються процеси, в яких працівники займаються обслуговуючими, контрольними та іншими другорядними операціями. При таких процесах матеріали відіграють пасивну роль та виступають в якості легкодоступних стандартних ресурсів. Прикладом такого типу виробництва може служити, добувна промисловість (вугільна, гірничо-рудна), хімічна промисловість, підприємства важкого машинобудування тощо.

Аналогічним чином, в трудодомінуючих виробництвах станки, устаткування, транспортні засоби та інші елементи

основних фондів служать допоміжними засобами для ручних виробничих процесів. У таких сферах бізнесу основу потенціалу підприємств становить чисельність, освітньо-кваліфікаційний рівень і вікова структура персоналу. При цьому матеріали та сировина знову відіграють другорядну пасивну роль, тому що стандартна сировина обробляється ручним способом. До цих підприємств можна віднести більшість організацій сфери обслуговування: громадського харчування, побутових послуг тощо.

Існування матеріалодомінуючих виробництв викликано унікальними характеристиками матеріалів і сировини, якість та специфічні властивості якої безпосередньо обумовлюють конкурентоспроможність продукції на ринку. При цьому унікальні матеріали чи сировина можуть оброблятися як вручну, так і з використанням техніки. В якості прикладу можна навести підприємства харчової промисловості.

Енергодомінуючі виробництва формують специфічну групу організацій, довгострокова ефективність та швидкість розвитку яких залежить від їх забезпечення енергоносіями. Всі інші компоненти підприємницької діяльності по суті не відіграють активної ролі, але створюють умови для найкращого використання енергоносіїв. Наприклад, електроенергетика, нафтохімічна промисловість тощо.

У виробництвах, наближених до капіталодомінуючих, підвищення продуктивності праці призведе до зниження питомої трудомісткості продукції, але майже не вплине на виробничий потенціал (не зростуть виробничі потужності, не покращиться ефективність їх використання, не зросте фондівдача). Хоча, покращення використання основних фондів на таких підприємствах призведе до збільшення обсягів виробництва та зниження на цій основі питомих витрат живої праці. У трудодомінуючих виробництвах ситуація протилежна – підвищення ефективності використання основного капіталу підприємства не змінить його потенціал, який залежить від витрат живої праці. Відзначимо, що за таких умов зростання продуктивності праці дозволить підвищити ефективність використання основного капіталу. Крім того, в цих двох типах виробництв потреба в сировині та матеріалах змінюється пропорційно до зміни обсягів виробництва. Внаслідок цього при підвищенні продуктивності праці зростає відношення витрат

матеріалів до витрат праці, а підвищення ефективності основного капіталу призводить до збільшення відношення витрат матеріалів до ефективних витрат основного капіталу. У зазначених процесах зниження питомих витрат матеріалів призведе до зменшення сукупних витрат, а не до підвищення ефективності використання інших чинників або виробничих операцій у цілому.

Сучасна практика господарювання досить багатогранна, що не дозволяє однозначно встановити ключові фактори довгострокового успіху підприємств. Наприклад, у видобувних галузях, де в основному існують капіталодомінуючі процеси, зміна вмісту корисних мінералів в породі може стати головним джерелом істотних змін продуктивності праці і ефективності використання основного капіталу.

Нестабільність суспільного розвитку та глибинні трансформації економічної системи нашої держави спричинили перебудову всього господарського механізму підприємств, що проявляється у зміні пропорцій між елементами, формуванні нових і руйнації старих виробничих зв'язків, переоцінці традиційних орієнтирів розвитку.

Сьогодні в наукових працях домінують дві точки зору на оцінку сучасного етапу суспільного розвитку: індустріальна та соціальна. Перша з них визначає ключовим фактором розвитку техніко-технологічну базу виробництва, а друга – соціально-трудовий фактор. Відповідно до цього, дослідження можуть бути також побудовані на цих двох концепціях [2].

Аналізуючи світові тенденції розвитку, слід виділити як основу формування потенціалу сучасних підприємств – персонал. Розвиток і широке поширення концепції управління трудовими ресурсами перетворюється в найважливішу тенденцію, що знаходиться в найтіснішому взаємозв'язку і взаємозалежності з іншими основними напрямками загальної еволюції економічної думки: появою і поширенням сотових організацій, формуванням «плоских» ієрархій і «прозорих» систем управління; реінжинірингом виробничо-господарської діяльності; переходом від традиційних принципів управління до нових (партнерство, гуманізація тощо); розширенням внутрішньофірмових ринків; розвитком комп'ютерного та телекомунікаційного забезпечення процесів управління та його віртуалізації.

Теоретичною основою визначення розміру і управління трудовим потенціалом підприємства виступає концепція

«людських ресурсів», яка виникла в середині ХХ століття та доводить необхідність використання економічних критеріїв для оцінки ролі соціально-трудового фактору у виробництві. Більшість практичних розрахунків по даній концепції базуються на можливості використання вартості створених робітником економічних благ, а також доходу, отриманого підприємством на цій основі, в якості критерію цінності співробітника. Іншими словами всі професійно-кваліфікаційні характеристики робітника оцінюються менеджерами лише за можливості їх реалізації в рамках конкретної організації [3].

Поступове проникнення прогресивних теоретичних концепцій у практику позначилося деформуванням структури потенціалу підприємств. Сьогодні більшість підприємств, розуміючи цінність власного персоналу, намагаються за будь-яких умов зберегти кваліфікованих працівників. Широкого поширення здобуває практика довічної зайнятості, особливо характерна для підприємств Японії. Зазначимо, що по своїй суті трудовий потенціал підприємств володіє здатністю до спонтанного нарощування, навіть при відсутності будь-якої фінансової підтримки.

Наступною важливою особливістю потенціалу сучасних підприємств є його інформатизація, що тісно пов'язана з соціально-трудовою складовою. Зв'язок реалізується через процеси накопичення та обробки комерційної інформації персоналом підприємства в процесі ведення бізнесу. Таким чином, цінність персоналу підприємства знаходить своє вираження в інформаційних потоках, які ним генеруються в процесі господарювання. Особливо слід підкреслити якість інформаційних потоків в організації, що прямо впливає на її адаптивність, цілеспрямованість і, як наслідок, – на результативність діяльності. Інформація виконує функцію зв'язку всіх елементів підприємницької діяльності у єдину результативну систему. Вона регулює функціонування виробничої підсистеми, сприяє зростанню продуктивності праці персоналу, ефективності використання основних та оборотних фондів, якісно розвиваючи всю економічну систему [4].

Нарощування темпів науково-технічного прогресу визначає зростання частки основних фондів в елементній структурі потенціалу сучасних підприємств, хоча на вітчизняних підприємствах ця тенденція обумовлена скороченням всіх інших

елементів. Аналізуючи досвід господарювання сучасних підприємств, відзначимо найбільш суттєві недоліки визначення потенціалу основних фондів через виробничу потужність підприємства:

1. Слід визнати невірною практику визначення потенціалу основних фондів на основі виробничої потужності провідного структурного підрозділу чи виробничої дільниці. Виключення з поля аналізу всього спектру технологічних і комерційних операцій по виготовленню та реалізації продукції на ринку дозволяє визначити тільки технічну продуктивність того чи іншого підрозділу. Такий підхід не дозволяє економічно об'єктивно сформулювати вартість того чи іншого структурного підрозділу (центру господарювання).

2. Виокремлення провідного структурного підрозділу (виробничої дільниці) для розрахунку потенціалу основних фондів значно деформує результати через врахування виробничих можливостей тільки одного виду устаткування, на яке припадає здебільшого незначна частка в загальній вартості майна.

3. Динамічність розвитку підприємств зумовлює необхідність врахування структурних змін і пропорцій між елементами потенціалу основних фондів. Важливість врахування вдосконалення технології, покращення організації виробництва, підвищення кваліфікації працівників тощо зумовлена колосальними альтернативними втратами сучасних підприємств.

Відзначимо, що згідно проведених розрахунків, елементна структура потенціалу сучасних підприємств формується приблизно на 60% за рахунок основних фондів, 25% – персоналу, 15% – інформації, фондів обігу та оборотних фондів. Ці розрахунки базуються на офіційній інформації статистичних органів, що дозволяє зробити висновок щодо асиметричності інформації, через значну тінізацію економічних відносин. Але навіть такі цифри дозволяють констатувати ресурсну природу потенціалу сучасних підприємств, який формується на екстенсивній основі. Слід вказати на те, що враховуючи темпи науково-технічного прогресу та зростання нестабільності ринкових відносин, у світовій практиці спостерігається збільшення частки наукомістких елементів [5].

Досвід ефективного господарювання підтверджує винятково важливу роль кадрової складової потенціалу

підприємства, від кількісної та якісної збалансованості та рівня використання якої в значній мірі залежать не тільки високі кінцеві показники господарської діяльності, досягнуті конкурентні переваги у виробничій сфері, організації та управлінні, а й можливості забезпечення сталого та конкурентоспроможного розвитку підприємства. З усіх елементів соціально-економічної системи підприємства тільки персонал володіє здатністю активно і самостійно реагувати на динамічні зміни господарського середовища, поєднуючи у часі і просторі усі інші компоненти.

Як складне структурне соціально-економічне явище, трудовий потенціал організації містить у собі наступні компоненти: кадровий, професійний, кваліфікаційний і організаційний. Це виділення носить умовний, а не абсолютний характер і покликано чіткіше визначити ступінь цілеспрямованого впливу на ту чи іншу групу факторів, що формує кожен зі складових трудового потенціалу організації. Це більш ніж необхідно в сучасних умовах, коли структура трудового потенціалу організації визначається не інертністю і стійкістю, а мобільністю і гнучкістю, здатністю до швидкої перебудови [6].

На відміну від трудових ресурсів, що поєднують усіх працівників, які володіють «загальною» здатністю до праці, до кадрів відноситься тільки та їхня частина, що має професійну здатність до праці, тобто має спеціальну підготовку. Таким чином, величина чисельності трудових ресурсів підприємства більше «кадрів» на частину, що складають некваліфіковані і малокваліфіковані робітники.

Кадрова складова містить у собі: а) професійні знання, уміння і навички, що обумовлюють професійну компетентність (кваліфікаційний потенціал); б) пізнавальні здібності (освітній потенціал) – ця складова трудового потенціалу може бути розглянута з двох позицій. Суб'єктивно вона виступає як форма особистісного самовираження і задоволення потреб індивіда та може розглядатися як здатність людини виконувати визначені види робіт. Об'єктивно вона є вираженням набору характеристик, що відбивають матеріально-технічну і соціально-економічну визначеність сукупності професій [7].

Професійна структура колективу детермінується змінами в характері та змісті праці під впливом науково-технічного

прогресу, що обумовлює появу нових і відмирання старих професій, ускладнення та підвищення функціонального змісту трудових операцій. Іншими словами, ця структура виступає як свого роду система вимог, що висувуються до трудового потенціалу, реалізована через набір робочих місць.

Кваліфікаційна структура визначається якісними змінами в трудовому потенціалі (зростання умінь, знань, навичок) і відбиває зміни в його особистісній складовій.

Підвищення кадрової складової трудового потенціалу включає проведення робіт з професійної орієнтації, прийому і розміщення кадрів, підвищення змістовності праці працівників; адаптації молоді і знов прийнятих працівників на підприємстві; підвищення освітнього, професійного і кваліфікаційного рівня кадрів та їх просування на виробництві; розширення обсягу робіт з перепідготовки працівників.

Колектив є тим соціальним середовищем, у якому безпосередньо протікає процес формування трудового потенціалу працівника, становлення особистості. Тут важливо усе: наявність перспектив, професійне і кваліфікаційне зростання працюючих, підвищення престижності окремих видів трудової діяльності, задоволеність працею, продумана система матеріального і морального стимулювання.

Таким чином, кадрова складова трудового потенціалу пов'язана з формуванням працівника як головної продуктивної сили суспільства. Під впливом факторів, що її складають (наприклад, підвищення освітнього, професійного, культурного і технічного рівня робочої сили), відбувається розвиток і удосконалення людського фактора.

Організаційна складова трудового потенціалу багато в чому визначає ефективність функціонування трудового колективу як системи в цілому та кожного працівника окремо, і з цих позицій безпосередньо пов'язана з ефективним використанням трудового потенціалу, тому що сама можливість дисбалансу в системі “трудова потенціал організації – трудова потенціал працівника – робоче місце” закладена у принципах прийняття управлінських рішень, що використовуються на практиці.

Організаційний підхід, заснований на пристосуванні робочої сили до організаційно-технічних умов виробництва, поступово вичерпав себе. Упровадження гнучких систем організації праці спрямовано на те, щоб звільнити працівника від

тісного зв'язку з технологічним процесом і створити тим самим умови для реалізації його потенційних можливостей, кваліфікаційного росту, підвищення змістовності та привабливості праці.

Таким чином, необхідність виділення організаційної складової пов'язана з послідовним і цілеспрямованим формуванням умов, що сприяють повній реалізації потенційних можливостей людини та придбанню нею нових якостей і здібностей.

Висока організація і культура праці, має своє вираження в чіткості, ритмічності, погодженості трудових зусиль і високого ступеня задоволеності працівників своєю працею, сприяє ефективному використанню як трудового потенціалу працівника, так і трудового потенціалу колективу.

Організаційна складова трудового потенціалу організації визначає також напруженість (інтенсивність) використання індивідуальних трудових потенціалів протягом регламентованого робочого часу.

Таким чином, якість потенціалу – поняття відносне. Воно розкривається за допомогою сукупності ознак: демографічних, медико-біологічних, професійно-кваліфікаційних, соціальних, психофізіологічних, ідейно-політичних і моральних.

Глибока структуризація трудового потенціалу дозволяє розглядати його як параметр, що обумовлюється безупинними змінами в складі самих працівників і в технологічному способі виробництва, показує співвідношення джерел екстенсивного та інтенсивного зростання трудового потенціалу. Усе це дає основу для розробки моделі трудового потенціалу у формі результуючої взаємодії великої кількості чинників, що приведені до загальної основи.

Підсумовуючи вищевикладений матеріал можна зробити висновок, що соціально-економічний розвиток кожного підприємства в сучасних конкуруючих умовах неможливий без вдосконалення технологій виробництва. Це дає поштовх оновлення технічного потенціалу підприємства, що в свою чергу змушує підприємство переглянути існуючий трудовий потенціал підприємства з метою досягнення тактичних та стратегічних завдань і загальної мети підприємства. При оновленні технічного та трудового потенціалу підприємство відповідно заданим цілям намагається збільшити продуктивність праці кожного

працівника, тим самим збільшуючи не тільки рентабельність виробництва продукції, але і добробут кожного кваліфікованого працівника. Приділивши увагу оптимальному сполученню ресурсів – матеріальних, енергетичних, трудових, фінансових, інформаційних у виробничому процесі, підприємства України стануть більш конкурентоспроможними у світовому масштабі.

Список використаних джерел

1. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. пос. / Н.С. Краснокутська. – К.: ЦУЛ, 2005. – 352 с.
2. Застава І.А., Байдак І.І. Трудові ресурси в складі ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств // Економіка і фінанси: аналіз тенденцій та перспектив розвитку [Текст]. Матер. міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Дніпропетровськ, 13 листопада 2015 р.). – Дніпропетровськ: ДДАЕУ, 2015. – С. 199-202.
3. Миронова Р.М., Карасьов О.П. Соціальна сфера в системі інноваційної економіки / Р.М. Миронова, О.П. Карасьов // Проблеми та тенденції формування соціально-інноваційної політики сталого розвитку держави, регіонів, підприємств: колективна монографія / під заг. ред. К.Ф. Ковальчука – Павлоград: АРТ СИНТЕЗ-Т, 2014. – С. 264-271.
4. Ровенська В.В. Дослідження методів підготовки та оцінювання трудового потенціалу на підприємстві / В.В. Ровенська. // Вісник ДНУ. Серія: Економіка і право. – 2011. – Т.1. – С. 138-141.
5. Карасьов О.П. Ефективність використання людського капіталу аграрного підприємства / О.П. Карасьов // Основні напрями розвитку менеджменту організацій і адміністрування: колективна монографія / за заг. ред. Сиченка В.В. – Павлоград: Арт Синтез-Т, 2014. – С. 61-73.
6. Карасьов О.П., Миронова Р.М. Сучасний стан і тенденції розвитку трудового потенціалу в аграрній сфері / О.П. Карасьов, Р.М. Миронова // Інтеграція економічних та технічних процесів: сучасний стан і перспективи розвитку: колективна монографія / за заг. ред. Савчук Л.М. – Х.: Вид-во «Діса плюс», 2015. – С. 313-320.
7. Шкроміда Н.Я. Комплексна оцінка економічного потенціалу суб'єктів господарювання / Н.Я. Шкроміда // Економічний аналіз: Зб. наук праць. – Тернопіль: Економічна думка. Тернопіль: ТНУ, 2011 – Вип.9, ч.1. – С. 383-386.

© Карасьов О.П., Миронова Р.М., 2016

5.5. Концепція ієрархічної управлінської структури потенціалу підприємства

Підприємство – це суб'єкт господарювання, функцією якого є задоволення потреб суспільства шляхом виробництва товарів і послуг. Потреби суспільства є ненасичуваними: вони вимагали свого задоволення учора, вимагають його сьогодні, вимагатимуть завтра. Тому підприємство повинне підтримувати в часі свою здатність задовольняти суспільні потреби. З цього витікає важлива вимога до результатів роботи підприємства [1]: наявність в нього в кожний момент часу соціально-економічного потенціалу, під яким розуміють здатності підприємства до його майбутньої діяльності.

Потенціал підприємства визначає його майбутнє. Тому закономірним є те, що питання управління потенціалом підприємств широко розглядаються в науковій літературі. При цьому в багатьох дослідженнях поняття потенціалу підприємства носить стратегічний відтінок та ототожнюється з поняттям стратегічних можливостей підприємства. Так, І. Отенко будує свою концепцію стратегічного управління потенціалом на розумінні потенціалу «як джерела можливостей для досягнення стратегічних цілей підприємства» [2, с. 27]. І. Ансофф розглядає потенціал підприємства як продукт його стратегічного управління: «потенціал для досягнення цілей організації в майбутньому є одним з кінцевих продуктів стратегічного управління» [3, с. 240]. Його підтримує І. Отенко: «управління процесами формування й розвитку потенціалу відносять до стратегічного або суперстратегічного» [2, с. 12]. Стратегічний відтінок поняття потенціалу є цілком логічним: саме стратегічне управління підприємством формує його спроможності діяти в довгостроковій перспективі в умовах динамічності та невизначеності зовнішнього середовища. Але ці спроможності можуть залишитися нереалізованими, якщо стратегічні рішення не будуть підтримані на тактичному та оперативному рівнях менеджменту. З цього витікає ідея розглядати потенціал підприємства як ієрархічну систему, рівні якої відповідають як стратегічному, так і тактичному та оперативному рівням менеджменту підприємства [4]. Для реалізації цієї ідеї сформуємо

основні положення концепції ієрархічної управлінської структури потенціалу підприємства.

Положення 1. Потенціал підприємства визначається не тільки характеристиками його ресурсів, але і здатностями управляти ними. Це означає, що потенціал підприємства визначається характеристиками цілісної системи управління ресурсами підприємства, яка є сукупністю *керованої* підсистеми, якою виступають ресурси підприємства, та *керуючої* підсистеми, якою виступає менеджмент підприємства в розрізі своїх ієрархічних рівнів (рис. 1).

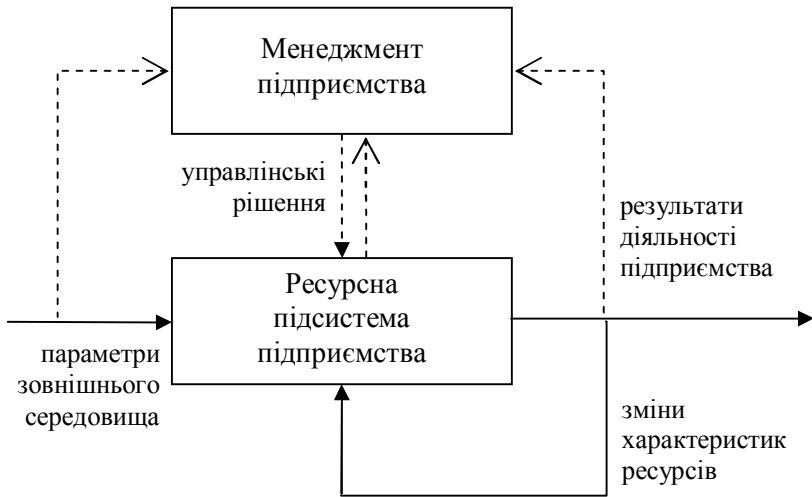


Рисунок 1. Система управління ресурсами підприємства [5, с. 47]

Положення 2. Так як потенціал підприємства визначається характеристиками і *керованої*, і *керуючої* підсистем системи управління ресурсами підприємства, то структура потенціалу підприємства визначається структурою обох вказаних підсистем.

Тому в потенціалі підприємства слід виділяти:

ресурсну структуру – у відповідності до структури ресурсної підсистеми підприємства;

функціональну структуру – у відповідності до функціональної структури управління підприємством;

ієрархічну управлінську структуру – у відповідності до ієрархічної структури управління підприємством (рис. 2).

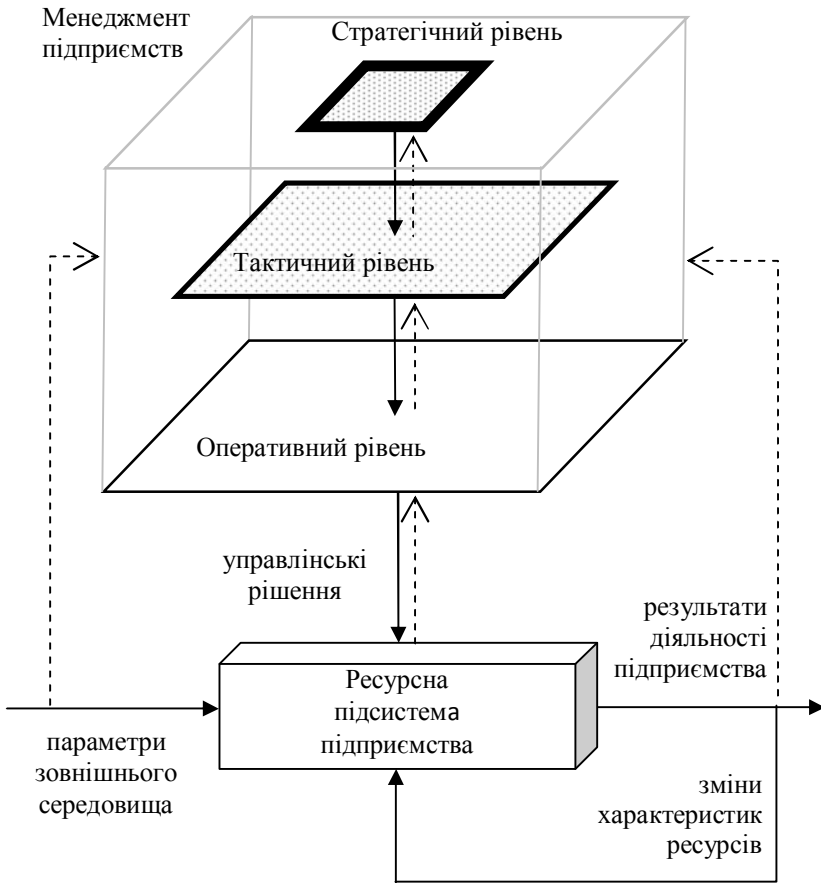


Рисунок 2. Система управління ресурсами підприємства з урахуванням трьох рівнів менеджменту
Джерело: Згруповано автором за даними [5, с. 47]

Положення 3. Ієрархічна управлінська структура потенціалу підприємства об'єднує такі рівні: оперативний, тактичний, стратегічний. Ця структура потенціалу відображає об'єктивну неоднорідність системи можливостей підприємства з

управління своїми ресурсами: спроможності підприємства з управління ресурсами залежать від періоду управління та рівня менеджменту, який виступає суб'єктом управління.

Керуюча підсистема системи управління ресурсами підприємства має три рівні: оперативний, тактичний і стратегічний. Внаслідок цього, система управління ресурсами підприємства має ієрархічно-функціональну структуру та об'єднує підсистеми: оперативного управління ресурсами функціональних сфер підприємства, тактичного управління ресурсами функціональних сфер підприємства та стратегічного управління.

Причиною існування тривірневої структури менеджменту на підприємстві є принципова різниця в процесах управління підприємством упродовж періодів різної тривалості. Якщо детальніше, в основі розділення системи менеджменту на ієрархічні рівні лежать такі чинники:

1. Відмінності у можливостях *планування та регулювання* діяльності підприємства упродовж періодів різної тривалості

Ці відмінності викликані вимогами забезпечення водночас *стійкості та гнучкості* діяльності підприємства. В цілях забезпечення стійкості підприємства оперативні плани, призначені для організації діяльності на короткий період часу, повинні лежати в рамках тактичних планів і стратегічних програм, які визначаються на основі аналізу не миттєвих умов середовища, а середньострокових і довгострокових тенденцій. В той же час, для забезпечення гнучкості діяльності підприємства (її реакції на «швидкі» обурення середовища) оперативні плани повинні мати набагато більш високу швидкість регулювання у порівнянні з тактичними планами і стратегічними програмами.

2. Відмінності у *можливостях зміни характеристик ресурсів* підприємства упродовж періодів різної тривалості

За час короткострокового періоду можуть бути реалізовані далеко не всі рішення щодо зміни характеристик (в тому числі кількості) ресурсів підприємства. Зміна деяких характеристик ресурсів потребує значних витрат часу (та грошей): це стосується нарощування виробничих потужностей, підвищення кваліфікації персоналу, покращення репутації підприємства.

Довгостроковий період є досить тривалим для зміни усіх характеристик ресурсів, включаючи і виробничі потужності. 3

точки зору галузі, довготривалий період також включає досить часу, щоб фірми, які діють в ній, змогли розформуватися і покинути галузь, а нові фірми – сформуватися і вступити до галузі.

3. Відмінності у *ключових чинниках*, які визначають результати діяльності підприємства упродовж періодів різної тривалості

Короткострокові результати діяльності підприємства знаходяться під значним впливом ситуаційних чинників, в них є сильною випадкова (стохастична) складова. У довгостроковій перспективі результати узагальнюються, усереднюються, випадковості нейтралізуються та проявляються загальні тенденції.

4. Відмінності у *важливості управлінських рішень*

Стратегічні рішення роблять значний вплив на діяльність підприємства та вимагають великих витрат ресурсів; оперативні рішення мають менш значні наслідки.

5. Відмінності у рівнях *деталізації та агрегування* інформації для прийняття управлінських рішень

На стратегічному рівні менеджменту оперують узагальненою інформацією, тоді як рішення оперативного рівня потребують детальних відомостей.

Усі перелічені чинники визначають доцільність виділення відповідних рівнів і в структурі *потенціалу підприємства*.

Таким чином, рівні потенціалу підприємства розрізняються:

1. *Рівнем менеджменту*, на якому здійснюється управління ресурсами підприємства.

2. *Спроможностями управління ресурсами* (як наслідок, спроможностями адаптації до умов середовища)

Як було показано вище, кожному рівню менеджменту відповідають певні обмеження на керованість ресурсів: об'єктивні та суб'єктивні. Об'єктивні обмеження накладаються природними можливостями зміни характеристик ресурсів підприємства упродовж періоду відповідної тривалості. Суб'єктивні обмеження накладаються принципами та планами, прийнятими на вищестоящому рівні менеджменту. Накладаючи ці обмеження на потенціал підприємства, отримуємо три рівні потенціалу – оперативний, стратегічний і тактичний. Повторимо,

що вказані рівні потенціалу розрізняються *обмеженнями, які накладаються на доступні ресурси та їхню керованість*. Кожний рівень потенціалу визначається підсистемою ресурсів, доступних підприємству у рамках заданих обмежень, та можливостями управління цією підсистемою ресурсів. Від рівня до рівня в цій ієрархії додаються нові обмеження і знижуються можливості управління ресурсами.

3. *Роллю в процесах адаптації підприємства*: верхній рівень потенціалу повинен забезпечувати довгострокову стійкість та можливість корінних змін у діяльності підприємства (як кореневище та ствол дерева забезпечують його стійкість та можливість перенесення в новий ґрунт); нижні рівні потенціалу повинні забезпечувати «тонке налаштування» під конкретні значення параметрів середовища (як листя дерева, що обертаються до сонця).

4. Рівнем *деталізації та агрегування* формального описання потенціалу;

5. *Складом ключових ресурсів*, які визначають результати діяльності підприємства.

Положення 4. Певний рівень потенціалу підприємства (стратегічний, тактичний, оперативний) характеризує здатності підприємства до здійснення своєї діяльності на основі застосування відповідного типу адаптації (стратегічної, тактичної, оперативної) на відповідному інтервалі часу (довгостроковому, середньостроковому, короткостроковому) в рамках рішень, прийнятих на вищестоящому рівні менеджменту.

Стратегічний потенціал підприємства – це здатність підприємства до постійного відтворення своєї діяльності в довгостроковому періоді на основі застосування механізму стратегічної адаптації.

Стратегічна адаптація підприємства передбачає «зміну цілей підприємства та способів їхнього досягнення у вигляді планів і програм. Важливим видом підтримки стратегічної адаптації є інвестиційні проекти» [5, с. 156]. «Саме на цьому рівні відбувається формування набору областей господарської діяльності компанії, проектування і зміна систем і структур управління» [5, с. 139].

Тактичний потенціал підприємства – це здатність підприємства до здійснення своєї діяльності на основі тактичної адаптації у рамках середньострокового (річного) періоду та прийнятих стратегічних рішень.

Тактична адаптація підприємства – це адаптація, яка забезпечує «конкурентні позиції ... усередині заданих областей господарської діяльності» [5, с. 139].

Оперативний потенціал підприємства – це здатність підприємства до здійснення своєї діяльності на основі адаптації до «швидких» коливань умов середовища, яка проводиться оперативним менеджментом у рамках обмежень на керованість ресурсів, що накладаються тривалістю короткострокового періоду та прийнятими тактичними рішеннями.

Положення 5. Результатною оцінкою певного рівня потенціалу підприємства в заданих умовах зовнішнього середовища виступає максимальне значення результатного показника діяльності підприємства, яке підприємство здатне досягти в цих умовах у відповідному плановому періоді, використовуючи відповідний тип адаптації.

Як основний результатний показник стратегічного потенціалу підприємства доцільно використовувати показник капіталу підприємства. Тоді результатною оцінкою стратегічного потенціалу підприємства виступає максимальна величина капіталу підприємства, яку може досягти підприємство в довгостроковому періоді при керованих стратегічних параметрах діяльності.

Як основний результатний показник тактичного потенціалу підприємства доцільно використовувати показник прибутку. Тоді результатною оцінкою тактичного потенціалу підприємства виступає максимальний прибуток, який може отримати підприємство за середньостроковий період в рамках заданих стратегічних рішень.

Як оперативні результатні показники потенціалу підприємства доцільно використовувати показники «обсягів» та «потоків», а конкретно – показники обсягів випуску та реалізації продукції, а також показники грошових потоків підприємства.

Як було вказано, поняття потенціалу підприємства здебільшого асоціюється зі стратегічними спроможностями підприємства. І це логічно, так як саме стратегічні спроможності

підприємства визначають результати його діяльності в довгостроковій перспективі в умовах динамічності та невизначеності зовнішнього середовища. Але ці спроможності можуть залишитися нереалізованими при неналежній організації управління їхньою реалізацією на тактичному та оперативному рівнях менеджменту. Для запобігання такій ситуації необхідно розглядати потенціал підприємства як трирівневу систему стратегічних, тактичних та оперативних здатностей підприємства і комплексно управляти цими здатностями з урахуванням їхнього взаємозв'язку. Таким чином, структуризація потенціалу підприємства на три рівня у відповідності до трирівневої структури менеджменту дозволить підвищити якість управління реалізацією стратегічних можливостей підприємства.

Список використаних джерел

1. Стратегии бизнеса: аналитический справочник [Электронный ресурс] / Под редакцией академика РАЕН, д. э. н. Г. Б. Клейнера. – Режим доступа: <http://www.aup.ru/books/m71/pril2.htm>.

2. Отенко І. П. Аналіз та оцінка стратегічного потенціалу підприємства. Наукове видання / І. П. Отенко, Л. М. Малярєць, Г. А. Іващенко. – Харків : Вид. ХНЕУ, 2007. – 348 с.

3. Ансофф І. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.

4. Заруба В. Я. Системный подход к анализу потенциала предприятия / В. Я. Заруба, Л. В. Потрашкова // Вісник Східноукраїнського національного університету ім. В.Даля. – 2010. – № 8(150). – С. 59–62

5. Экономическая кибернетика: Учебное пособие; Донецкий гос. ун-т. – Донецк: ДонГУ, 1999. – 397 с.

6. Математические модели трансформационной экономики: Учебное пособие / Клебанова Т. С., Раевнева Е. В., Стрижиченко К. А., Гурьянова Л. С., Дубровина Н. А. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2004. – 280 с.

© Потрашкова Л.В., 2016

РОЗДІЛ 6. НОВІТНІ ПІДХОДИ В АНАЛІТИЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕГРОВАНИХ ОБ'ЄДНАНЬ ТА ПІДПРИЄМСТВ

6.1. Ринок, конкуренція і економічна грамотність: основні терміни та показники економічної ефективності в системі підприємства

І знову про ефективність. Вічна, об'єктивно головна і об'єктивно востребувана, незамінна, багатогранна і всеохоплююча, науково-утаємничена і діалектично рухома – все це ефективність.

Навіть людина, яка не знає категорію «ефективність» в своїй діяльності керується нею.

Про ефективність настільки багато дискусій і настільки багато написано і пишеться, і при цьому з таким спектром розгалуженості думок і тлумачень стосовно її сутності і оцінки, що це все в цілому не поглиблює, а навпроти ще більш ускладнює її розуміння і практичне використання.

Ефективність має багато проявів. В даній роботі розглянуто основні, вже визначені зарубіжними і вітчизняними вченими, існуючі підходи, що розкривають зміст і методологію оцінювання економічної ефективності, у тому числі і в діяльності підприємства.

Перший підхід. Ефективність визначається як характеристика досягнення результату.

В такому трактуванні ефективність виступає дуже загальною категорією, яка певним чином характеризує і пов'язана в першу чергу з процесом досягнення результату і вона не є конкретною для оцінки.

Другий підхід. Ефективність досліджується через здатність використання потенційних можливостей підприємства на базі показників рівня використання стратегічного потенціалу.

Ефективність і потенціал підприємства це важливі і певним чином пов'язані категорії, однак це різні категорії за змістом розвитку підприємства. Не можуть дві різні категорії вимірюватися однаковими показниками (в даному випадку ефективність через показники використання потенціалу

підприємства). Такий підхід обмежує ефективність «рамками» потенціалу.

Третій підхід. Ефективність визначається на основі відповідності цілей і результатів діяльності.

Така методологія дозволяє предметно і конкретно оцінювати діяльність певного суб'єкта господарювання, однак вона не відповідає повному змісту ефективності, бо загалом характеризує рівень досягнення цілі по підсумках діяльності певного суб'єкта господарювання. Тобто коли на основі отриманого результату визначають ступінь реалізації поставленої, наприклад, перед підприємством цілі, то це фактично розраховується коефіцієнт або показник виконання (досягнення, реалізації) цілі підприємства. Ефективність опосередковано пов'язана з показником виконання (чи досягнення, реалізації) цілі підприємства і її характерні оціночні ознаки в такому випадку не проявляються.

Четвертий підхід. Ефективність досліджується на основі інституційної теорії та теорії корисності і наголошується на суб'єктивному розумінні ефективності.

Даний підхід більше пов'язаний з теоретичними аспектами ефективності, ніж з конкретними методами її вимірювання.

П'ятий підхід. Ефективність представляє собою співвідношення результатів і витрат на їх отримання. Такий підхід не розкриває глибоко сутнісні ознаки категорії «ефективність», але надає чіткий метод її вимірювання.

Підсумовуючи всі п'ять методологічних підходів по оцінюванню економічної ефективності діяльності підприємства, вважаємо, що п'ятий метод із них є тим методом, який дозволяє практично, достовірно, реально, обгрунтовано і своєчасно розраховувати дану ефективність.

Економічна ефективність діяльності підприємства розрахована таким методом дозволяє достатньо об'єктивно і конкретно з бізнесових позицій оцінити процес розвитку підприємства і обгрунтовано управляти ним.

В науково-методичній літературі широко використовується поняття «ефективність» [1-10 та ін.].

На сьогодні для аналізу, планування і оцінки економічної ефективності підприємства використовується багато термінів і показників, які через свою певну неузгодженість, несистемність та необгрунтованість до сих пір ускладнюють процес розуміння

їх змісту, а значить і ефективності в цілому, та створюють проблеми в обґрунтованому їх використанні в науковій, навчальній і практичній діяльності людей.

В даній роботі робиться спроба певним чином упорядкувати окремі аспекти даної проблеми, як це бачать її автори.

Ефективність і необхідність її вимірювання є об'єктивним породженням від вимог ринку (конкуренції), наявності рідкості, обмеженості і дефіциту природних ресурсів та життєвої сутності розвитку людини (суспільства) (рис.1).



Рисунок 1. Об'єктивність і умови появи категорії «ефективність»

Економічна ефективність це індикатор, «компас» по якому підприємство вибирає і корегує свій покроковий і загальний вектор розвитку. Саме такий індикатор дозволяє правильно відібрати і сформулювати необхідні інноваційні заходи для запрограмованого векторного розвитку підприємства під вибрану ціль. Інновації займають своє виключно важливе і об'єктивне місце в розвитку підприємства, бо саме вони знаходяться в логічно-об'єктивному ланцюжку між конкуренцією і ефективністю та поєднують їх в реальній ринковій дійсності і обґрунтованості програмного розвитку підприємства.

Розглядаючи ефективність через співставлення результатів і витрат в діяльності підприємства дуже важливо обґрунтовано розкрити зміст категорій – результат і витрати, а значить і самої ефективності. Визвано це тим, що до теперішнього часу існує декілька термінів і показників, які відносять до економічної ефективності підприємства, але вони не мають достатньої обґрунтованості і між собою певним чином не узгоджені (за назвою, змістом, підпорядкованістю, взаємозв'язком тощо).

Наведемо своє бачення відносно цього, і представимо логіку і основний принцип походження наступних термінів (які в свою чергу розкривають економічний зміст відносних показників), (рис. 2).

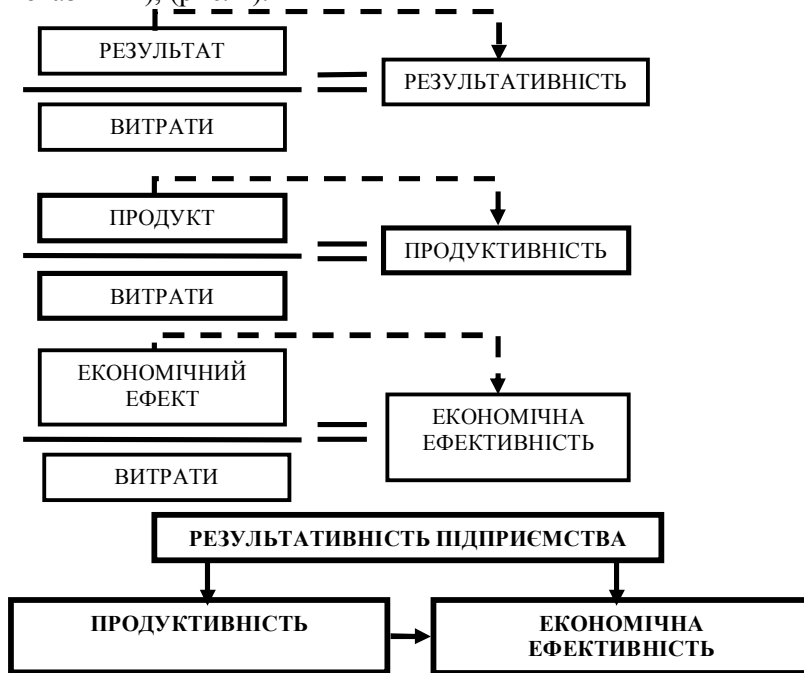


Рисунок 2. Взаємозв'язок результативності, продуктивності і економічної ефективності підприємства

Логіка представлено на рис. 2 наступна. Спочатку підприємство виробляє продукт (певний вид (види) продукції). Далі даний продукт (продукція) перевіряється ринком за обсягом

і якістю. Те, що вдалося даному підприємству продати на ринку, стає для нього економічним ефектом, а той продукт (продукція), що не змогли продати так і залишається продуктом. Для підприємства продукція, що вироблена, але не продана в принципі, приносить певні збитки (як і продукт, що забракований). Таким чином, тільки наявність економічного ефекту (коли є факт реалізації певного обсягу продукції) дозволяє підприємству мати можливість розвитку, точніше економічно ефективного розвитку.

Далі розглянемо в яких конкретних показниках і термінах проявляється вже сама категорія «економічна ефективність діяльності підприємства» (рис.3).

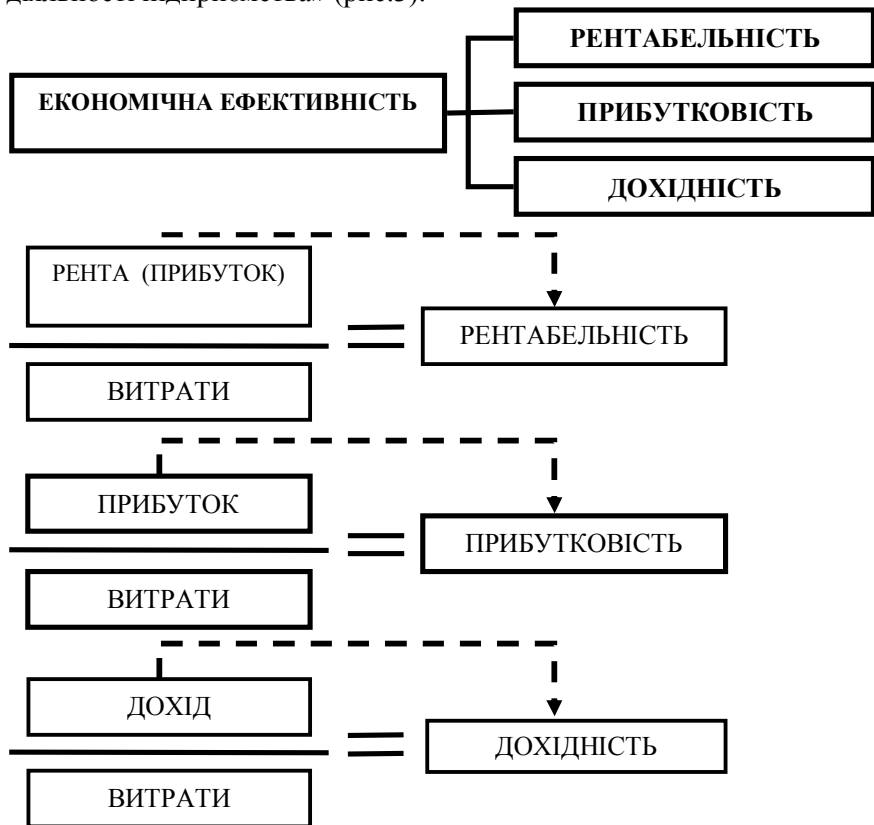


Рисунок 3. Показники, в яких реалізується і конкретизується економічна ефективність

На рисунку 4 показано, що ринок з його вимогами і критеріями до виробників визначає сутність категорій «продукт» і «економічний ефект», «продуктивність» і «економічна ефективність».



Рисунок 4. Ринкові критерії розмежування категорій продуктивності і ефективності

Із рисунків 2 і 3 видно, що всі відносні показники отримали відповідну назву (відповідний термін) виходячи із назви (терміну) їх чисельника (що вказано пунктиром на рисунках).

А далі вирішується не менш важливе завдання, тобто в усіх відносних показниках, що представлені на рисунках 2 і 3, обґрунтовано визначаються, в процесі конкретизації і деталізації об'єкту дослідження, всі можливі і потрібні для оцінки і планування діяльності підприємства різновиди показників, що

характеризують їх чисельники і знаменники. Таким чином, можна сформулювати під певне завдання необхідну групу оціночних показників.

Успішний і ефективний розвиток підприємства (фірми) – це дуже складна і комплексна проблема. І менеджмент підприємства повинен по своїм сукупним здібностям відповідати даній проблемі.

Важливою умовою забезпечення високої ефективності підприємства є ефективність управління, розуміння інновацій і економічна *грамотність* всіх його працівників.

Економічна грамотність працівників представляє собою *колосальний* резерв розвитку підприємства, бо є в порівняльному аспекті тим чинником, який не потребує великих інвестицій і несе в собі значний рівень інноваційності.

Низька економічна грамотність – це «гальмо» процесу реалізації стратегічних задумок підприємства.

Нерозуміння працівниками економічних аспектів техніко-технологічних, інноваційних, інвестиційних та організаційних процесів на підприємстві демотивує їх діяльність та значно скорочує віддачу від всіх його наявних ресурсів.

В цьому плані хотілося б зупинитися на питанні класифікації та уточнення сутності основних економічних показників діяльності підприємства.

Проведений попередній узагальнюючий аналіз економічної літератури з даного питання дозволяє нам представити наступні удосконалені висновки і положення.

Всі показники, які характеризують економічну діяльність підприємства – це загальна система економічних показників підприємства (рис.5).

Із цієї загальної системи показників підприємства потрібно виділити і сформулювати наступну цільово-предметну структуру економічних показників:

1) показники, які характеризують *результати* діяльності підприємства (показники результатів);

2) показники, які характеризують *витрати* діяльності підприємства (показники витрат);

3) показники, які характеризують *результативність (ефективність)* діяльності підприємства (показники результативності);



Рисунок 5. Загальна система економічних показників діяльності підприємства

4) показники, які характеризують *підсумки* діяльності підприємства (показники підсумків діяльності підприємства);

5) показники, які характеризують *поточну* діяльності підприємства (показники поточної діяльності підприємства);

6) показники, які системно характеризують окремі види діяльності підприємства (показники *виду* діяльності підприємства);

7) показники, які системно характеризують діяльність окремого структурного підрозділу підприємства (показники *структурного* підрозділу підприємства).

Окремі уточнюючі моменти до рис.5.

Результати діяльності підприємства – це показники, які розраховуються тільки як абсолютна величина.

Це значить, що, наприклад, до результатів діяльності підприємства рентабельність, собівартість не відносяться. Результатами підприємства різного рівня є обсяг реалізації продукції, прибуток тощо.

Витрати діяльності підприємства – це показники, які розраховуються тільки як абсолютна величина. Це значить, що, наприклад, собівартість одиниці продукції не відноситься до групи показників витрати, а характеризує різновид результативності підприємства.

Показники підсумків діяльності підприємства і показники підсумкових результатів діяльності підприємства дві різні за змістом і структурою системи показників (другі входять до складу перших показників як структурна частина).

Групи інших показників, що характеризують відповідно поточну діяльність підприємства і її підсумки, представляють собою, на відміну від всіх видів показників, що розглянуті вище, не моногрупи, а полігрупи показників.

Економічні показники із цих груп мають різну спрямованість і методи розрахунку, тому ці групи показників структурно є найбільш складними (рис. 6).

Показники груп, що представлені на рис. 6, є найбільші за чисельністю і своїм різновидом в загальній системі економічних показників підприємства і можуть бути за своєю величиною і абсолютними, і відносними, і структурними.

В якості приклада до цих показників можна віднести показники ліквідності, фінансової стійкості, складу і структури активів, кадрів, інновацій та інвестицій, ринкового розвитку тощо.

Таким чином, викладений вище матеріал дозволяє більш ґрунтовно і системно підходити до:

1) трактування таких понять як результативність, продуктивність і ефективність підприємства;

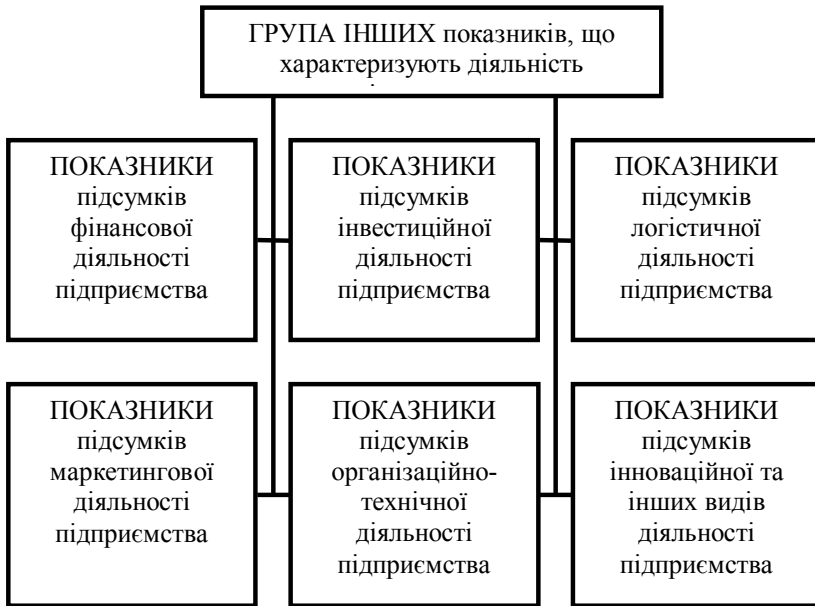


Рисунок 6. Показники, що розкривають зміст групи інших показників діяльності підприємства

- 2) управління ефективністю діяльності підприємства;
- 3) до пошуку і реалізації резервів зростання конкурентності підприємства.

Список використаних джерел

- 1.Абалкин Л.И. Экономическая энциклопедия. – М.: Экономика, 1999. – 595 с.
- 2.Борисов А.Б. Большой экономический словарь / А.Б. Борисов. – М.: Книжный мир. 2009. – 860с.
- 3.Економічна енциклопедія. – К.: Видав. центр «Академія», 2000. – 642 с.
- 4.Олексієнко А.М. Економічний тлумачний словник. – Тернопіль: «Аетон». – 2003. 659 с.
- 5.Друкер П.Ф. Эффективное управление предприятием : пер. с англ. / П.Ф. Друкер. – М.: Вильянс, 2008. – 224с.
- 6.Економіка підприємства: теорія і практикум : павч. посіб. / за ред. 21. Г. Міцеико, О. І. Ящепко. — Л. : Магнолія-2006, 2008. — 688 с.
- 7.Мочерний С.В., Основи економічних знань, К: Академія, 2000р.- 303 с.

8. Мельник Л.Г., Корінцева О.Л. Економіка підприємства: Навч. посібник для вузів.- Суми: Університетська книга, 2004.-416 с.

9. Дарміць Р.З., Вацик Н. О. Взаємозв'язок результативності та економічної ефективності в системі менеджменту підприємства// НЛТУ У-ни. – 2010. – Вип. 20.12. – С.153-160.

10. Салига К.С. Ефективність господарської діяльності підприємства: Монографія. - Запоріжжя: ЗЦНТІ, 2005. -180с.

© Турило А.М., Турило А.А., 2016

6.2. Методологічний підхід до формування системи показників економіко-інноваційного розвитку підприємства

На сучасному етапі трансформації економічних систем, викликаних процесами глобалізації, наслідками неолібералізації, посиленням конкурентної боротьби тільки інноваційний шлях розвитку економіки може забезпечити конкурентоспроможність і фінансово-економічну безпеку як Україні в цілому, так і кожному суб'єкту господарювання зокрема. Трансформаційні процеси пов'язані, насамперед, зі зміною домінуючого фактора виробництва, яким стають знання, інтелект та інновації. Інноваційний шлях передбачає нові проблеми, нові ідеї, нові рішення, що потребує нових підходів до методів їх оцінки та управління. На сьогодні актуальним є питання розробки ефективної стратегії інноваційного розвитку як для держави в цілому, так і кожного суб'єкта господарювання зокрема.

Ситуація, що існує в Україні в цьому аспекті, нажаль, невтішна. Стратегія інноваційного розвитку України 2010-2020р.р. і до сьогодні існує в якості проекту. Тому, кожне підприємство вимушено розробляти свою інноваційну стратегію, самостійно визначаючи як пріоритетні напрями розвитку, так і ключові фактори інноваційного розвитку. Такий підхід може зашкодити гармонійному та взаємовигідному поєднанню інтересів держави та інноваційного бізнесу. В даній ситуації для суб'єктів господарювання, які усвідомили необхідність і прийняли рішення рухатись інноваційним шляхом можна запропонувати опиратись на світовий досвід.

Сучасний етап розвитку світової економіки характеризується різним рівнем розвитку національних економік: від розвинених до тих, що розвиваються. Одночасне існування

різних типів економічних систем – доіндустріальних, індустріальних, постіндустріальних, а також інноваційних дає підґрунтя для визначення та порівняння ключових факторів їх розвитку. Від ефективного використання та управління такими факторами (земля, капітал, праця, інновації тощо) залежать темпи розвитку економіки. Отже, трансформація економічних систем, що розвиваються (макро-, мезо- та мікрорівня) залежить від зміни фокусів на ключові фактори виробництва розвинених економічних систем.

Міжнародні статистичні джерела свідчать, що країни, які перейшли на інноваційний шлях розвитку мають найвищі рейтинги за економічними показниками. Одним із основних індикаторів інноваційного розвитку у світовій практиці (Глобальний інноваційний індекс), який є найважливішим інструментом оцінки інноваційних процесів, є показники рівня людського капіталу, впроваджених інновацій, патентів на об'єкти інтелектуальної власності та ін. [1,2]. У 2015 році серед 141 країни, п'ятірку світових лідерів в області інновацій складають Швейцарія, Сполучене Королівство, Швеція, Нідерланди та США. Україна за рейтингом посідає 64 місце. Серед 79 показників, що вимірюють глобальний інноваційний індекс (ГІІ) інтелектуальна власність займає суттєву позицію і є якісним показником втілених інновацій [2].

Набув широкого поширення і популярності в останні роки європейський інноваційний індекс, який розраховується на основі системи індикаторів науково-технічного розвитку – Європейського інноваційного табло (ЄІТ) [European Innovation Scoreboard (EIS)], що дозволяють, на думку експертів ЄС, об'єктивно оцінити рівень науково-технічного розвитку країн-учасниць Співтовариства. Слід відмітити, що саме цей підхід використано в проекті стратегії інноваційного розвитку України, де було представлено п'ять груп показників станом на 2006р. Остаточна версія Інноваційного табло (яка спеціально розроблена для України) [3], де Україні рекомендовано приєднатися до системи ЄІТ, після чого країна матиме можливість залучити експертів ЄС до процесу оцінки національного інноваційного потенціалу, що, зокрема, надасть можливість національним фахівцям із статистики більше можливостей для узгодження необхідних показників із показниками ЄС. Нажаль, з 2008 року показники України відсутні в ЄІТ. На сьогодні показники

Європейського інноваційного табло включають в себе 25 індикаторів з 8 напрямів, які діляться на 3 групи: «Основні показники» (enablers), «Діяльність фірм» (firm activities) та «Результативність» (outputs). Показники інтелектуальної власності входять у другу групу.

Також, слід відмітити ще одне європейське статистичне дослідження інноваційного розвитку, де публікуються матеріали спостережень на рівні підприємств, яким є Іннобарометр (Innobarometer) [4]. За даними 2014 року майже три чверті компаній ЄС ввели нововведення (у 2012 році -72%).

У більшості компаній одну чверть обороту складала інноваційні товари або послуги. Майже кожна п'ята компанія (22%) інвестувала більш ніж на 5% від обороту на придбання машин, обладнання, програмного забезпечення або ліцензій. Чим більша компанія (більш ніж 250 співробітників), тим більше ймовірність того, що вона реалізувала бодай одну інновацію - 95%, в той час, коли серед малих підприємств (1-9 співробітників) цей показник складає 70%. Понад вісім з десяти компаній (82%) з оборотом понад два мільйони євро ввели принаймні одне нововведення, у порівнянні з 61% компаній, у яких оборот складає до 100000 євро[4].

Суттєва проблема, на сьогодні, постає в усвідомленні власниками та вищим менеджментом українських підприємств різних галузей підприємництва ролі і впливу інтелектуальної власності на рівень їх інноваційного розвитку. Але інша, не менш важлива, проблема - це неспроможність існуючого механізму функціонування інтелектуальної власності підприємства відповідати новим вимогам інноваційної економіки та забезпечити прогресивний рівень його розвитку. Тому, трансформація інтелектуальної власності на підприємстві є об'єктивним економічним явищем, яке викликане низкою об'єктивних та суб'єктивних чинників.

В нашому дослідженні пропонуємо методологічний підхід формування системи показників економіко-інноваційного розвитку підприємства, суть якого полягає у побудові ефективної системи показників, які будуть гармонійно поєднувати ключові показники економічного та інноваційного розвитку та відповідати міжнародному рівню.

По-перше, визначимо основні 4 групи показників - «Конкурентність» (узагальнюючий показник ефективності

економічного розвитку), «Інноваційність» (узагальнюючий показник ефективності інноваційного розвитку), «Інтелектуальна власність» (узагальнюючий показник забезпечення ефективності економіко-інноваційного розвитку), «Інноватори» (узагальнюючий показник забезпечення ефективності економіко-інноваційного розвитку); по-друге, представимо індикатори кожної групи у взаємозв'язку з відповідним рівнем економіко-інноваційного розвитку підприємства (табл.1). Показники групи «Конкурентність» представимо згідно з підходом, запропонованим Турило А.А. у роботі [5] (табл. 2), де вони поділені на чотири рівні; в основу групи «Інноваційність» покладемо переформатовані для підприємства макропоказники інноваційного розвитку [3], які також складаються із чотирьох рівнів; групи показників «Інтелектуальна власність» та «Інноватори» розробимо таким чином, щоб вони відповідали рівням перших двох груп.

Показники групи «Конкурентність» в даному випадку доцільніше буде розробити на основі підходу визначення факторів конкурентних переваг підприємства. Такі показники можна взяти на основі відомих сучасних методик оцінки конкурентних переваг підприємства та привести у відповідність рівням його економіко-інноваційного розвитку.

Таблиця 1

Склад системи взаємопов'язаних показників економіко-інноваційного розвитку підприємства

| Рівень економіко-інноваційного розвитку | Групи показників | | | |
|---|-----------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------------|---------------|
| | «Конкурентність» | «Інноваційність» | «Інтелектуальна власність» (ІВ) | «Інноватор» |
| Високий | Конкуренто-переможне підприємство | Підприємства-інноваційні лідери | Високий рівень інноваційної ІВ | Генератор |
| Середній | Конкуренто-спроможне підприємство | Підприємства-помірні інноватори | Середній рівень інноваційної ІВ | Трансформатор |
| Низький | Конкуренто-відстале підприємство | Підприємства-інноваційні послідовники | Низький рівень інноваційної ІВ | Модифікатор |
| Дуже низький | Конкуренто-нездатне підприємство | Підприємства, що рухаються навздогін | Дуже низький рівень інноваційної ІВ | Адаптер |

Таблиця 2

Матриця, що показує певний зв'язок виду конкурентної діяльності підприємства (КДП) з рівнем його інноваційного розвитку (ІРП) [5]

| Рівень ІРП Вид КДП | Високий рівень ІРП | Допустимий рівень ІРП | Низький рівень ІРП | Недопустимо низький рівень ІРП |
|---------------------------------------|---|---|---|--------------------------------|
| Конкуренто-переможність підприємства, | Лідер в конкурентному середовищі | Потреба підтримки конкуренто-переможності | Велика ймовірність втрати конкуренто-переможності | Втрата конкуренто-переможності |
| Конкуренто-спроможність підприємства, | Належні умови щодо забезпечення конкуренто-спроможності | Потреба постійної підтримки конкуренто-спроможності | Велика ймовірність втрати конкуренто-спроможності | Втрата конкуренто-спроможності |
| Конкуренто-відсталість підприємства, | Системна криза в розвитку | Значні кризові явища в розвитку | Велика ймовірність банкрутства | Банкрутство |
| Конкуренто-нездатність підприємства, | Велика ймовірність банкрутства | Велика ймовірність банкрутства | Банкрутство | Банкрутство |

Щодо групи показників «Інноваційність» пропонуємо трансформувати 25 індикаторів по 8 напрямам, які представлено в методиці визначення системи ЄІГ (яка з найбільшою вірогідністю і буде впроваджена в Україні) із макроекономічних на мікроекономічні.

Окремої уваги заслуговує група «Інтелектуальна власність». Аналіз статистичних джерел показав, що питома вага промислових підприємств що впроваджували інновації коливається упродовж 2000-2012 років від 3,2% до 12,5% [6]. За підрахунками НАНУ, в Україні при оцінюванні вартості підприємств інтелектуальна власність враховується лише в розмірі 1 %, в той час, як у країнах Європейського союзу цей показник сягає 50 – 85 % [7]. Отже, опираючись на статистичні дані, результати досліджень науковців у сфері інтелектуальної власності (ІВ) та європейський досвід використання ІВ, можна з впевненістю констатувати, що на сьогодні в Україні інтелектуальна власність може стати потужним інструментом

інноваційного бізнесу і є недооціненим потенційним ресурсом економіко-інноваційного розвитку як суб'єктів господарювання зокрема, так і країни в цілому.

Для ефективного використання об'єктів інтелектуальної власності в господарській діяльності підприємства необхідно вирішити ряд важливих задач, однією з яких є трансформація інтелектуальної власності підприємства. Особливо підкреслимо, що не всі об'єкти ІВ є однаково ефективні в інноваційній діяльності. Тому, вважаємо доцільним ввести термін «інноваційна інтелектуальна власність підприємства», що виступає гармонійною складовою інтелектуальної власності, регулюється економіко-правовими відносинами, має в межах певного періоду часу всі ознаки інноваційності і, за своїм змістом і приналежністю, призвана всебічно сприяти системному інноваційному розвитку підприємства та отриманню, на цих засадах, додаткового доходу.

В усвідомленні власників та вищого менеджменту підприємства і до сьогодні залишається уявлення про інтелектуальну власність як про нематеріальний актив, який обліковується у складі необоротних активів підприємства. Практичний досвід європейських країн яскраво свідчить, що інтелектуальну власність можна ефективно використовувати як оборотні активи та отримувати як суттєві конкурентні переваги, так і додатковий дохід. Основні напрями комерціалізації інтелектуальної власності підприємства, в такому аспекті, представимо на рис. 1.

У показники «Інтелектуальна власність» пропонуємо включити наступні підгрупи: ІВ за рівнем інноваційності, ІВ за рівнем капіталізації бізнесу, ІВ за рівнем комерціалізації, ІВ за економічною ознакою, ІВ за рівнем інноваційності, ІВ за структурою капіталу, ІВ за рівнем інноваційності, ІВ за рівнем інвестиційної привабливості, ІВ за рівнем забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства та ІВ за рівнем забезпечення розвитку бренду.

І остання, не менш важлива група показників «Інноватор». Ключовою фігурою інноваційних процесів виступає інноватор. Під інноватором на рівні підприємства розуміємо працівника, який відповідає наступним основним критеріям: здатний створювати нові знання і/або генерувати нові ідеї; має компетенцію в інноваційній сфері і/або досвід участі в

інноваційних проектах; має науковий ступінь і/або має патенти, свідоцтва на об'єкти інтелектуальної власності; має можливість реальної участі в інноваційному процесі і практичного впливу на діяльність підприємства.



Рисунок 1 Напрями комерціалізації інтелектуальної власності підприємства

Кожному рівню економіко-інноваційного розвитку відповідають певні категорії інноваторів: від найвищого рівня - генераторів ідей, середнього - інноваторів, здатних трансформувати існуючу систему (процес) під нові вимоги ринку, низького - інноваторів, здатних модифікувати (поліпшити) окремі умови (процеси) під нові вимоги ринку, до дуже низького - інноваторів, здатних адаптуватись під нові вимоги та умови праці.

Розглянуті в даному дослідженні теоретико-методологічні положення й практичні рекомендації дозволяють більш глибоко підійти до формування системи показників економіко-інноваційного розвитку підприємства та розробляти на цій основі обґрунтовані методики їх оцінки.

Список використаних джерел

1. The global innovation index 2014 The Human Factor in Innovation, available at: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/economics/gii/gii_2014.pdf
 2. The Global Innovation Index 2015 Effective Innovation Policies for Development, available at: http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/wipo_gii_2015.pdf
 3. Остаточна версія Інноваційного табло для України, 2011 [електронний ресурс]. – Режим доступу: [file:///C:/Users/admin1/Downloads/Ostatochna%20versiya%20Innovatsiynoh%20tablo%20dlya%20Ukrayiny%20\(2\).pdf](file:///C:/Users/admin1/Downloads/Ostatochna%20versiya%20Innovatsiynoh%20tablo%20dlya%20Ukrayiny%20(2).pdf)
 4. Innobarometer 2015 - the innovation trends at eu enterprises, available at: http://ec.europa.eu/growth/industry/innovation/facts-figures/innobarometer/index_en.htm
 5. Турило А.А. Рівень конкуренції та інноваційний розвиток підприємства / А.А. Турило. // Вісник Херсонського державного університету – Херсон. – 2015. – Вип. 12. – С. 112-116.
 6. Державна служба статистики України [електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>.
 7. Пріоритети національного економічного розвитку в контексті глобалізаційних викликів : монографія : у 2 ч. - Ч. 1 / за ред. В.М. Гейця, А.А. Мазаракі. - К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2008. - 389 с.
- © Корнух О.В., 2016

6.3. Концептуальні засади оцінки адаптабельності суб'єктів інноваційної діяльності до перманентних змін середовища

В нестационарній економіці України, де явища відмирання старих та становлення принципово нових зв'язків і елементів домінують над процесами функціонування [1, С. 56-57], разом із трансформацією виробничих відносин відбувається еволюційне виділення інноваційної діяльності у специфічну сферу людської активності, що супроводжується докорінною перебудовою відносин адаптації суб'єктів виробничих відносин до нових економічних реалій. В умовах депостіндустріалізації та деіндустріалізації економіки, примітивізації її структури, погіршення якісних характеристик людського капіталу, роль механізму адаптації економічних суб'єктів до нових умов господарювання істотно змінюється, що відбивається в оновленні і трансформації адаптаційних форм у напрямках від переважно державної до ринкової, корпоративної або особистої інноваційної

активності, в зміні соціальних пріоритетів і економічно визначених цілей інноваційної діяльності, в модифікації закономірностей розвитку системи інноваційних відносин. Це потребує засвоєння населенням країни нових стереотипів економічної поведінки й мислення, перебудови світосприйняття та активізації особистого пристосування до інноваційної діяльності.

Слід зазначити, що адаптаційні процеси знаходять відображення в чисельних публікаціях вітчизняних та зарубіжних авторів або локально, наприклад, при дослідженні поведінки робітника чи безробітного, або у певному контексті при вирішенні інших проблем і завдань [2-5; 6, С. 9; 7; 8, С.17-24]. Проте, на нашу думку, в економічній теорії, приділяється недостатньо уваги теоретичним аспектам визначення витрат та результатів адаптації населення як макросуб'єкта інноваційної діяльності, оцінкам доцільності та ефективності його пристосування. Втім, саме таких оцінок бракує реформаторам для формування комплексної стратегії регулювання економічних процесів з урахуванням зворотного зв'язку – впливу суб'єктів інноваційної діяльності на розвиток економічних відносин і розбудову засад нового суспільства.

Це актуалізує розробку теоретичного підґрунтя для визначення оціночних показників процесів пристосування населення до економічних змін як стратегічного, так і тактичного (тимчасового) характеру на основі комплексного системного аналізу місця і ролі суб'єктивних оцінок адаптивності та адаптабельності в економічній системі.

Безумовно, адаптація супроводжується витратами й результатами пристосування економічних суб'єктів до інноваційної діяльності у всіх економічних ролях та на всіх рівнях економічної системи. У якості суб'єктів інноваційної діяльності, на нашу думку, слід розглядати індивіда, групу, колектив, суспільство, які вступають між собою у відносини з приводу виробництва, розподілу, обміну та споживання умов, факторів і результатів інноваційної діяльності. Означені суб'єкти можуть бути згруповані за різними критеріями. Наприклад, за типом власності - індивідуальні, колективні, суспільні; за сферою діяльності – суб'єкти матеріальної і нематеріальної сфери; за спеціалізацією в процесі виробництва інновації – винахідники, виробники, інвестори, посередники, споживачі; за рівнем

локалізації в економічній системі – суб'єкти мега-, макро-, мезо-, мікро-, нанорівня.

За результатами проведеного аналізу множини оцінок інноваційної діяльності нам не вдалось знайти адекватної оцінки пристосованості суб'єктів до змін середовища. Тому, доцільним, на наш погляд, є застосування системно-динамічного підходу до аналізу множини адаптаційних форм, розподілених за функціональними економічними ролями суб'єктів з огляду на їх спеціалізацію в інноваційному процесі. Так, на мікрорівні економічної системи означений адаптаційний процес може бути оцінений за економічними ролями суб'єктів інноваційної діяльності через порівняння вихідних і кінцевих параметрів їх діяльності, включаючи не тільки витрати та результати, а і кількість учасників адаптаційного процесу.

У множині функціональних економічних ролей суб'єктів інноваційної діяльності за критерієм реалізації відносин власності доцільно виділити, перш за все найбільш агреговані ролі – «одержувач доходів від інноваційної діяльності», «використовувач доходів від інноваційної діяльності», «творець-виконавець». Роль «одержувач доходів» охоплює такі ролі як «одержувач факторних доходів від інноваційної діяльності» і «одержувач трансфертних доходів від інноваційної діяльності». У свою чергу, роль «одержувач факторних доходів» включає ролі найманого робітника (поєднує ролі робочого, службовця, менеджера та інших, котрі за виконання визначених обов'язків одержують певну плату), підприємця, інвестора, власника авторського права, інших факторів виробництва (активного учасника інноваційної діяльності), а роль «одержувач трансфертних доходів» – ролі безробітного, малозабезпеченого, пенсіонера тощо (пасивного учасника інноваційної діяльності).

Адаптація суб'єктів господарювання до інноваційної діяльності відбувається як у межах ролей, що пов'язані з отриманням доходу, так і в межах ролей, пов'язаних із його використанням, до яких належать споживач, інвестор, надавач трансфертів, громадянин, що сплачує податки і споживає суспільні блага та має право на частку від використання всіх національних природних та інших багатств, тобто на громадянську ренту від інноваційної діяльності [9, С. 70].

Роль «творець-виконавець» передбачає і виконання конкретної ролі або їх певної сукупності, і прояв творчої

активності у окремих ролях або їх інноваційному сполученні. Оскільки самореалізація суб'єктів інноваційної діяльності здійснюється за окремими ролями по-різному – у певному інтервалі від «виконавця» до «творця», то це надає можливість за сукупністю економічних ролей характеризувати суб'єктів з тієї або іншої сторони та визначати їх залежність (незалежність) від отримання й використання доходу.

Слід зазначити, що параметри виділених економічних ролей суб'єктів знаходяться в певній залежності між собою. Якщо в групі економічних ролей, що по'язані з отриманням доходу, результатом пристосування людини є динаміка особистого доходу, то в групі економічних ролей, що по'язані з його використанням, динаміка особистого доходу є ресурсом. Це відбиває не тільки наявність взаємозв'язку, а й рівень збалансованості або не збалансованості цих груп ролей. Такий підхід може використовуватись з метою оцінки дії регулюючих механізмів на різні ролі суб'єктів та на різних рівнях економічної системи. Так, сукупні доходи суб'єкта інноваційної діяльності містять його доходи як «одержувача факторних доходів», «одержувача трансфертних доходів», що на мікрорівні дорівнюють доходу окремої людини, а на макрорівні – обсягу особистого доходу від участі в інноваційній діяльності.

Наприклад, дохід «найманого робітника як суб'єкта інноваційної діяльності» складається з доходів людини як робочого, службовця, менеджера, інших найманих робітників; дохід «одержувача факторних доходів» включає доходи найманого робітника, підприємця, інвестора, власника землі, нерухомості, інших факторів виробництва; дохід «одержувача трансфертних доходів» – доходи безробітного, пенсіонера, додаткових субсидій малозабезпеченого та інших доходів, які не передбачені вище переліченими функціональними ролями людини. «Використовувач доходу від інноваційної діяльності» частку сукупного доходу спрямовує як споживач на придбання споживчих товарів і послуг, як інвестор – на придбання цінних паперів в інноваційній сфері, в т. ч. пряме інвестування інноваційного виробництва тощо, як надавач трансфертів – на подарунки, благодійну допомогу (наприклад, підтримка сфери науки, освіти тощо), внески у суспільні організації, тощо, як громадянин – на сплату податків, при цьому користуючись суспільними благами.

Таблиця 1

Індикатори адаптації суб'єкта інноваційної діяльності до його економічних ролей

| Економічні ролі суб'єкта інноваційної діяльності | Динаміка індикаторів | |
|---|--|---|
| | Загальні показники | Часткові показники |
| 1. Одержувач доходів | Сукупний чистий отриманий доход | Чистий доход на душу населення |
| 1.1. Одержувач факторних доходів | Факторний доход | Факторний доход на одиницю витрат |
| 1.1.1. Найманий робітник (робочий, менеджер тощо) | Фонд заробітної плати Фонд заохочення | Середня заробітна плата, середній додатковий доход |
| 1.1.2. Підприємець | Прибуток | Монопольна та диференційна рента |
| 1.1.3. Інвестор | Доход від інвестицій | Доход від інвестицій на одного інвестора |
| 1.1.4. Власник інших факторів | Рентний доход Відсоток | Рентний доход на одиницю витрат власника |
| 1.2. Одержувача трансфертних доходів | Трансфертний доход | Абсолютний розмір та питома вага трансфертів у сукупних доходах |
| 1.2.1. Безробітний | Виплати по безробіттю, тривалість періоду безробіття | Рівень виплат по безробіттю, кількість безробітних |
| 2. Використовувач доходів | Сукупний використаний доход | Використаний доход на душу населення |
| 2.1. Споживач | Витрати на споживання | Споживання на душу населення |
| 2.2. Інвестор | Інвестиції | Очікувані доходи від інвестицій |
| 2.3. Надавач трансфертів | Фонд суспільних бюджетних ресурсів, приватні трансферти | Ступінь задоволення потреб |
| 2.4. Громадянин | Податки й інші обов'язкові платежі у бюджет. Споживання суспільних благ | Ставка оподаткування з урахуванням податкових преференцій інноваторам. Споживання суспільних благ у розрахунку на одного громадянина |
| 3. Творець | Доход від творчості. Тривалість вільного часу | Технологічна та інтелектуальна рента |

Джерело: Складено автором.

Динаміка загальних і часткових адаптаційних індикаторів, що наведені в табл.1 – показників діяльності суб'єктів інноваційної діяльності, структури їх доходів і витрат, рівня задоволення потреб диференційовано за означеними економічними ролями – відбиває динаміку адаптаційного процесу і може використовуватись для його коригування.

У ролі «творець-виконавець» суб'єкт інноваційної діяльності одержує певний доход у різних економічних ролях, використовує його на розвиток особистих творчих та виконавчих здібностей і самореалізацію в цій ролі. Проте, розмежування витрат на адаптацію до ролей виконавця і творця є досить умовним, а використання для цього певних критеріїв, наприклад, відокремлення культурної й побутової сфери, співвідношення робочого й вільного часу людини, є недостатньо обгрунтованим. Ці питання потребують додаткових досліджень.

За наведеною класифікацією економічних ролей стає можливим аналіз адаптації суб'єктивних оцінок суб'єктів щодо участі в інноваційній діяльності, що залежать від динаміки економічних показників. Так, розрахунки динаміки показників, що відбивають схильності суб'єкта до отримання або використання доходу між взаємно пов'язаними за класифікацією економічними ролями, відображають результат впливу адаптаційних механізмів на його економічну свідомість.

Наприклад, у межах ролі «одержувача факторних доходів» оцінка динаміки схильностей суб'єкта до інноваційної діяльності, в тому числі підприємницької діяльності, інвестування, раціонального використання авторського права або інших факторів, що можуть бути розраховані на основі статистичних даних за певну кількість років про структуру доходу за відповідними факторами, надасть можливість визначити наявні тенденції його пристосування у цій ролі, а розрахунки його схильностей до споживання, заощаджень, надання трансфертів, сплати податків у ролі «використовувач доходу» у контексті дослідження динаміки основних макроекономічних показників дозволять визначати тенденції розгортання адаптаційного процесу щодо напрямків використання доходу.

В якості загального критерію оцінки дії регулюючих механізмів на свідомість суб'єкта може використовуватись оцінка його пристосування у ролі «творця», яка концентровано відображає процес розвитку особистості.

Аналіз динаміки показників доходів і витрат суб'єктів інноваційної діяльності, розрахунок їх схильностей у різних економічних ролях є важливим для визначення напрямків розгортання адаптаційного процесу, оцінки його ефективності як у короткому, так і в довгостроковому періоді, тим не менш має певні недоліки. Ці показники, по-перше, як найбільш загальні й синтетичні, не дозволяють безпосередньо оцінювати неекономічні результати й наслідки пристосування суб'єкта до інноваційної діяльності, включаючи зміну їх сутнісних сил й загальних характеристик; по-друге, характеризують адаптаційний процес, який уже здійснився. Проте, пристосування суб'єктів до інноваційної діяльності йде безперервно, впливаючи на взаємне наближення їх потреб і здібностей, економічної поведінки й свідомості, включаючи удосконалення їх суб'єктивних оцінок (очікувань, схильностей, вартісних оцінок тощо). Результати адаптації суб'єктів до нових економічних реалій відбиваються у їх подальшій інноваційній діяльності, тобто в економічних показниках наступного періоду.

Новизна проблеми і недостатня розробленість питань щодо методик розрахунку показників економічної адаптації суб'єкта господарювання до інноваційної діяльності потребує поглиблення методологічних розробок й теоретичного обґрунтування, рішення пов'язаних із цим технічних й організаційних проблем. Зростаюча увага до нематеріальних факторів виробництва (продуктивності науки, якості системи управління, досвіду й кваліфікації керівників і персоналу тощо), котра, як правило, не знаходить достатнього відображення в існуючій системі обліку, виражається в прагненні надати їм кількісну оцінку, наприклад, за допомогою методу капіталізації витрат виробництва. Ці витрати традиційно розглядаються як короткострокові, хоча й призначені на довгострокові цілі розвитку, наприклад, витрати на профілактику здоров'я, підготовку й підвищення кваліфікації кадрів, поліпшення умов виробництва та інші, які, до речі, безпосередньо впливають на пристосування суб'єкта до інноваційної діяльності.

Удосконалення аналізу адаптаційного процесу полягає у більш повному, системному врахуванні його економічних і неекономічних параметрів, у визначенні причинних й функціональних залежностей його «входу» і «виходу». Концептуальна структура оцінки адаптаційного впливу й

адаптивності суб'єктів до інноваційної діяльності повинна ґрунтуватися на комплексному підході щодо єдності його загальних і специфічних показників й характеристик. Обґрунтування потенційної оцінки адаптаційного процесу до інноваційної діяльності повинно включати основні й побічні результати, а серед останніх – передбачені й непередбачені, оскільки нехтування порівнянням з альтернативами робить будь-яку оцінку однобічною й обмеженою.

Якщо звернутись до наявності адаптаційних витрат і результатів на макрорівні економічної системи, тобто у складі валового внутрішнього продукту, то вони містяться майже у всіх його складових. Такі макроекономічні показники як особистий дохід, споживання, інвестиції, державні видатки, трансферти, чистий експорт та інші є певними індикаторами адаптаційного процесу до інноваційної діяльності, оскільки їх динаміка відбиває водночас і результат попереднього пристосування суб'єктів до інноваційної діяльності, і поштовх для подальшого його розгортання. До складу показників, що характеризують результати адаптаційного процесу, належать рівень продуктивності праці, якість використання ресурсів, рівень особистого доходу, ступінь задоволення потреб тощо.

Темп економічної адаптації суб'єктів дорівнює темпові зміни обраного показника, а загальний темп адаптаційного процесу – зваженому темпові зміни декількох показників, що характеризують результати участі суб'єкта в інноваційній сфері (за обраним переліком, значущістю та мікро-, мезо-, макрорівнем економічної системи). Динаміка адаптаційних процесів відбивається в безперервній динаміці (прискоренні, сповільненні) темпів господарської діяльності та може використовуватись у свідомому коригуванні пристосування суб'єкта.

Ефективність економічної адаптації суб'єктів до інноваційної діяльності визначається співвідношенням результатів адаптаційної діяльності та витрат, пов'язаних із цією діяльністю, що включають і витрати пристосування суб'єктів. Ефективність адаптації суб'єктів може розраховуватись як узагальнено, так і диференційовано за їх економічними ролями.

В кінцевому рахунку, результати економічної адаптації суб'єктів до інноваційної діяльності відбиваються в змінах параметрів компонентів зовнішнього середовища: у зміні екологічних, ресурсних та інших параметрів природного

середовища, параметрів суспільного виробництва, включаючи умови діяльності суб'єктів, а також норми, правила, цілі, цінності суспільного порядку.

Багатомірність адаптаційного процесу принципово не виключає можливості формулювання єдиного критерію економічної адаптації суб'єктів до інноваційної діяльності, який відбиває стратегічну мету виробництва й суспільства. Гіпотетично можливо припустити наявність такого критерію, який однозначно не формалізується, поєднує кількісні й якісні показники й неформалізовані характеристики. Наприклад, ефективним можна вважати такий адаптаційний процес, який найкращим чином сполучає цілі й інтереси суб'єктів інноваційної діяльності і суб'єктів адаптації та не супроводжується появою негативних зовнішніх ефектів. Проте досягнення цього критерію у різних конкретно-історичних умовах має свою специфіку й диференціюється за своєю спрямованістю у інтервалі від орієнтації на виживання суб'єктів до комплексного й всебічного їх розвитку й самореалізації.

Дослідження головних тенденцій здійснення адаптаційного процесу потребує проведення спеціального моніторингу, який сприятиме обґрунтованому формуванню пріоритетів державної політики, визначенню загальних адаптаційних стратегій фірм, спрямуванню самоадаптації суб'єктів до інноваційної діяльності, а також певному наближенню до оцінки ефективності дії адаптаційних механізмів, включаючи тривалість адаптаційного процесу.

Термін, протягом якого суб'єкти пристосовується до змін умов господарювання, тобто тривалість адаптаційного процесу є, на нашу думку, однією із загальних оцінок ефективності дії комплексу адаптаційних механізмів. Загальний термін адаптаційного процесу залежить від локальних термінів, що диференціюються за економічними ролями суб'єктів, а також рівнями економічної системи.

Тривалість адаптаційного періоду співпадає з тривалістю його інадаптивної стадії, яка є критичною, жорсткою та вимагає від суб'єктів адаптації досить швидких дій. Період інадаптації залежить від наявності необхідних адаптаційних ресурсів та механізмів, а також якісних характеристик адаптаційного потенціалу суб'єкта, наприклад, ступеня гнучкості, наявності удосконалених в інших фазах адаптаційного процесу стереотипів

поведінки й свідомості суб'єктів, якості суб'єктивних очікувань тощо. Інші фази адаптаційного процесу виявляють динаміку сучасного й майбутнього (преадаптація) або минулого й майбутнього (постадаптація), але свого прояву знаходять у сучасному (в інадаптації).

Швидкість адаптації суб'єкта інноваційної діяльності здобуває свого значення в інтервалі від «нульової» до «безмежної». Так, «нульова» швидкість пристосування суб'єкта є свідомством відсутності потреби в адаптації – суб'єкти інноваційної діяльності або не залежать від певного зовнішнього впливу, зміни наявного зовнішнього середовища, або готові до цього; «безмежна» швидкість виявляє перевищення можливих меж пристосування суб'єктів, веде до порушення їх, до негативних наслідків і навіть руйнування. Інші можливі варіанти швидкості адаптації суб'єктів до інноваційної діяльності – від дуже швидкої, швидкої, нормальної до повільної – знаходяться в означеному інтервалі.

На тривалість періоду адаптації суб'єктів впливає також тривалість інерції дії комплексу адаптаційних механізмів. У визначенні терміну цієї інерції слід структурувати інерційний лаг за динамікою зміни компонентів зовнішнього середовища суб'єкта, оскільки він включає тривалість зміни екологічних, виробничих, соціальних норм і нормативів, наявних відносин власності, господарювання, моральних норм і цінностей тощо. Це не суперечить наявним досягненням економічної думки щодо структурування лагів, наприклад, лагів, що пов'язані з заходами державної політики [10, С. 76], а дозволяє більш обґрунтовано враховувати специфіку взаємного пристосування суб'єктів та зовнішнього середовища. Адаптаційний інерційний лаг (AIL) може бути представлений наступним чином:

$$AIL = f(t_1, t_2, \dots, t_i, \dots, t_n), \quad (1)$$

де n – кількість виділених у межах дослідження груп меж (норм, нормативів), які підлягають трансформації;

t_i – оцінка тривалості трансформації i -тої групи меж ($i = 1, n$).

Ця функція дозволяє визначити як мінімальну тривалість інерції дії механізмів пристосування суб'єкта (максимум серед визначених оцінок тривалості трансформації норм у разі повного сполучення їх), так і максимальну (сума цих термінів, коли

сполучення неможливе). Структурування інерційного лага дії адаптаційних механізмів, на нашу думку, дозволить надати йому комплексну оцінку у вигляді інтервалу, усвідомлено впливати на його коригування, а також регулювання загального періоду адаптаційного процесу.

Отже, тривалість адаптаційного процесу є його індикатором й важелем, застосування якого пов'язано з удосконаленням преадаптаційної фази адаптаційного процесу, коригуванням його швидкості, зменшенням інерції дії адаптаційних механізмів. Це дозволить суб'єктам адаптації регулювати термін пристосування до інноваційної діяльності й окремої людини, і економічної системи у цілому завдяки обґрунтованому застосуванню організаційно-економічних заходів.

В Україні при переході від однієї моделі суспільства до іншої, від технологізації й технократизму до соціалізації й гуманізму, від соціальної пасивності до соціального активізму, коли форми відносин власності набувають перехідної специфіки, об'єктивується потреба у перебудові всієї системи відносин із приводу пристосування суб'єктів господарювання. Змінюються самі об'єктивні основи комплексу регулюючих механізмів, відпрацьовуються нові регуляторні форми адаптаційного процесу, модифікуються механізми самоадаптації.

Зростання сукупних адаптаційних витрат в умовах перехідної економіки України супроводжується зменшенням державних соціальних витрат та скороченням особистих доходів більшості населення, що не відповідає закономірності зростання загальних адаптаційних витрат, яка набуває сили в процесі розвитку виробництва. В значній мірі суб'єкт інноваційної діяльності залишається на самоті в процесі економічної адаптації до трансформаційних перетворень. Головний тягар адаптаційних витрат «пересувається» на рівень суб'єкта (разом із скороченням абсолютного обсягу цих витрат на рівні держави та підприємства), що відносно зменшує поточний доход загальної маси населення та визначає необхідність усвідомленого втручання суспільства в коригування міжрівневого поділу адаптаційних витрат.

При зменшенні прямого державного впливу на адаптацію суб'єктів до інноваційної діяльності починає розвиватися непряме державне коригування цього процесу – створюються

ринкові адаптаційні механізми, поширюються приклади самоприспособування – й індивідуального, і в складі громадянських утворень, в тому числі у формі натуралізації економічних зв'язків, самообслуговування. Населення країни, що в більшості своїй є відтиснутим від процесу привласнення нагромадженого багатства від інноваційної діяльності, не приймає участі в прибутках від інноваційної діяльності, стало перед фактом масової збідності, коли виховання, освіта, здоров'я, культура є малодоступними для значної кількості населення [11, С. 6].

Економічні суб'єкти з адаптивними перевагами, такими як наявність необхідного обсягу капіталу, влади, інформації, досвіду, першими отримують додатковий вигравш від своєчасного пристосування до інноваційної діяльності та виявляються зацікавленими в стримуванні швидкості пристосування інших суб'єктів. Поведінка цих суб'єктів, що активно використовують пільгові кредити, субсидії, податкові пільги й обмеження конкуренції в умовах недосконалих ринкових відносин, які народжуються, діагностується як «ренто орієнтована» [12, С. 112-117]. Отже, поширення адаптаційної діяльності населення повинно бути спрямоване і на подолання негативних явищ, що залишаються від перехідного періоду, і опір рентоорієнтованій поведінці окремих верств населення.

В умовах транзитивної економіки певну силу набуває ринкове регулювання економічного пристосування суб'єктів до інноваційної діяльності, які починають вступати у відносини «купівлі – продажу» («привласнення – відчуження»), виявляються примушеними пристосовуватись до ролі власника (покупця чи продавця інноваційних ресурсів, продукції тощо), до узгодження економічних інтересів через укладення угод з іншими економічними суб'єктами. Ринкова конкуренція, що робить адаптаційний процес стохастичним, непередбачуваним, підвищує доходи одних (найбільш пристосованих) та виштовхує за межі не тільки інноваційної сфери, а й господарської взагалі, інших (тих, хто не пристосувався). Імовірність коливання результату пристосування суб'єктів в інтервалі від небезпеки розорення до можливості значного збагачення стає процедурою відкриття та розвитку таких складових творчого потенціалу суб'єктів взагалі, кожного конкретного зокрема, які без ринкової конкуренції залишалися б нікому невідомими і невикористаними [13, С. 6].

В Україні перманентне реформування зумовлює певні зміни у суспільній економічній поведінці та свідомості, впливає на висування на перший план особистих економічних інтересів та домінування економічної раціональності й вигоди. Але прискорена перебудова інституціональних умов тільки закладає підґрунтя до подальшого економічного зростання, а різка переорієнтація суспільства з одних критеріїв на інші потребує суспільного втручання й доповнення шкали «вигідно – не вигідно» додатковими шкалами, які враховують соціальну доцільність подій, наприклад, «справедливо – несправедливо», «розвиток – деградація», «партнерство – конфлікт» тощо.

В умовах підвищеної динаміки зовнішнього середовища до проблем використання свідомого й підсвідомого підвищується актуальність знання тенденцій суб'єктивних оцінок щодо участі в інноваційній діяльності. З цього приводу М. Аокі [14] доводить неефективність як застосування тільки свідомої координації, так і відсутність механізмів координації узагалі. За його моделлю, ефективним виявляється таке функціонування економічного суб'єкта, яке передбачає разом із свідомою діяльністю щодо обробки інформації, використання підсвідомого управління ресурсами або, навпаки, підсвідоме засвоєння інформації у з'єднанні зі свідомим управлінням ресурсами.

Суб'єкт в цей період змушений підвищувати особисту адаптаційну ефективність [15, С. 64], перебудовувати особисті стратегії поведінки й особисту свідомість, сполучаючи у своєму пристосуванні свідоме й підсвідоме, удосконалюючи особисту «психодинаміку» із метою відмови від минулого та набуття нового [16, С. 57]. Раціональне використання такого важливого ресурсу, як особистість, враховуючи не тільки її фізичні й психологічні можливості, а й її інтуїцію, суб'єктивний простір, самодіяльність, самоадаптацію, відкриває перед суспільством нові необмежені горизонти. Це вимагає разом з іншими економічними результатами враховувати і витрати та доходи адаптації людини, колективу, людства до інноваційної діяльності.

Список використаних джерел

1. Тарасевич В. О предмете экономической теории. / В. Тарасевич. – Днепропетровск: Сич, 1997. - 113с.
2. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємств у транзитивній економіці: Монографія / За заг. ред. д. е. н., проф. С.М.

Ілляшенка. – Суми: ВТД «Універсальна книга», 2005. — 132-165.

3. Демин А. Способы адаптации безработных в трудной жизненной ситуации / А. Демин, И. Попова // СОЦИС. – 2000. – С.42-46.

4. Загулин М. Структура знаний о человеке как предпринимателе / М. Загулин // Российский экономический журнал. – 1995. – № 4. – С.74-78.

5. Білецька К. В. Трудовий потенціал як чинник активізації інноваційних процесів [Електронний ресурс] – Режим доступу: <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=2932>

6. Історія європейської ментальності / За ред. Петера Дінцельбахера. – Львів: Літопис, 2004. – С.9.

7. Задорожный Г. В. «Экономический человек» или человек хозяйствующий / Г. В. Задорожный // Социальная экономика. – 2001. – № 1. – С.39-43

8. Білоцерківець В.В. Економіка і нова економіка: критерії розмежування /В.В. Білоцерківець // Економічна теорія. – 2005. – № 1. – С. 17–24;

9. Гриценко А. Еволюція вартості / А. Гриценко // Економіка України. – 2001. - № 4. – С.45-55.

10. Разовский Ю. Горная рента/ Ю. Разовский. – М.: ОАО «НПО «Изд-во «Экономика», 2000. – 221с.

11. Геєць В. Соціогуманітарні складові перспектив переходу до соціально орієнтованої економіки в Україні / В. Геєць // Економіка України. – 2000. – №2. – С.4-12.

12. Білоцерківець В.В. Нова економіка: зміст та еволюція: монографія / Білоцерківець В.В. – Дніпропетровськ: Січ, 2013. – 366с. – С.112-117.

13. Хайек Ф. Конкуренция как процедура открытия / Ф. Хайек // МЭ и МО. – 1989. – №12. – С.5-14.

14. Aoki M. Toward an Economic Model of the Japanese Firm / M. Aoki // Journal of Economic Literature. – 1990. – Vol. 28, No. 1. – Pp. 1-27.

15. Баланда Н. Неформальна зайнятість в Україні: особливості становлення і розвитку / Н. Баланда // Предпринимательство, хозяйство и право. – 1999. – №6. – С.4-8.

16. Бідак В. Гуманістична складова соціальної політики в умовах економічних трансформацій / В. Бідак // Україна: аспекти праці. – 2001. – №5. – С.41-44.

© Алсуф'єва О.О., 2016

6.4. Стійкість інноваційного розвитку підприємств: проблеми оцінювання

Останніми роками спостерігається тенденція до зниження ефективності діяльності промислових підприємств в наслідок їх реакції на перманентні флуктації середовища його функціонування. Це визначає підвищену увагу до пошуку шляхів вирішення проблем функціонування підприємств, в тому числі, за рахунок визначення умов досягнення і підтримки економічної стійкості, та вдосконалення методів її оцінки, що забезпечують його стійку результативну діяльність в турбулентних умовах.

Складність оцінки економічної стійкості пояснюється недостатністю методологічного опрацювання проблеми і відсутністю єдності думок щодо визначення сутності даної категорії, що говорить про необхідність вдосконалення теоретичних і практичних аспектів у галузі оцінки економічної стійкості.

Аналіз методичних підходів до оцінювання рівня економічної стійкості підприємства [1, 2, 3] дозволяє говорити про те, що в його основу покладено комплексний динамічний підхід та передбачає розрахунок інтегрального показника. Синтетичні коефіцієнти рівнів стійкості, які використовуються при розрахунку коефіцієнта економічної стійкості, формуються на основі показників, що характеризують відповідний аспект діяльності підприємства. Аналіз набору показників, які включаються для визначення різних видів стійкості, показав, що в усіх описаних у науковій літературі методичних підходах використовують абсолютні показники результативного типу; відносні, що характеризують ефективність діяльності; динамічні, що відображають кількісні аспекти зростання. Майже усі науковці дотримуються точки зору щодо доцільності формалізації якісних характеристик відповідних рівнів стійкості, однак механізм і методи врахування таких параметрів оцінювання залишаються малодослідженими.

У сучасній економічній літературі проблематику інноваційного розвитку розглядають у безперервному взаємозв'язку із стійким розвитком підприємства [4-9]. Водночас стійкість і розвиток знаходяться в складному взаємозв'язку: високий рівень стійкості (гіперстійкість) виключає розвиток

системи, а системи, що активно розвиваються, є менш стійкими, ніж ті, що розвиваються порівняно повільними темпами [10]. Узагальнюючи визначення стійкості, що наведені у сучасній економічній літературі [1, 11 – 13, 7, 14] та зміст розвитку [15, с. 27], під стійким розвитком в подальшому ми будемо розуміти здатність підприємства до збереження цілісності системи протягом багатьох циклів функціонування, тобто збереження заданих параметрів або їх вдосконалення з урахуванням зовнішніх впливів та досягнення поставлених цілей.

Дослідження стійкого розвитку підприємства як моделі руху вперед науковці [16-22] здійснюють в трьох аспектах (екологічному, економічному та соціальному). Формальна структура моделі стійкого розвитку в науковій літературі наведена на рис. 1.

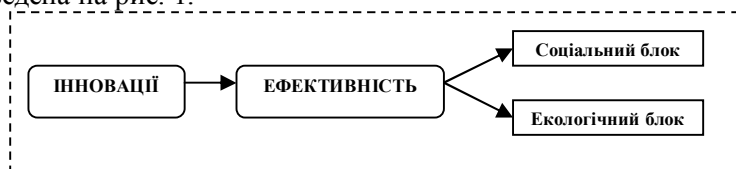


Рисунок 1.Класична формальна структура моделі стійкого розвитку підприємства

Джерело: Згруповано автором за даними [23, с. 134]

Таке розмежування, на нашу думку, сьогодні втрачає сенс у зв'язку з тим, що відповідно до результируючих положень сучасних управлінських концепцій забезпечення економічних результатів та ефективності діяльності підприємства може бути досягнуто за умови задоволення інтересів усіх зацікавлених осіб бізнесу (рис.2).

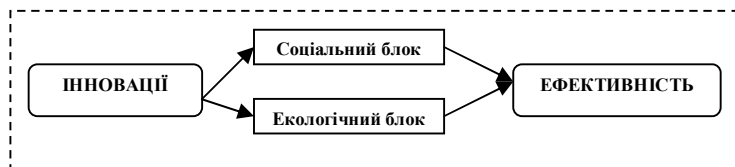


Рисунок 2. Трансформована формальна структура моделі стійкого розвитку підприємства

Джерело: Згруповано автором

Тобто, питання дотримання екологічних вимог і забезпечення соціальної відповідальності бізнесу стають не менш значущими для підприємства ніж задоволення його фінансових інтересів. Відповідно, проблематика забезпечення економічної стійкості розвитку підприємства значно розширює функціональні межі дослідження.

Ефективно функціонує підприємство рідко знаходиться в стійко-рівноважному стані, воно перебуває у постійному русі від одного рівноважного стану до іншого. Динамічна стійкість передбачає стійкий розвиток, що реалізується на основі періодичної зміни рівноважних станів та забезпечуються відповідністю параметрів протікання внутрішніх процесів до мінливих вимог зовнішнього середовища, гарантуючи досягнення цілей.

Відзначимо, що основою ефективного розвитку, який є стабільним протягом тривалого часу є інновації. Саме інноваційний розвиток є сутнісною основою динамічної стійкості та ефективності підприємства. Моделювання забезпечення інноваційного розвитку підприємств зроблено на основі взаємозв'язку та взаємозалежності категорій «стійкість», «ефективність», «розвиток», «інновації». Стійкий розвиток визначено як здатність до збереження заданих параметрів функціонування або їх вдосконалення, а основна властивість стійкості полягає в здатності дотримуватися обраного напрямку розвитку та досягати цілей в умовах зовнішніх і внутрішніх впливів. Передумовою ефективного функціонування є відносно рівноважний стан підприємства, який характеризується властивим йому на даний момент часу складом та якістю елементів, формою їх організації та взаємозв'язку. Але так як кожен елемент знаходиться у безперервному русі та розвитку, а темпи та напрямки такого розвитку не співпадають в силу різної природи елементів, то в системі накопичується ентропія, рівновага порушується, що зумовлює порушення ефективності. Відновлення ефективності за сучасних умов може бути здійснено тільки на основі інновацій, реалізація яких спочатку порушує рівновагу, а потім під впливом процесів економічної конкуренції відбувається відновлення стійкості на якісно новому рівні.

Забезпечення стійкості підприємства за умови його інноваційного розвитку базується на моделюванні змін його

стану при реалізації інноваційних проєктів, що характеризуються підвищеним рівнем ризику, підтримкою оптимальних значень рівнів стійкості, при яких, пов'язані з їх забезпеченням витрати будуть гарантувати виправданий рівень ефективності в термінах критерію вибору відповідного господарського рішення. У зв'язку з цим вважаємо за доцільне дослідити підходи та методи аналізу стійкості для обґрунтування вибору таких, що відповідають потребам забезпечення інноваційного розвитку харчових підприємств.

Успішна реалізація інноваційних проєктів, що характеризуються високим рівнем ефективності, забезпечують динамічну стійкість підприємств на основі формування конкурентних переваг. Формування моделі інноваційного розвитку пов'язана з перспективним аналізом того, як змінюються часткові та інтегральні показники підприємства як системи, чи збереже воно свою цілісність та якісну однорідність за умови реалізації інноваційних проєктів. Тобто виникає необхідність оцінювання ефективності інноваційного розвитку та його стійкості, які складно піддаються сумісній оптимізації.

Оцінка економічної стійкості підприємства передбачає виявлення динаміки й тенденцій зміни в часі показників, що характеризують результативність діяльності певного суб'єкта господарювання. У розмаїтті методів оцінки та управління стійкістю функціонування підприємств можна виділити ті, які застосовуються в сучасних умовах.

Туктаровою Л.Р. запропоновано підхід, з метою комплексного аналізу стійкості функціонування підприємств, в основу якого покладено показники ділової активності підприємства, які відобразатимуть оборотність ресурсів підприємства в процесі виробничо-господарської діяльності і дають найбільш повну оцінку ефективності його діяльності з позиції стійкості на ринку. Основним відносним показником оцінки ділової активності є коефіцієнт стійкості економічного зростання, який дозволяє враховувати вплив усіх чинників, що відбивають ефективність фінансово-господарської діяльності, на ступінь стійкості розвитку підприємства та систему показників, що відображають результати всіх сфер діяльності підприємства. Для цього використовують моделі, які дозволяють виявляти

важелі забезпечення зростання даного коефіцієнта і мінімізувати ймовірність банкрутства [24].

Велике значення для ефективної оцінки стійкості розвитку промислового підприємства має ризикова стійкість. Хомяченковою Н.О. у дисертаційній роботі «Механізм інтегральної оцінки стійкості розвитку промислових підприємств» розроблена методика оцінки стійкості розвитку промислового підприємства за узагальненим показником з урахуванням інтегральних показників, яка дає можливість використання як кількісних, так і якісних аспектів. Основу методики склала система показників, заснована на поєднанні чотирьох компонент: акціонери (власники), споживачі (клієнти), бізнес-процеси, працівники. Кожна компонента включає показники, що відображають суттєві аспекти стійкості розвитку: 1) економічні, 2) соціальні, 3) екологічні, 4) ризикові.

Розроблена автором методика багатокритеріальної класифікації промислових підприємств відрізняється введенням комплексного, поетапного аналізу стійкості розвитку. Перевагами методики можна відзначити те, що вага приналежності підприємства до деякого класу рішень можна розглядати як ймовірність виникнення стійкості розвитку, властивого цій групі підприємств [25].

Часто стійкість підприємств, яка значною мірою визначається його фінансовим станом, ототожнюється з фінансовою стійкістю. Докієнко Л.М. запропонувала до використання на вітчизняних підприємствах торгівлі моделі управління фінансовою стійкістю: коефіцієнтну, мультиплікативну, модифікованого балансу та системну, що являють собою методи економіко-математичного моделювання у процесі управління стійкістю функціонування підприємства, які дозволяють не лише оцінити фінансову стійкість в поточному періоді, але й виступають модельним інструментом її прогнозування. Автор також виділила певні обмеження щодо використання зазначених моделей, які обумовлені їх перевагами та недоліками [26].

Розроблений методичний підхід до оцінки економічної стійкості підприємства, що забезпечує комплексний характер і системний взаємозв'язок аспектів його діяльності було реалізовано в авторській моделі розрахунку інтегральної

величини рівня економічної стійкості підприємства Казюкою Є.А. В методиці оцінки, запропонованою автором, знаходять відображення найбільш суттєві показники діяльності підприємства з погляду забезпечення його економічної стійкості для комплексної оцінки якого необхідно розраховувати агрегований індикатор стійкості та часткові індикатори по окремих елементах економічної стійкості, що дозволить співвідносити узагальнену оцінку з оцінкою окремих сторін економічного процесу. Переваги запропонованої методики обумовлені тим, що вона дозволяє врахувати найбільш суттєві фактори, що впливають на економічну стійкість підприємства при відсутності взаємозалежних показників. Запропонований автором інструментарій оцінки економічної стійкості промислового підприємства дозволяє приймати обґрунтовані рішення з цілеспрямованої зміни різних аспектів поточного стану підприємства залежно від рівня інтегрального показника економічної стійкості [27].

Цветковим П.С. для оцінки економічної стійкості підприємств запропоновано використовувати показник доданої вартості, який дозволяє відобразити комплексний результат діяльності підприємства, а аналіз його структури може бути базою для розробки заходів щодо підвищення якості внутрішніх процесів. Оцінку економічної стійкості автор пропонує здійснювати на основі розрахунку значення критерію, що відображає економічне зростання виробництва через зміну доданої вартості, який узгоджується з показниками ефективності використання основних засобів, оборотних активів, кадрових ресурсів та обсягу виробленої продукції [28].

Аналіз методичних підходів до оцінювання рівня економічної стійкості підприємства [1-3] дозволяє говорити про те, що в його основу покладено комплексний динамічний підхід та передбачає розрахунок інтегрального показника. Загальна логіка визначення інтегрального показника стійкості, базується на врахуванні наступних аспектів: управлінського, фінансового, виробничого, соціального, екологічного, стійкості ділової активності, стійкості рентабельності, тощо. Розрахунок коефіцієнту економічної стійкості ($K_{e.c.}$) має наступний вигляд:

$$K_{e.c.} = \sqrt[n]{(K_1 \times w_1) \times (K_2 \times w_2) \times (K_n \times w_n)} \quad (1)$$

де, $K_1, K_2 \dots K_n$ – синтетичні коефіцієнти рівнів стійкості від 1 до n ;
 $w_1, w_2 \dots w_n$ – вагові коефіцієнти, що визначаються експертним шляхом.

Синтетичні коефіцієнти рівнів стійкості формуються на основі показників, які характеризують відповідний аспект діяльності підприємства. Аналіз набору показників, які включаються для визначення різних видів стійкості, показав, що в усіх описаних у науковій літературі методичних підходах використовують абсолютні показники результативного типу; відносні, що характеризують ефективність діяльності; динамічні, що відображають кількісні аспекти зростання. Майже усі науковці дотримуються точки зору щодо доцільності формалізації якісних характеристик відповідних рівнів стійкості, однак механізм і методи врахування таких параметрів оцінювання залишаються малодослідженими.

У західноєвропейських і американських наукових дослідженнях основна увага приділяється взаємозалежності між виробничою (реальною) стійкістю та фінансовою. Серед західних підходів до забезпечення стійкості підприємств виділяють чотири відносно самостійних підходи [29-32]. Перший підхід пов'язаний з діяльністю «школи емпіричних прагматиків» (*Empirical Pragmatists School*). Основним внеском цієї школи в теорію аналізу економічної стійкості є те, що вони вперше спробували показати розмаїття аналітичних коефіцієнтів, які є значущими для прийняття управлінських рішень. Другий підхід зумовлений розвитком «школи статистичного фінансового аналізу» (*Ratio Statisticians School*). Основна ідея цієї школи полягає в тому, що аналітичні коефіцієнти, які розраховані за даними звітності, є інформативними лише в тому випадку, якщо існують критерії, з граничними значеннями яких ці коефіцієнти можна порівняти. Розробку такого роду нормативів пропонувалося робити в розрізі галузей і груп однотипних організацій за допомогою статистичних методів. Третій підхід пов'язаний з розвитком «школи мультиваріантного аналізу» (*Multivariate Modellers School*). Основний розвиток даний напрямок набув у 70-ті роки XIX-го століття в рамках побудови комп'ютерних імітаційних моделей взаємозв'язку аналітичних коефіцієнтів. Четвертий підхід пов'язаний з появою «школи аналітиків, зайнятих

прогнозуванням можливого банкрутства компаній» (*Distress Predictors School*). Представники даного напрямку роблять акцент на перспективний аналіз. На їх думку, основна цінність аналізу звітності та розрахунку показників полягає в тому, що вони можуть передбачити ймовірність можливого банкрутства.

Результати критичного аналізу методів визначення стійкості підприємства свідчать про необхідність подальшого розвитку відповідної методології, що зумовлено необхідністю виконання пошукової функції в контексті забезпечення ефективності інноваційного розвитку. Тобто, результати оцінювання стійкості підприємства мають стати основою для вибору інноваційної стратегії, визначення форми її реалізації та формування відповідних інвестиційних програм. Для цього необхідною є адаптована до практичного використання система критеріїв і показників, що характеризують стійкість та ефективність розвитку на основі інновацій.

Враховуючи комплексність впливу інновацій на ефективність функціонування підприємства, обґрунтування аналітичної моделі забезпечення ефективності та стійкості інноваційного розвитку буде зроблено з урахуванням специфіки діяльності національних харчових підприємств. Інноваційний розвиток зумовлений реалізацією інновацій, які змінюють економічні результати та ключові показники ефективності рівня розвитку. Тому, актуалізується потреба у визначенні пріоритетних видів інновацій для харчових підприємств, як механізму формування економічних результатів та специфічної для харчових підприємств системи критеріїв та показників, які характеризують рівень стійкості та ефективності інноваційного розвитку.

Інновацією для харчових підприємств є постійне оновлення продукції. Постійні продуктові новації зумовлені різними обставинами: через зміни в технології (закупівля обладнання), через розробку та впровадження нової рецептури продукції, через збільшення терміну реалізації продукції, використання нових пакувальних матеріалів і т.п. Продуктові інновації на харчових підприємствах мають ринкову орієнтацію і зумовлені, головним чином, споживачем, тоді як процесні визначаються в основному внутрішніми факторами і диктуються, головним чином, міркуваннями ефективності. Процесні інновації пов'язані з

оновленням елементів виробничого, управлінського, організаційного, маркетингового та інших процесів.

На особливу увагу заслуговують управлінські інновації, які, на нашу думку, є визначальними для харчових підприємств в умовах інтелектуалізації та інформатизації, що можна аргументувати наступним. Інноваційний розвиток підприємств передбачає активізацію інноваційного процесу впровадження новацій (частіше технологічних, технічних, продуктових, маркетингових) [33]. Освоєння новацій забезпечує інтенсивне зростання та передбачає підвищення якості факторів виробництва та ефективності їх використання. Результати проведених наукових досліджень дозволяє стверджувати, що розвиток економічних систем (у тому числі підприємств) залежить від динаміки інноваційних процесів. Однак інновації порушують стійкість функціонування систем, так як виступають флуктаціями для них. Тобто за словами Й. Шумпетера відбувається *«созидательное разрушение»*.

Для переходу в стан стійкого функціонування в режимі інноваційного розвитку доцільним є переведення системи в режим із загостренням на основі управлінських впливів для прискорення циклу оновлення [34]. В якості таких управлінських впливів виступає певний тип інновацій – управлінські інновації. Оновлення, модернізація діючої системи управління на основі цих управлінських інновацій є необхідною умовою виходу економічної системи на режим стійкого функціонування. Інновація – це не тільки використання нових технологій в сфері виробничих процесів, але і введення нових управлінських технологій (процесів, структур, методів). Саме управлінські інновації забезпечують перехід від вихідного стану системи (підприємства) в бажаний (очікуваний), та оновлена система управління робить можливою реалізацію технічних, технологічних, продуктових інновацій.

Таким чином, з метою подальшого дослідження інновацій як механізму забезпечення розвитку харчових підприємств, їх систематизація буде зроблена за ознакою технологічних параметрів на продуктові та процесні, які в свою чергу передбачають якісні зміни у виробничій, маркетинговій, організаційній та управлінській сферах діяльності. Так як завданням нашого дослідження є забезпечення стійкості та

ефективності розвитку підприємств в умовах динамічного конкурентного середовища, то з метою здійснення його моделювання вважаємо за доцільне зупинитися на авторській позиції щодо контексту дослідження ефективності. Ефективність – узагальнююча якісна категорія успішності функціонування підприємства, визначальною характеристикою якої є економічні результати, як сукупність індикаторів стану та динаміки розвитку підприємства (дієвості, економічності, продуктивності та прибутковості) [35-37]. Проблематика визначення ефективності розвитку підприємства відноситься до напрямків наукових досліджень, які досить широко висвітлені у працях вчених-економістів, накопичений значний досвід в методології її оцінювання. Результати емпіричних досліджень ефективності інноваційного розвитку є досить змістовними в напрямку наявності взаємозв'язку між ефективністю розвитку та інноваціями [38].

Ефективність розвитку характеризує рівень досягнення балансу інтересів стейкхолдерів, тобто спрямованість підприємства на задоволення очікувань, сподівань та потреб усіх зацікавлених осіб. Оцінювання ефективності інноваційного розвитку з позицій зацікавлених осіб не суперечить змісту категорії «ефективність», оскільки:

- є носієм цільової концепції ефективності, внаслідок того, що кожна зі сторін намагається досягти визначеної мети;

- дозволяє врахувати співвідношення цілей і засобів їх досягнення;

- дозволяє визначити сильні та слабкі сторони діяльності підприємства порівняно з конкурентами, а менеджменту – оцінити ефективність розподілу та використання ресурсів.

Ефективність – якісна категорія, пов'язана з інтенсивністю розвитку підприємства та відображає глибинні процеси, що відбуваються в усіх елементах системи господарювання [35, С. 234]. Оцінювання ефективності представляється логічним з точки зору зацікавлених осіб, оскільки залежить не тільки від економічних результатів, але і від корисності для суб'єктів оцінювання.

Забезпечення інтересів зацікавлених осіб, специфічним колом яких є власники, менеджери, інвестори та кредиторів, споживачі, торгівельні організації, безпосередньо забезпечують

окремі види стійкості, які, на наш погляд, для харчових підприємств є такими: виробнича, ринкова, фінансова. Кожний вид стійкості формує група показників, яка визначається відповідно до потреб оцінювання, наявності інформаційної бази, специфіки промислової діяльності, тощо.

Для практичного оцінювання рівня забезпеченості інтересів основних зацікавлених осіб та відповідно рівня стійкості та ефективності підприємства вважаємо за доцільне звернутися до використання матричних методів. В сучасній економічній літературі [39-41] представлені фінансові та стратегічні матриці, які дозволяють здійснювати ринкове позиціонування підприємств, оцінювання окремих аспектів фінансового стану, комплексний аналіз господарської діяльності.

З метою ідентифікації визначених базових характеристик видів стійкості сформуємо аналітичну матрицю за визначеною логікою. Координатами для систематизації показників можна визначити зацікавлених осіб (власники, менеджери, кредитори та інвестори, споживачі, торговельні організації) та окремі види стійкості (або ефективності). При цьому пропонується інструментарій систематизації є відкритим для можливого приєднання нових аспектів аналізу або розширення кількості суб'єктів. Аналогічно даній логіці можна сформувати аналітичну матрицю оцінювання рівня ефективності розвитку підприємств в процесах забезпечення інтересів зацікавлених осіб та збалансованості ефективності та стійкості розвитку на основі інновацій.

Практичне використання запропонованих аналітичних матриць має певні позитивні моменти: дозволяє охопити основний спектр відповідних рішень, які пов'язані із забезпеченням стійкості (або ефективності) в процесах забезпечення інтересів зацікавлених осіб підприємства. Це дозволить менеджерам, які діагностують визначений аспект чітко описувати проблемні зони, що виникають в процесах розвитку та розробляти обґрунтовані рішення для відповідних суб'єктів впливу; задовольняє інтереси основних груп користувачів та раціонально концентрується на інтересах менеджменту підприємства в процесах оцінювання стійкості та ефективності.

Взаємовідносини підприємства та його зацікавлених осіб полягають у взаємному обміні різними видами ресурсів, які є

необхідними для здійснення господарської діяльності [40 – 42]. Тобто, підприємство стає механізмом співпраці стейкхолдерів для задоволення ними свої інтересів, а наявність цих контактів свідчить про формування кожними із учасників економічних результатів, які відображають абсолютну цінність отриманих ресурсів за мінусом витрат на їх придбання, що в свою чергу вимірюється показником цінності (вартості) підприємства.

Перевагами оцінювання ефективності на основі вартісного підходу є таке: за своїм економічним змістом даний підхід найбільшою мірою відповідає природним інтересам власників у збагаченні [43, 44]; власники підприємств, намагаючись піднести свій добробут, забезпечують прийняття управлінських рішень, що враховують інтереси зацікавлених осіб, забезпечуючи їм при цьому доходи за умови зростання ризиків для власників підприємства [45-46]; вартість як економічна категорія може використовуватися на всіх ієрархічних рівнях підприємства у вигляді міри результативності діяльності зацікавлених осіб; орієнтація на вартість створює дієві важелі залучення капіталу, що зумовлює зростання його конкурентоспроможності та інвестиційної активності [47-48].

В сучасній економічній літературі наголошується на комплексності вартісного підходу, який передбачає інтеграцію цілей зацікавлених осіб, метрик вимірювання економічних результатів і стратегії підприємства. Результати узагальнення методичних підходів до оцінювання вартості, як критерію ефективності функціонування та розвитку підприємства [48] дозволяє говорити про доцільність використання підходу, який базується на концепції економічної доданої вартості (формула):

$$Value = NA + \sum_{t=1}^n \frac{EVA_t}{(1+WACC)^t} \quad (2)$$

де, NA – балансова вартість чистих активів;

EVA_t - економічна додана вартість, що сформована протягом періоду t ;

$WACC$ – коефіцієнт середньозважених витрат на формування капіталу;

n – тривалість розрахункового періоду.

В такій модифікації вартість є узагальнюючою характеристикою стратегічної ефективності діяльності

підприємства, що в достатній мірі є обґрунтованим в наукових працях зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів [49]. Так як основою визначення вартості підприємства є його здатність до її нарощування, що вимірюється на основі економічної доданої вартості (*EVA*), то від стратегічного рівня ефективності можна перейти до фінансового та операційного. Фінансовий рівень ефективності визначається спредом доходності капіталу, тому дії менеджменту підприємства знаходяться в площині забезпечення раціональної структури капіталу та активів, ефективної політики в сфері формування витрат і доходів, інвестиційної та дивідендної політики. Інновації в визначених сферах відносяться до управлінських, що передбачає впровадження проектно-орієнтованого менеджменту, використання сучасних аналітичних концепцій діагностування капіталу та оцінювання доцільності інвестування; фінансових управлінських концепцій (вартісного-орієнтованого управління *VBM*, сукупної вартості, тощо). Прибутковість активів є похідною величиною від якісних і кількісних параметрів розвитку виробництва та збуту, та визначається рівнем рентабельності реалізації продукції та продуктивності ресурсів, що формує рівень операційної ефективності. Саме на операційному рівні процеси ефективності визначаються рівнем впровадження усіх видів інновацій, які визначені як пріоритетні для харчових підприємств. Так, від рівня технологічності виробництва, якості сировини, технологічної рецептури виготовлення продукції, технології її пакування та умов зберігання, рівня розвиненості торговельної марки, комунікативної політики залежать економічні результати, які формують визначені критерії ефективності підприємства.

Таким чином, інновації, як основа розвитку підприємств, спочатку порушують економічну рівновагу, а потім під впливом процесів економічної конкуренції відбувається відновлення стійкості на якісно новому рівні. При переході до нового стану підприємства-інноватори будуть отримувати більш високі економічні результати, які по мірі впровадження даних інновацій іншими підприємствами, будуть мати тенденцію до зниження. Тобто забезпечення стійкості та ефективності актуалізує перманентність інноваційних процесів, які, в свою чергу, є джерелом розвитку підприємства.

Узагальнюючи результати дослідження досліджуваної проблематики в контексті оцінювання інноваційного розвитку з позицій забезпечення стійкості та ефективності, нами аргументована логіка оцінювання забезпечення інноваційного розвитку, яка може стати практичною основою для розробки сучасних практик, процесів і процедур більш досконалого управління економічним розвитком підприємств в умовах мінливого динамічного конкурентного бізнес-середовища господарювання.

Список використаних джерел

1. Казюка Е. А. Экономическая устойчивость предприятия и методика ее оценки / Е. А. Казюка // Актуальные проблемы развития экономики современной России : Сборник научных трудов. - Иркутск: Изд-во БГУЭП. — 2006. - С. 50 - 62
2. Стратегическое управление организационно-экономической устойчивостью фирмы: логистико-ориентированное проектирование бизнеса / Под ред. А.А. Колобова, И.Н. Омельченко. - М.: Изд-во МГТУ им. Н.Э. Баумана, 2001. - 600 с.
3. Урсул А.Д. Устойчивое развитие: Учебное пособие / А.Д. Урсул, В.А. Лось - М.: «Агар», 2000. - 254 с
4. Казюка Е. А. Об инновационно-инвестиционном аспекте устойчивости промышленных предприятий / Е. А. Казюка // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). - 2008. - № 4 (60). - С. 89-92
5. Кучин Б.Л. Управление развитием экономических систем: технический прогресс, устойчивость / Б.Л. Кучин, Е.В. Якушева. — М.: Экономика, 1990. - 156 с.
6. Луссе, А.В. Макроэкономическое равновесие и устойчивость экономического развития / А.В. Луссе. - СПб.: СПбТУЭФ, 1998. - 342 с.
7. Ляковская Е.А. Инновационное развитие как основа повышения экономической устойчивости производственных предприятий / Е.А. Ляковская // Управление инвестициями. - 2007. - № 2. – С. 19 – 31
8. Мухамедьяров А.М. Инновационный менеджмент: учеб. пособие / А.М. Мухамедьяров. -М.: Инфра-М, 2008. - 176 с.
9. Турченко, В.Н. Сущность и альтернативные парадигмы устойчивого развития // Закономерности социального развития: ориентиры и критерии моделей будущего. Ч.1 - Новосибирск: СО РАН, 1994. - 160 с.
10. Казюка Е. А. Об экономических инструментах обеспечения устойчивости промышленных предприятий / Е. А. Казюка // Развитие сферы услуг: отечественный и мировой опыт : Сборник научных трудов. - Иркутск: Изд-во БГУЭП. - 2005. - С. 52-57

11. Казюка Е. А. Экономическая устойчивость промышленного предприятия и резервы ее повышения / Е. А. Казюка // Известия Иркутской государственной экономической академии (Байкальский государственный университет экономики и права). - 2007. - № 3 (53). - С. 65-68
12. Казюка Е. А. Основные направления достижения и поддержания устойчивости предприятия / Е. А. Казюка / Вестник молодых ученых: Приложение к журналу «Известия ИГЭА». - Иркутск: Изд-во БГУЭП. - 2004. - С. 251-258
13. Кукушкина А.В. Концепция устойчивого развития (экологический, экономический и социальный аспекты) / А.В. Кукушкина // Московский журнал международного права. – 2002. – №1. – С. 52 – 60
14. Магомедов Р. М. Экономическая устойчивость строительной организации : оценка и управление / Р. М. Магомедов. – СПб.: Стройиздат, 2003. -160 с.
15. Василенко В.О. Антикризове управління підприємством: навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. / В. О. Василенко. - К.: Центр навч. л-ри, 2005. – 504 с.
16. Андреева Л. Взгляд на системную конкурентоспособность как доминанту устойчивой экономики / Л. Андреева, Е. Миргородская // Экономист. – 2004. - № 1. – С. 81 – 88
17. Брянцева И. В. Экономическая устойчивость предприятия: сущность, оценка, управление / И. В. Брянцева. - Хабаровск: Изд-во Хабаровского государственного технического университета, 2003. - 211 с.
18. Воронов А. Устойчивое развитие предприятия как стратегическая цель маркетинга / А. Воронов, С. Рубанов // Маркетинг. - 2002. - № 3 (64). - С. 31-37
19. Горшенина Е.В. Мониторинг устойчивого развития промышленного предприятия / Е.В. Горшенина, Н.А. Хомяченкова // Российское предпринимательство. – 2011.– № 01- 02.– С. 63 – 67
20. Дамаев В.Д. Основные подходы к оценке устойчивости предприятия / В.Д. Дамаев // Сборник научных трудов НГТУ. – 2005. - № 2(40). – с. 135 – 138
21. Динес В. А. Конкурентоспособность и экономическая устойчивость промышленного предприятия / В. А. Динес, В. М. Ларин, Р. Ю. Лоскутов, Н. С. Яшин. - Саратов: Издательский центр СГСЭУ, 1999. – 160 с.
22. Епифанцева Е. И. Системный анализ концепции устойчивого развития промышленного предприятия / Е. И. Епифанцева // Аудит и финансовый анализ.-2003.- №4.- С. 117-120
23. Гумба Х.М. Теоретические основы инновационного развития предприятий строительной отрасли: монография / Х.М. Гумба — Москва: МГСУ, 2012. - 200 с.

24. Туктарова Л.Р. Моделирование устойчивого экономического роста предприятия: теоретические и практические аспекты / Л.Р. Туктарова // Вестник Саратовского государственного социально-экономического университета. – 2010. - №2. – С. 83-86

25. Хомяченкова Н.А. Современные аспекты мониторинга устойчивого развития промышленного предприятия: методика и практика / Н.А.Хомяченкова // Экономические исследования. – 2010. - №2.

26. Докієнко Л.М. Методичні підходи до оцінки фінансової стійкості підприємств торгівлі // Науковий журнал Вестник Донецького державного університету економіки і торгівлі ім. М.Туган-Барановського. – 2003. – №3(19) – С. 151-158.

27. Казюка Е.А. Об инновационно-инвестиционном аспекте экономической устойчивости промышленных предприятий / Е.А.Казюка // Известия ИГЭА. - 2008. - №4 (60). – С. 89-92

28. Цветков П.С. Методический подход к оценке экономической устойчивости предприятий // В.М. Васильцова, П.С. Цветков // Известия Юго-Западного государственного университета. Курск, 2014. - №5 (89). – С. 132-136

29. Лясковская Е.А. Анализ экономической устойчивости фирмы: учебное пособие / Е.А. Лясковская. — Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2007.

30. Лясковская Е.А. Инновационная деятельность фирмы: учебное пособие / Е.А. Лясковская. - Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008.

31. Лясковская Е.А. Инновационное развитие как основа повышения экономической устойчивости производственных предприятий / Е.А. Лясковская // Управление инвестициями. - 2007. - № 2. – С. 19 – 31

32. Лясковская Е.А. Стратегическое управление экономической устойчивостью фирмы: учебное пособие / Е.А. Лясковская. — Челябинск: Изд-во ЮУрГУ, 2008.

33. База маркетинговой информации Marketing. VC. Официальный сайт. Электронный ресурс // Режим доступа: <http://marketing.vc/>

34. Чечурина М.Н. Управление инновационным процессом в многоуровневой экономической системе. Монография. / М.Н. Чечурина. – СПб.: Академия управления и экономики, 2010. – 214 с.

35. Гросул В.А. Концепція стейкхолдерів в системі оцінки ефективності функціонування підприємства // В.А. Гросул, Н.Е. Аванесова // Вестник ЖДТУ. – 2010. - № 2 (52). – С. 233 – 236

36. Олексюк О.І. Економіка результативності діяльності підприємства: [монографія] / О.І. Олексюк – К. : КНЕУ, 2008. – 362 с.

37. Синк Д. Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение / Д. С. Синк. – М.: Прогресс, 1989. – 528 с.

38. Чулок А. А. Анализ показателей эффективности инноваций на микро- и макроуровне // *Инновации* - № 5 (72). - 2004. - С. 27-35
39. Драгун Н.П. Матричный метод анализа ситуации в отрасли / Н.П. Драгун // *Вестник Гомельского государственного технического университета им. П.О. Сухого*. - 2004. - № 4 (17).
40. Дорофеев М.Л. Матричные методы управления корпоративными финансами [Текст]: автореф. дисс...канд.экон.наук: 08.00.10, 08.00.13 / М. Л. Дорофеев; Росс.экон. акад.им. Г.В. Плеханова. - Москва, 2011. - 20 с.
41. Сорокин М. С разумом и эффективностью: матрица финансовых показателей /Сорокин М. // *Финансовый директор*. - 2006. - № 9. - С. 58 - 64.
42. Петров М.А. Теория заинтересованных сторон: пути практического применения. / М.А. Петров // *Вестник СПбГУ*. - 2004. - Вып. 2 (№ 16). - С. 51 - 68
43. Мендрул О. Г. Управління вартістю підприємств: Монографія / Мендрул О. Г.- К.: КНЕУ, 2002. - 272с.
44. Шевчук Н.В. Систематизація концептуальних підходів до управління вартістю підприємств / Н.В. Шевчук // *Стратегія економічного розвитку України*. - 2012. - № 31. - 208 с. - С. 29 - 35
45. Ивашковская И. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность совета директоров / И. Ивашковская. - М.: Инфра-М, 2009. - 430 с.
46. Ивашковская И.В. Финансовые измерения корпоративных стратегий. Стейкхолдерский подход / И.В. Ивашковская - М.: ИНФРА-М, 2008. - 257 с.
47. Кудина М.В. Теория стоимости компании: [Монография] / М.Кудина. - М.: ИД «ФОРУМ», ИНФРА-М, 2010. - 368 с
48. Шевчук Н.В. Вартість як критерій ефективності управління підприємством / Н.В. Шевчук // *Економічний часопис - XXI*. Науковий журнал. - 2014. - № 5 - 6. - С. 68 - 71
49. Клименко С.М. Результативність розвитку національних промислових підприємств в контексті вартісно-орієнтованого управління / С.М. Клименко, Н.В. Шевчук // *Дисбаланси та детермінанти соціально-економічного розвитку України: колективна монографія / за заг. ред. д.е.н., професора З.П.Корвіної, к. держ. упр., доц. О.М. Ніколаєвої; Макіївський економ.-гуманіт. Ін.-т. - Донецьк: Видавець Л.Р. Дмитренко, 2013. - 320 с. - С. 60 - 79*
50. Ковалев В.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия / В.В. Ковалев, О.Н. Волков - М.: ТК Велби, издательство Проспект, 2010. - 421 с.

© Чухраева Н.М., 2016

6.5. Застосування синергічного підходу у системі управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств

Сучасна економічна думка ефективніша ніж існуючі методи оцінки системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств, що не дає можливості в сформованих ринкових структурах аграрних підприємств комплексно вирішувати завдання розвитку системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств. Ідентична ситуація складається із застосуванням синергічного підходу щодо розвитку системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств, що є важливим стимулятором підвищення ефективності використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств. Зміна підходів до розвитку ресурсного потенціалу підприємств змінює і контрольні функції системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств. Відсутність ефективного контрольного механізму управління – одна з причин зменшення ефективності системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств та зниження ефективності функціонування аграрних підприємств в цілому, що в середньостроковій перспективі загрожує втратою прибутку та зростанням неплатежів і банкрутством.[1]

Термін синергетика вперше був застосований американським вченим дослідником Річардом Бакмінстером Фуллером у 1974 році, який ввів це поняття в своїй науковій праці «Synergetics: Explorations In The Geometry Of Thinking, Inc.».

Фуллер припустив, що природа являє собою векторну систему сил, відпрацьовану за мільйони років еволюції і забезпечує найкращі характеристики (сила, міцність та ін.) При мінімальному наборі структур, основу яких складають тетраедричні решітки. Науковець вважав, що більшість конструкцій, виготовлених людиною, базується на внутрішньо нестабільних, «незграбних» формах - квадратах і кубі, а природа використовує, як правило, у своїх конструкціях трикутники і тетраедри. Тим самим, Фуллер пропонує нову, вектор геометрію, названу ним синергетикою.

В подальших дослідженнях термін синергетика був застосований німецьким вченим дослідником Хакеном Германом у 1980 році, який ввів це поняття в своїй науковій праці «Синергетика». Він вважав, що це одне з найбільш вражаючих явищ і найбільш інтригуюча з проблем, з якими стикаються вчені, - це спонтанне утворення високоупорядкованих структур із зародків або навіть з хаосу. В рамках синергетика, на думку автора, вивчається така спільна дія окремих частин якої-небудь неупорядкованої системи, в результаті якого відбувається самоорганізація - виникають макроскопічні просторові, тимчасові або просторово-часові структури, причому розглядаються як детерміновані, так і стохастичні процеси. Вивчається і зворотне явище - перехід від упорядкованого стану до хаосу.

На сучасному етапі під синергетикою розуміють — міждисциплінарну науку, що займається вивченням процесів самоорганізації і виникнення, підтримки стійкості і розпаду структур (систем) різної природи на основі методів математичної фізики («формальних технологій»). Синергетичний підхід також застосовується при вивченні такої складної і неструктурованої системи, як мережевий інформаційний простір. Вважається що, синергетика — це теорія самоорганізації в системах різноманітної природи. Вона має справу з явищами та процесами, в результаті яких в системі — в цілому — можуть з'явитися властивості, якими не володіє жодна з частин. Оскільки йдеться про виявлення та використання загальних закономірностей в різних галузях, тому такий підхід передбачає міждисциплінарність. Останнє означає співробітництво в розробці синергетики представників різних наукових дисциплін.[2]

Від ефективності функціонування системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств безперечно залежить функціонування аграрного сектора економіки та в цілому продовольча безпека України. У сільській місцевості проживає майже третина загальної чисельності населення України, рівень зайнятості населення працездатного віку вище, ніж в цілому по країні – 68%, що свідчить про важливість соціальних ресурсів в аграрних підприємствах.

Насьогодні аграрним підприємствам доводиться працювати в умовах жорсткої конкуренції на досить насиченому ринку сільськогосподарської продукції. Будь-яка зміна в зовнішньому

середовищі вимагає від керівників швидкого реагування та прийняття ефективних рішень для підтримки конкурентоспроможності. Своєчасна адаптація аграрних підприємств до змін в зовнішньому середовищі, перехід до альтернативних варіантів розвитку і вироблення механізмів їх реалізації має базуватися на інформації, яка може бути отримана при ефективній системі оперативного обліку та контролю розвитку системи ресурсного потенціалу, що дозволяє своєчасно оцінити можливості розвитку підприємства в цілому, використання внутрішніх ресурсів, залучення зовнішніх та потенційних можливостей. Це забезпечить своєчасне виявлення небажаних відхилень, їх усунення та сприятиме ефективному функціонуванню системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств, спрямованої на збільшення доходів аграрного підприємства.[3]

За умов фінансової кризи аграрні підприємства змушені працювати в умовах жорсткої конкуренції на достатньо насиченому ринку сільськогосподарської продукції. Всі зміни в зовнішньому середовищі вимагають від керівників аграрних підприємств швидкого реагування та прийняття ефективних управлінських рішень для підтримки ресурсного забезпечення конкурентоспроможності. Оперативна адаптація аграрних підприємств до змін в зовнішньому середовищі, перехід до альтернативних варіантів управління системою ресурсного потенціалу, розвитку і функціонування механізмів їх реалізації має спиратися на інформацію, яка має бути отримана за допомогою ефективної системи оперативного обліку та контролю розвитку системи ресурсного потенціалу, що дозволяє своєчасно оцінити можливості розвитку підприємства в цілому, застосування внутрішніх ресурсів, залучення зовнішніх, потенційних і стратегічних ресурсів. Це надасть можливість своєчасно виявляти небажані відхилення, ліквідувати їх та сприятиме ефективному функціонуванню системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств, спрямованої на збільшення доходів аграрного підприємства.

Матеріальною основою виробництва аграрних підприємств є продуктивні сили, до складу яких входять засоби і предмети праці та робоча сила в їх органічному поєднанні. Рівень розвитку продуктивних сил визначається рівнем розвитку аграрних відносин та функціонуючим механізмом господарювання. В

сучасних умовах розвитку аграрних підприємств відбувається поєднання ринкового механізму саморегулювання ресурсного потенціалу аграрних підприємств з державним регулюванням економіки. Саме тому серед джерел розвитку ресурсного потенціалу аграрних підприємств ми називаємо ціноутворення і конкуренцію, державне регулювання економіки і соціально-культурне середовище, ресурсозбереження тощо.

Якщо наука синергетика займається вивченням процесів самоорганізації і виникнення, підтримки стійкості і розпаду систем, з неї випливає синергія яка відповідає за підвищення ефективності діяльності в результаті взаємодії поєднання, інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему, завдяки емерджентності отриманої системи, отже в нашому дисертаційному дослідженні доцільніше застосувати саме синергію для отримання більш точніших результатів ефективності системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств.

Синергія — підвищення ефективності діяльності в результаті взаємодії поєднання, інтеграції, злиття окремих частин в єдину систему, завдяки емерджентності отриманої системи

Згідно з визначення поняття синергія, та адаптуючи його за темою дослідження можна трактувати його як: підвищення ефективності діяльності аграрних підприємств в результаті взаємодії, поєднання, інтеграції, злиття окремих складових ресурсного потенціалу аграрних підприємств в єдину систему управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств, завдяки емерджентності отриманої системи.

Закон синергії породжений новою теорією, відповідно до якої організація постійно перебуває у стані порядку і хаосу. У результаті одночасно виникають дві тенденції: організуюча (створювальна) і руйнівна (дезорганізуюча). Характерним процесом такого стану є самоорганізація, тобто формування впорядкованих структур з хаосу. При цьому самоорганізація і позитивна динаміка структури досягається за рахунок порівняно малих дій впливу організаційного або управлінського характеру.

Отже, закон синергії стверджує, що для будь-якої організації існує такий набір елементів, при якому її потенціал буде або суттєво більше від простої суми потенціалів складових елементів або суттєво менше. Інакше кажучи, сума властивостей цілісної організації повинна бути більше, ніж сума властивостей

усіх складових елементів. Одержаний організаційний сумарний ефект є синергічним.

В основі механізму реалізації закону синергії лежить глибока інтеграція всіх видів діяльності системи і складна структура взаємозв'язків, що забезпечує взаємодію елементів, спрямовану на досягнення єдиної мети.

Закон синергії потребує системного підходу до організації торгівлі, перегляду організаційних відносин, інтеграції взаємозв'язків елементів системи, уміння забезпечити стійкість організації торгівлі в умовах критичного середовища.

Внаслідок взаємодії повного обсягу ресурсів, що є складовими системи ресурсного потенціалу аграрних підприємств, утворюють нові якості, яких не має кожен окремих вид ресурсу. Із сутності та визначення механізму з'ясуємо, що внаслідок взаємодії ресурсів, які створюють систему управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств, з'являються нові якості, яких не має кожний окремих вид ресурсу зазначених підприємств. Зауважимо, що згідно закону синергії адаптованого до теми дослідження: для будь-якого аграрного підприємства існує такий набір ресурсів, при якому його ресурсний потенціал буде або суттєво більше від простої суми потенціалів складових системи ресурсного потенціалу або суттєво менше. Інакше кажучи, сума властивостей цілісної системи ресурсного потенціалу аграрних підприємств повинна бути більше, ніж сума властивостей усіх складових системи ресурсного потенціалу. Одержаний організаційний сумарний ефект є синергічним.

Закон розвитку відносно організації має своє визначення. Його можна трактувати так: глибока структурна, функціональна й елементна перебудова об'єкта, яка підвищує потенціал організації і сприяє її самозбереженню і самоорганізації є розвиток. Організаційний розвиток супроводжується збільшенням розмірів системи і розширенням масштабів діяльності.

У сучасних умовах дія цього закону виявляється у випереджальних порівняно з іншими системами темпах економічного зростання у сфері торгівлі внаслідок її комерціалізації, демонополізації й організаційної перебудови ще на ранніх етапах трансформацій, коли інші галузі пасивно функціонували в межах старих структур.

Розглянемо модель розвитку ресурсного потенціалу аграрних підприємств (рис. 1).



Рисунок 1. Модель розвитку ресурсного потенціалу аграрних підприємств

В результаті з'єднання, інтеграції, злиття окремих складових в єдину систему управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств можливе досягнення підвищення ефективності цієї системи за рахунок так званого системного ефекту, а саме ефекту емерджентності.

Синергійний ефект — позитивний результат діяльності системи відносно результатів її складових. Це означає, що сумарний результат діяльності будь-якої системи більше, ніж сума результатів окремих організаційних елементів цієї системи.

Завдання дослідження полягає в тому, щоб знайти оптимальний набір ресурсів аграрного підприємства і так поєднати їх між собою, використовуючи прогресивні форми

організації, при якому синергія забезпечувала б якісне і кількісне зростання ефективності системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств, оскільки синергічний ефект за своєю є організаційним ефектом.

Згідно з трактування поняття синергічний ефект, в нашому дослідженні доцільно розглядати дію синергічного ефекту як позитивний результат діяльності системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств відносно результатів її складових. Це означає, що сумарний результат функціонування системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств більше, ніж сума окремих складових ресурсів цієї системи.

Застосування синергічного ефекту полягає у поєднанні складових системи ресурсного потенціалу та плануванні і програмуванні розвитку аграрних підприємств. З цією метою доцільно класифікувати окремі складові ресурсного потенціалу аграрних підприємств

Класифікація складових ресурсного потенціалу аграрних підприємств:

1. За сферами аграрного виробництва:

- виробничий потенціал, який безпосередньо приймає участь в створенні сільськогосподарської продукції;

- ринковий потенціал - можливості підвищення ефективності в сфері постачання і реалізації ресурсів та кінцевого продукту;

- потенціал розподілу, що визначає пріоритети розміщення ресурсів у виробництві, серед суб'єктів господарювання, в регіонах;

- споживчий потенціал - визначається ємністю продовольчого ринку та внутрішніми потребами аграрних підприємств.

2. За участю у створенні додаткової вартості або прибутку:

- постійна частина ресурсного потенціалу, яка не змінює своєї вартості і не створює додаткової вартості;

- змінна частина ресурсного потенціалу: трудовий, інтелектуальний та підприємницький потенціали.

3. В залежності від природного середовища та волі людини:

- об'єктивні складові ресурсного потенціалу, тобто природно-кліматичні умови, демографічна ситуація, наявні основні та оборотні засоби та інші ресурси;

- суб'єктивні складові - в основному організаційні, які сприяють покращенню ефективності господарювання і залежать від управлінських рішень.

4. За джерелами надходження:

- внутрішній потенціал, що знаходиться в аграрному підприємстві і залежить від самого суб'єкта господарювання;

- зовнішній потенціал- умови, які формуються ринком або державою.

5. За повнотою використання:

- ефективна складова – та частина ресурсів, які повністю використовуються;

- неефективна складова - частина, яка поки що залишається невикористаною.

6. За видами ефективності:

- економічний потенціал забезпечує високі показники обсягів виробництва при найменших витратах;

- соціальний потенціал означає відповідність результатів економічної діяльності потребам людей.

7. За видами економічних відносин

- організаційно-економічний - формується під впливом організаційних заходів;

- соціально-економічний потенціал - визначається відносинами власності;

- техніко-економічний потенціал залежить від рівня розвитку технологій.

8. За галузями сільськогосподарського виробництва:

- ресурсний потенціал рослинництва;

- ресурсний потенціал тваринництва;

- ресурсний потенціал переробних галузей;

- ресурсний потенціал обслуговуючих виробництво тощо.

Ефект емерджентності –нові властивості системи, які не притаманні окремо взятим учасникам кластеру, мова йде не про використання ефектів масштабу, а про нові можливості конкурентоспроможності, що базуються на ефективній взаємодії учасників кластерного утворення.

Згідно з визначення ефекту емерджентності адаптованого за темою дослідження, ефект емерджентності –якісно нові властивості системи управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств, якими не володіє жодний з ресурсів окремо та в

сумі всіх складових системи ресурсного потенціалу аграрних підприємств.

Сучасна система управління ресурсним потенціалом має одне з ключових значень для ефективного функціонування аграрного виробництва. Будь-які управлінські рішення щодо оцінки результатів господарювання, економічних процесів, оптимізації виробничих факторів, у тому числі раціонального використання виробничого потенціалу повинні базуватися на достовірній, своєчасній і повній обліковій інформації.

Значимість врахування галузевої специфіки, необхідність швидко реагувати на зміни у постійно мінливому зовнішньому середовищі, що визначаються кон'юнктурою товарних і грошових ринків, поведінкою конкурентів, політичною ситуацією, інвестиційним кліматом обумовлюють значимість формування даних та проведення аналізу господарської діяльності на базі єдиного обліково-аналітичного забезпечення, що виступає в якості основи прийняття стратегічних управлінських рішень.

Розвиток ринкових відносин потребує пошуку раціональних і ефективних методів управління діяльністю аграрними підприємствами. Приватизація власності, створення різних організаційно-правових форм сільськогосподарських підприємств, в тому числі фермерських господарств, сільськогосподарських виробничих кооперативів та ін. в аграрному секторі економіки призвели до трансформації механізмів управління економічними відносинами. Разом з цим спостерігаються такі негативні явища, як спад виробництва сільськогосподарської продукції, хронічні неплатежі, збільшення дебіторської заборгованості. Інфляція, диспаритет цін призвели до підвищення цін, а як наслідок, зростання собівартості продукції, погіршення фінансових показників підприємств, кризового становища аграрного виробництва та в цілому сільського господарства держави.

Для прийняття правильних управлінських рішень та оптимізації виробничих факторів, у тому числі раціонального використання ресурсного потенціалу аграрних підприємств керівники повинні базуватися на оперативній та можливій для використання обліковій інформації. Чітко налагоджений бухгалтерський облік своєчасно забезпечить потреби управління необхідною та вірогідною інформацією для виконання всебічного

аналізу господарської діяльності та обґрунтування відповідних управлінських рішень. Будучи частиною управління, обліково-аналітичне забезпечення дає важливу інформацію, яка дозволяє контролювати поточну діяльність підприємства, планувати його стратегію і тактику оптимально використовувати ресурси, вимірювати і оцінювати результати діяльності.

Реалізувати одну з головних завдань управління діяльністю аграрними підприємствами – використання з максимальною віддачею наявного виробничого, трудового, ресурсного потенціалу, неможливо без адекватного обліково-аналітичного забезпечення. Правильна організація бухгалтерського обліку є одним з основних інструментів для ефективного управління сільським господарством і виконує функцію зворотного зв'язку, без якої неможлива дія системи управління на всіх її рівнях.

Розвиток економічних систем визначається поєднанням відповідних структурних елементів, взаємодія яких формує певний функціональний рівень системності, в тому числі й аграрного середовища, що відбувається за особливих умов поєднання різнорідних факторів які визначають кінцеву мету або зміст існування таких систем у цілому. Цілісність реалізується при вивченні суб'єкта аграрного підприємництва, функціонування якого реалізується в сукупності суспільних відносин, - економічних, політичних, екологічних і при розгляді відповідної соціальної структури – як сукупності соціальних груп, установ та інституцій у їхньому взаємозв'язку. У випадку органічного поєднання цих структурних елементів виникає певне аграрне середовище як соціальна система макрорівня.

На функціонування систем впливають необхідність і випадковість. Визначаючи детермінованість закономірних взаємозв'язків та причину обумовленість явищ, для соціально-економічних систем, не можна відкидати вплив суб'єктивного чинника, адже рішення приймаються керівниками підприємств, управлінських структур на регіональному рівні, урядових структур, в яких свій менталітет, погляди, уявлення й сприйняття, які становлять неформальні інститути. Менталітет українських селян здебільшого залишається консервативним, що означає їх вимушену адаптацію до зовнішніх умов системи.

Певні складові економічної системи, що охоплюють відносини суб'єктів господарства з метою задоволення їхніх потреб, формують економічну систему, яка відображає структуру

суспільства, що виникає з практики господарювання в конкретних умовах, одночасно охоплюючи навички, традиції, ціннісні орієнтації, морально-духовні складові. Тобто економічні системи в аграрному секторі не можуть функціонувати окремо від соціальних.

Розглядаючи аграрні підприємства як синергетичну систему, слід мати на увазі їх ресурсну природу, здатність не тільки формувати, але і трансформувати їх ресурсний потенціал. У такій синергетичній системі включена вся різноманітність потенційно можливих варіантів більш менш поєднаних взаємодій ресурсних потенціалів якими воно володіє або може розташовувати. З використанням та взаємодією ресурсних потенціалів пов'язане отримання доходів кожним суб'єктом як найважливішої економічної задачі всієї системи і кожної її частини. Це завдання пересікається із завданням ресурсозбереження і отже, знаходженням певного набору частин в системі і певних відносин між ними, що забезпечують найбільший синергетичний ефект.

Найбільш важливими аспектами управління аграрних підприємств на сучасному етапі є ресурсний потенціал та організаційно-регулюючі механізми, в якому і найбільше представлений синергетичний потенціал аграрних підприємств. Ресурсний потенціал аграрних підприємств, має розглядатися як функціональна підсистема суспільства, зростання якого має розглядатися не як ціль, а як засіб підвищення.

На сьогоднішній день синергетичний підхід закладається на рівні концепцій та державних програм розвитку аграрних підприємств. На мезо- та макрорівнях розвитку аграрних відносин в умовах транзитивної економіки знаходиться у діалектичному взаємозв'язку з процесом становлення суб'єктів аграрних підприємств.

Аграрні підприємства – частина агропромислового комплексу, для ефективного функціонування якого необхідна об'єктивна, оперативна та достовірна інформація ресурсного потенціалу, яка дозволить комплексно і всебічно оцінити результати діяльності аграрних підприємств та керування ними. Бухгалтерський облік і система управління в сільському господарстві не можуть функціонувати ефективно як складні організовані системи, якщо аудит в господарствах не відповідає сучасним вимогам. Тому в аграрних підприємствах виникає

об'єктивна необхідність створення служби та організації аудиту. Своєчасна адаптація до зовнішніх умов, аналіз альтернативних варіантів розвитку і вироблення механізмів їх реалізації багато в чому базуються на оперативній інформації, яка може бути отримана при ефективній системі обліково-контрольного забезпечення, що дозволить своєчасно проаналізувати і оцінити тенденції розвитку, використання внутрішніх ресурсів, процесів виробництва і потенційних можливостей. Це забезпечить своєчасне виявлення небажаних відхилень, їх усунення та сприятиме ефективному функціонуванню системи управління, спрямованої на збільшення доходів організації. Подальші дослідження у даному напрямку мають забезпечити відповіді на питання практичного застосування окремих елементів механізму обліково-контрольного забезпечення розвитку підприємства.

Список використаних джерел

1. Вишневська О.М. Ресурсний потенціал аграрного сектора економіки: соціально-економічні та екологічні аспекти: [монографія] / О.М.Вишневська. – Миколаїв, 2011. – 487 с.
2. Поліщук Н. В. Функціонування економічних систем: моделі складовихрезультативності: [моногр.] / Н. В. Поліщук. – Вінниця: Вінницький національний аграрний університет, 2010. – 396 с.
3. Ульяненко О.В. Формування та використання ресурсного потенціалу в аграрній сфері: [монографія] / О.В.Ульяненко. – Харк. нац. аграр. ун-т. – Х., 2006. – 357 с.

© Воловик Д.В., 2016

6.6. Від'ємна ставка відсотку: інноваційний інструмент регулювання чи вдала адаптація досвіду минулих років?

Передумови застосування від'ємної ставки відсотку. Ще пів декади тому нуль вважався нижньою ефективною межею процентної ставки. Проте, останні кілька років економіки Європи та Далекого Сходу вживають політику негативної (від'ємної) ставки відсотка. Така політика мотивується різними цілями, а програми її імплементації корегуються залежно від економічних умов. Отже, на нашу думку, такий актуальний механізм економічного регулювання є цікавим як з теоретичної, так і з практичної точки зору, і потребує дослідження на предмет можливості його застосування в Україні.

Від'ємна ставка банківського відсотку покликана спонукати банки купляти альтернативні активи замість зберігання надлишкової ліквідності у центральному банку. Як результат, це вплине на загальне підвищення цін на такі активи та у зворотному боці вплине на доходність та витрати на позики – на їх зменшення. Разом це призведе до пом'якшення умов кредитування в цілому.

Уперше в Європі від'ємні процентні ставки були введені Риксбанком, Центральним Банком Швеції. Після кризи 2008 року Центробанк Швеції встановив плату для комерційних банків за розміщення сум, які перевищували норму обов'язкового резервування. Це обґрунтовувалось метою стимулювати банки кредитувати реальний сектор економіки та зробити «незручним зберігання непрацюючих коштів», – аналізує у своїй статті д.е.н., Валентин Катасонов [7].

У 2009 році Центральний Банк Данії почав використовувати від'ємні регулятори на відповідь пониженню процентних ставок Європейського Центрального Банку (далі – ЄЦБ) на чверть. Політика Данії, члена Європейського союзу, який має свою валюту замість євро, спрямовалась на утримання постійного курсу данської крони стосовно євро. Як тоді повідомив британській новинній агенції Рейтерс голова Данського нацбанку Нильс Бернштейн, така політика вимагала паралельних дій стосовно ставки банківського відсотку [8]. Таким чином, одна зі ставок – за депозитами у центробанку Данії – опинилася поза додатною відміткою.

Така політика країн, які мають певний ступінь інтеграції у межах Євросоюзу, але які не входять до об'єднання євро (мають свою валюту), обумовлена також й іншими характерними для цих країн особливостями.

Боргова криза в Євросоюзі у 2012 призвела до знецінення євро [7], що призвело до підвищення кількості вкладів в банки країн, які не є членами Єврозони. Масивний потік депозитних вкладень на рахунки банків Данії та Швейцарії спонукав значне підвищення курсу національних валют стосовно євро, що, у свою чергу, могло б спричинити порушення співвідношення їх до євро. Оскільки Євросоюз є найголовнішим торговим партнером цих країн, таке порушення рівноваги негативно би вплинуло на їх експортні потоки – що обумовлює протистояння держав Європи з власною валютою (не євро) подібним напливам вкладень з-за

кордону [9]. Таким чином, у 2012 році банки Швейцарії скористалися політикою від'ємних ставок за депозитами з метою боротьби з постійно наростаючим потоком іноземних вкладень. Таким же способом скористалися й банки Данії, вперше потрапивши у від'ємну зону.

На відміну від Данії, Швейцарія застосовувала такі заходи і раніше. У 70-х роках минулого століття банки Швейцарії інтенсивно використовували негативні відсотки за депозитами задля протистояння приливу депозитів із Середньої Азії [10]. Наразі такий метод застосовується, з метою зменшення депозитних потоків від значно ближчих сусідів.

У таких умовах названим банкам довелося діяти рішуче, оскільки традиційні методи вичерпали себе та були недостатньо діючими в таких обставинах. Головними цілями, які переслідуються цією політикою, є заохочення кредитування, стимулювання збільшення національного споживання, підвищення експорту у зв'язку зі знеціненням валюти.

Слід також відмітити, що від'ємні ставки відсотку сьогодні використовуються як інструмент регулювання лише на державному рівні. Комерційні банки не вважають за доцільне вводити від'ємні ставки відсотків за депозитами вкладників. Насамперед, це пов'язано із загрозою втрати клієнтів: для індивідуальних вкладників завжди існує альтернатива від'ємним ставкам – зберігати гроші у готівці. У своїй промові у вересні 2015 року головний економіст Банку Англії Енді Халдейн відмітив можливе радикальне вирішення цієї проблеми: скасування паперових грошей [20].

The Economist [21] дискутує існування альтернатив для вкладників і в цьому випадку. Очевидним може бути збереження в іншій валюті або перехід до цінних металів. Віце-президенти Федерального Резервного Банку Нью-Йорка зазначили, що вкладники вилучали б вкладення у формі сертифікованих банківських чеків та використовували їх як засіб заощаджень. Різноманітні види передплачених послуг, такі як проїзні картки, подарункові карти, відігравали б роль цінних паперів з нульовою дохідністю. Така ситуація призвела би до дещо парадоксального бажання якнайшвидше виплатити платежі та отримувати їх якомога довше [22].

Тим не менш, один з найбільших банків Швейцарії Julius Baer вже почав стягувати гроші за депозити зі своїх

інституційних клієнтів [23]. UBS Group AG, найбільший банк Швейцарії, стягує гроші з корпоративних та інституційних клієнтів за «великі залишки на рахунках» [24]. Така поведінка банків Швейцарії спрямована на зниження привабливості вкладів у франках та обумовлена відмовою центрального банку від обмежень валюти стосовно євро.

Історія не дає чіткої відповіді на питання стосовно результатів цього методу та наявності побічних (та нерідко небажаних) ефектів. Тим не менш, вже зараз спостерігаються опосередковані та дещо відмінні наслідки від'ємної ставки для прибутковості облігацій та фінансової стабільності [15].

Від'ємна ставка відсотку: причини та мета застосування у Єврозоні. У свої діяльності ЄЦБ оперує трьома головними процентними ставками, які встановлюються Керівною радою для Єврозони [11]:

– ставка з основних операцій по рефінансуванню – ставка, за якою надається додаткова ліквідність банкам у разі її нестачі, – яка визначає межі для ставок по міжбанківським операціям;

– ставка з кредитів овернайт – ставка у зоні вище ставки з основних операцій по рефінансуванню, за якою комерційні банки можуть отримати додаткову ліквідність на ніч;

– ставка з депозитного механізму – ставка відсотку, під який банки можуть вкласти надлишкову ліквідність у центральний банк на ніч [12].

Задля забезпечення функціонування фінансового ринку (міжбанківського пересування грошей) ставки цих відсотків не можуть бути дуже близько одна до одної [3].

Від'ємну ставку банківського процента, яку ЄЦБ уперше ввів влітку 2014 року (deposit facility rate) – це ставка, під яку комерційні банки вкладають надлишкову ліквідність в Європейський Центральний банк на ніч (на рівні 0.1% нижче нуля) [6].

Дослідження динаміки рівнів річних банківських ставок, встановлених ЄЦБ з 2009 по 2015 рік показало (табл. 1), що до «реформи» літа 2014 року, ставка відсотку за депозитними операціями була на рівні нуля. Тому, після зниження ставки за основними операціями по рефінансуванню на 10 базисних пунктів (з 0.25% до 0.15%), для збереження ширини коридору, ставку за депозитами також було знижено на ту ж величину, та вона потрапила у від'ємну зону.

Таблиця 1

Річні рівні ключових ставок банківських відсотків ЄЦБ [11]

| Дата | | Депозитний механізм | Основні операції по рефінансуванню | Кредит овернайт |
|------|-------|---------------------|------------------------------------|-----------------|
| 2015 | 09.12 | -0.30 | 0.05 | 0.30 |
| 2014 | 10.09 | -0.20 | 0.05 | 0.30 |
| | 11.06 | -0.10 | 0.15 | 0.40 |
| 2013 | 13.11 | 0.00 | 0.25 | 0.75 |
| | 08.05 | 0.00 | 0.50 | 1.00 |
| 2012 | 11.07 | 0.00 | 0.75 | 1.50 |
| 2011 | 14.12 | 0.25 | 1.00 | 1.75 |
| | 9.11 | 0.50 | 1.25 | 2.00 |
| | 13.07 | 0.75 | 1.50 | 2.25 |
| | 13.04 | 0.50 | 1.25 | 2.00 |
| 2009 | 13.05 | 0.25 | 1.00 | 1.75 |
| | 08.04 | 0.25 | 1.25 | 2.25 |
| | 11.03 | 0.50 | 1.50 | 2.50 |
| | 21.01 | 1.00 | 2.00 | 3.00 |

ЄЦБ став найбільшим центральним банком, який добровільно перейшов у від'ємну площину, та взагалі використав механізм від'ємних ставок у такій великій економіці, як Єврозона [13].

Як повідомляє Bloomberg у своїй статті [13], у 2012 році, коли Європа була на піку боргової кризи, Маріо Драгі, голова ЄЦБ, дав обіцянку, що задля збереження валюти зони будуть уживатися будь-які міри, даючи зрозуміти, що відтепер ЄЦБ звертатиметься до “нестандартних заходів” монетарної політики. На відміну від США та Японії, які почали з кількісного пом'якшення (від англ.: quantitative easing), ЄЦБ ризикнув піти в мінуси. Слід відмітити, що згодом ЄЦБ також став застосовувати кількісне пом'якшення.

Наслідки використання від'ємної ставки як інструменту грошово-кредитної політики в Єврозоні. Ключові процентні ставки визначають короткострокові витрати на позики у всій економіці, включаючи короткострокові облігації. Запровадження від'ємної ставки супроводжується також від'ємною доходністю державних облігацій, а саме недовгострокових за терміном погашення. Наприклад, за даними агенції Bloomberg [13], станом на кінець січня 2016 року, доходність німецьких вільних від

ризикую облигацій високого рейтингу піднімається вище відмітки нуль тільки, коли строк погашення перевищує 8 років. Так, наприкінці 2015 року близько третини зобов'язань, випущених у Єврозоні, мали від'ємну доходність.

Незважаючи на це, такі безризикові облигації користуються високим попитом порівняно з іншими у такій нестабільній ситуації на ринку облигацій. Більш того, саме безризикові державні облигації підходять задля програми кількісного пом'якшення, яка також стала застосовуватися ЄЦБ та яка вже згадувалась раніше. Програма закупки активів настільки інтенсивно застосовується ЄЦБ, що існує проблема нестачі придатних цінних паперів (наявні певні критерії вибору подібних активів).

Негативна доходність облигацій пояснюється не тільки від'ємними ставками відсотка. Свій вплив має й низька інфляція; тиск також здійснюється збільшеним попитом. Серед інших факторів, які теж впливають на доходність облигацій, такі як глобальний надлишок заощаджень, який формується завдяки фізичним та юридичним особам; «втеча до безпеки» – перехід інвесторів до безпечних та стабільних активів [15].

Для інвесторів, в свою чергу, існують причини, щоб тримати активи з від'ємною доходністю. Серед таких можна відзначити арбітражний та спекулятивний сенс, особливо за умов, коли ЄЦБ зазнає нестачу придатних для програми кількісного пом'якшення облигацій. Крім того передумовою можуть слугувати інституційні та нормативні вимоги, пов'язані з рівнем ризику активів. Список доповнює відсутність альтернатив. Останнє знову пов'язано з рівнем ризику та стійкістю облигацій високого рейтингу [15].

Від'ємні ставки відсотків та негативна доходність облигацій мають певні небажані наслідки для фінансової стабільності та функціонування ринків цінних паперів у довгостроковій перспективі. По-перше, така ситуація негативно впливає на зниження банківської рентабельності. Від'ємні ставки відсотку призводять до низької чистої процентної маржі банків (різниці між депозитними та кредитними ставками комерційних банків) [12]. Низька маржа пов'язана з небажанням банків вводити від'ємну ставку за депозитами індивідуальних вкладників, про що йтиметься далі.

Небанківські фінансові інститути також опинилися під впливом нестандартного інструменту монетарної політики. Як зазначив Ерве Ханноун, заступник генерального директора Банку міжнародних розрахунків, для таких закладів як пенсійні фонди та страхові компанії виникає проблема виконання довгострокових зобов'язань. Страхові компанії будуть менш здатні забезпечувати гарантовані виплати, та під ризиком знаходиться платоспроможність пенсійних фондів [16].

Орландо Грін, аналітик департаменту фіксованої доходності Корпоративного та Інвестиційного Банку Кредитно-Аграрного у Лондоні, відзначив, що від'ємна ставка відсотку у перспективі не робить позитивного вкладу у функціонування грошових ринків, оскільки банки не виправдають свій ризик. Головний європейський економіст Barclays Capital у Лондоні Джуліан Каллоу також вважає, що негативні ставки відсотків можуть бути руйнівними для грошових ринків [17].

Автор також вважає, що підвищений ризик, який мають брати на себе фінансові інститути, а також масивний попит на облігації державної позики можуть призвести до «мильних бульбашок» (asset bubbles) активів. Іншими словами, це може стати причиною неприродного підвищення цін на такі цінні папери. Більш того, вже зараз спостерігається ріст цін на облігації за умов зниження їх доходності.

Ерве Ханноун також відзначив й інші наслідки цієї політики. Серед таких він відмітив придушення стимулу фіскальної дисципліни. Загальне пом'якшення умов кредитування стимулює державний борг, та, якщо державні позики стануть “безкоштовним обідом”, то це явно стане придушенням стимулу фіскальної консолідації. Крім того, Ханноун вважає, що негативна ставка грає роль відволікаючого фактора на фінансових ринках: замість зосередження на підвищенні потенціалу реального росту та продуктивності, фінансові ринки відволікаються на монетарну політику [16].

Від'ємна процентна ставка тягне певну непослідовність та парадоксальність стосовно розрахування теперішньої вартості грошових потоків. Облікова ставка, яка зближається до нуля, спричиняє високу теперішню вартість грошового потоку. Між іншим, так можна пояснити проблему пенсійних фондів та страхових організацій: з пониженням процентної ставки зростає сучасна вартість їх боргових зобов'язань. Згодом це може

привести до неясності стосовно оцінки вартості активів та зобов'язань [15].

Результати впровадження від'ємної ставки. ЄЦБ, як вже згадувалось раніше, став першим найбільшим центральним банком, який звернувся до політики від'ємної ставки відсотку влітку 2014 року. Серед головних цілей – підвищення рівня інфляції та утримання її на рівні приблизно 2%; зниження курсу євро стосовно долара задля стимулювання експорту та національного виробництва. Держави, які не є членами Єврозони та які також опустилися у від'ємну зону мали на меті зниження курсу національної валюти стосовно євро, а також протистояння напливу іноземних депозитів в контексті нестабільного фінансового положення в Європі.

Згідно результатів опитування банків щодо кредитування в Єврозоні, за останній квартал 2015 року [18], відбулося подальше покращення умов кредитування для бізнесу та повернення до спрощення умов видання позик на придбання житла домогосподарствам. Такі зміни, як було згадано, обумовлені конкуренцією банків. Також відбулося подальше підвищення попиту на кредити крізь усі позикові категорії та в особливості для бізнесів.

Наразі банки надають перевагу самостійного поглинання витрат, пов'язаних з від'ємною ставкою відсотка, та перерозподіляють витрати на клієнтів лише частково шляхом підвищення цін за обслуговування. В країнах, де запроваджено центральними банками від'ємну ставку, негативна ставка за депозитами в комерційних банках непоширене явище.

Оскільки така політика була запроваджена відносно недавно, ще не можна дати конкретну відповідь стосовно впливу цієї політики на рівень інфляції в Єврозоні. Згідно з даними Євростату ступінь інфляції в Єврозоні піднявся на рівень вище нуля після дна дефляції у січні 2015 року, коли її значення склало -0.6% (від'ємний показник). З вересня 2015 року спостерігається позитивна тенденція до підвищення рівня інфляції. Наразі прогнозований рівень інфляції станом на січень 2016 року складає 40 базисних пунктів вище нуля.

Стосовно інших центральних банків Європи, які також застосовують від'ємну ставку, можна відзначити, що така політика принесла свої результати. Нацбанку Данії вдалося дотриматися прив'язки до євро; Швейцарія відійшла від політики

прив'язки франка до євро, та зараз валюта обертається у передбачуваному діапазоні після початкового підвищення. Рівень інфляції в Швеції коливається коло нуля, та ще рано робити висновки щодо того, чи вплинув цей крок на її рівень. Як повідомляє BloombergBusiness, з моменту введення від'ємної ставки в цих трьох країнах не спостерігалось ясного постійного економічного тренду. Насамперед, це пов'язано із цінами на облігації та їх дохідністю [9].

Вживання негативної ставки не стало причиною масивних вилучень з депозитів в цих трьох країнах [9]. Томас Джордан, голова Швейцарського Національного Банку, зазначив, що, незважаючи на прояв побічних наслідків, застосування такої політики є «важливим та неминучим» заходом задля зменшення привабливості швейцарського франка. Насправді, у Швейцарії та Данії застосування цієї політики мало успіх тільки у регулюванні обмінного курсу валют та євро – безпосередній та прямій цілі використання цього інструменту [9].

Цікаво, що у кінці січня 2016 року до політики від'ємної ставки відсотку звернувся центральний банк Японії, який став другим великим банком після ЄЦБ, що запровадив використання цього інструменту. Це стало насправді несподіваним кроком, оскільки губернатор Банку Японії Харухико Курода неодноразово повторював, що не має наміру опускатися нижче нуля, тому такий жест виявився сюрпризом для багатьох. Слід відзначити, що Центральний банк Японії був першим, що розглядав такий інструмент для застосування ще більше ніж десять років тому (з початку 21-го століття). Щодо впровадження цієї політики, першість залишається за центральними банками Європи [19].

Відразу після впровадження Банком Японії цього інструменту почався аналіз та обговорення цього заходу. Аналітики піддають сумніву дієвість цього інструменту в умовах фінансового та економічного стану Японії. Вони це пояснюють різними цілями застосування подібної політики. ЄЦБ використовує цей інструмент задля протистояння фінансовій кризі та стимулювання бажання банків кредитувати реальний сектор економіки.

Як повідомив агенції BBC Мартин Шульц, головний економіст Інституту Fujitsu, такий інструмент є останнім засобом серед важелів Банку Японії, але навряд чи сильним [19]. В Японії

дещо інша ситуація порівняно з Єврозоною: проблема полягає саме у небажанні бізнесів брати кредити, оскільки відсутня потреба у грошах; бізнесам потрібні інвестиційні можливості. Японія на відміну від ЄС знаходиться в умовах тривалого повільного економічного росту. На даний момент, як вже зазначалося, прогнози аналітиків неоптимістичні; щоб побачити результати, треба щоб минув певний час.

Перспективи застосування політики від'ємної ставки відсотку в українській економіці. Повертаючись до розглянутих передумов та наслідків введення від'ємної ставки банківського проценту, та порівнюючи з обставинами, які панують на Україні, виникає питання: чи раціонально й доцільно взагалі опускатися у від'ємну зону?

За даними Нацбанку України (рис. 1) [25], облікова (ключова) ставка відсотку в Україні станом на грудень 2015 року складала 22%. Ця ставка, в свою чергу, встановлює коридор (рамки) для ставок овернайт. Наразі ставка за депозитами овернайт в НБУ складає 18%, за кредитуванням овернайт – 24%. Такі ставки є зависокими.

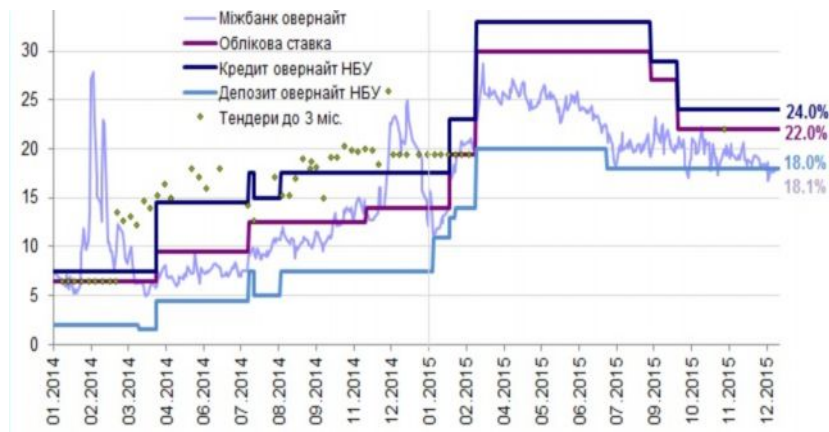


Рисунок 1. Міжбанківські ставки овернайт і процентні ставки НБУ станом на 05.01.2016р., % річних [25]

Як розглядалось вище, ЄЦБ і центральні та комерційні банки Європи встановлюють від'ємні ставки відсотків, переслідуючи певні цілі: наприклад, ЄЦБ та Риксбанк –

пожвавлення економіки та підвищення рівня інфляції; центральні банки Данії та Швейцарії – відтік інтенсивних депозитних вкладень з-за кордону та зниження курсу національної валюти задля підтримки національного виробництва та міжнародної торгівлі з партнерами.

Якщо задумуватися над можливістю застосування такого інструменту в монетарній політиці України, спочатку треба виявити об'єктивну необхідність. Серед найголовніших цілей застосування цього нестандартного інструменту, а саме підвищення рівня інфляції та зниження курсу національної валюти, Україні непритаманна жодна. За даними Держкомстату України індекс річної інфляції на період грудня 2015 (порівняно з груднем 2014) склав 143.3% [26]. Вочевидь, зниження ставки відсотку потягне ще більше підвищення цін.

Гіперінфляція не єдиний наслідок зниження банківської ставки. Як вже розглядалося раніше, одним з наслідків зниження банківського відсотку до рівня нижче нуля є негативна доходність облігацій внутрішньої державної позики. Від'ємна доходність по облігаціям негативно вплине на бажання інвесторів вкладати гроші в економіку України, оскільки такі вкладення матимуть підвищений ризик. Це можна протиставити прикладу від'ємної доходності німецьких облігацій внутрішньої державної позики, які досі мають попит інвесторів та розглядаються як більш привабливі ніж деякі інші альтернативи: на відміну від українських, вони є безризиковими облігаціями.

Треба також брати до уваги нестабільне політичне становище в Україні (зокрема, недавні події на Півдні та Сході країни), суперечливі відносини з Росією та пов'язана з переліченим нестабільність національної валюти. Разом ці фактори чинять неабиякий вплив на інвестиційний клімат країни.

Слід також відмітити ще одну з причин, чому застосування політики від'ємної ставки відсотка в Україні неможлива. Наразі, як відмічалось раніше, ключова ставка монетарної політики України занадто висока, та коли йдеться про вступ у від'ємну зону, мова не про декілька базисних пунктів ставки, а про два десятка відсотків. Тому це також нереально та непрагматично хоча б з міркувань, що таке різке зниження ставки відсотку може стати руйнуючим для економіки і не практикується в раціональній політиці.

Отже, наразі застосування політики від'ємної ставки відсотку в Україні є недоцільним та невиправданим. Така несумісність пов'язана з відсутністю головних передумов та цілей вживання цього інструменту: по-перше, ключові ставки в Україні дуже високі. Більш того, нині в Україні досить високий рівень інфляції та нестабільна валюта. Серед інших, такі умови створюють несприятливий інвестиційний клімат. Автор роботи вважає, що вживання негативних ставок за умов такої невизначеної фінансової середовища в Україні призведе до небажаних наслідків.

Список використаних джерел

1. Das, D. Negative Interest Rate Policy by ECB: A Case Study / D. Das // Skyline Business Journal. – 2014/2015. – Том 10, випуск 1. – С. 49. – [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://web.b.ebscohost.com/ehost/pdfviewer/pdfviewer?sid=21812d00-a7d1-4af9-99a0-e949d142ab59%40sessionmgr110&vid=7&hid=115>
2. Офіційний сайт статистичних даних ЄЦБ [Електронний ресурс] – Режим доступу – <https://www.ecb.europa.eu/stats/html/index.en.html>
3. Пояснення ЄЦБ, оприлюднені після оголошення ЄЦБ введення від'ємної ставки відсотка [Електронний ресурс] – Режим доступу – <https://www.ecb.europa.eu/explainers/tell-me-more/html/why-negative-interest-rate.en.html> -
4. Інструменти Євросистеми [Електронний ресурс] – Режим доступу – <https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/html/index.en.html> -
5. Інструменти операцій постійної дії ЄЦБ [Електронний ресурс] – Режим доступу – <https://www.ecb.europa.eu/mopo/implement/sf/html/index.en.html>
6. Промова Бенуа Кере, члену правління ЄЦБ, Презентація на щорічному обіді Контактної Групи Грошового Ринку ЄЦБ, Франкфурт на Майні, 9 вересня 2014 [Електронний ресурс] – Режим доступу – <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2014/html/sp140909.en.html>
7. Катасонова, В. Отрицательный процент: капитализм на пороге серьезных метаморфоз. / В. Катасонов // Інформаційна агенція REGNUM. – 11 березня 2015. – [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://regnum.ru/news/polit/1903774.html> -;
8. Acher, J. Denmark sets a negative rate for first time. / J. Acher, O. Mikkelsen // Агенція новин Reuters – 5 липня 2012 – [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://uk.reuters.com/article/denmark-rates-idUKL6E8I5A8520120705>
9. Greeley, B. The Great Negative Rates Experiment. / B. Greeley // Bloomberg Businessweek – 22 жовтня 2015 – [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-10-22/the-great-negative-rates-experiment>
10. Mattich, A. The Dangers of Negative Interest Rates. / A. Mattich // The Wall Street Journal. – 6 липня 2012 – [Електронний ресурс] – Режим

доступу – <http://blogs.wsj.com/eurocrisis/2012/07/06/the-dangers-of-negative-interest-rates/>

11. Ключові процентні ставки ЄЦБ – [Електронний ресурс] – Режим доступу – <https://www.ecb.europa.eu/stats/monetary/rates/html/index.en.html>

12. Промова Бенуа Кеке, члену правління ЄЦБ, на конференції “Removing the zero lower bound on interest rates”, організованій Бізнесшколою Коледжу Imperial / Центром Фінансового Аналізу Brevan Howard, Центром економічної політики та досліджень і Швейцарським Національним Банком, Лондон, 18 травня 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу – <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2015/html/sp150519.en.html>

13. Randow, J. Less Than Zero. When Interest Rates Go Negative / J. Randow, S. Kennedy // Bloomberg QuickTake – оновлено 29 січня 2016 – [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://www.bloombergtake.com/quicktake/negative-interest-rates>

14. What is Quantitative Easing? – BBC. – 3 грудня 2015 – [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://www.bbc.com/news/business-15198789>

15. Arteta, C. Global Economic Prospects. / C. Arteta, M. Stocker, E. J. Kim, V. Quillin // червень 2015. – глава 1 – [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://www.worldbank.org/content/dam/Worldbank/GEP/GEP2015b/Global-Economic-Prospects-June-2015-Negative-interest-rates.pdf>

16. Hannoun, H. Ultra-low or negative interest rates: what they mean for financial stability and growth / H. Hannoun // Remarks of H. H. at the Eurofi High-Level Seminar, Riga – 22 квітня 2015 – [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://www.bis.org/speeches/sp150424.pdf>

17. Randow, J. Draghi May Enter Twilight Zone Where Fed Fears to Tread. / J. Randow // Bloomberg Business – 27 червня 2012 – [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://www.bloomberg.com/news/articles/2012-06-26/draghi-may-enter-twilight-zone-where-bernanke-fears-to-tread>

18. Прес реліз / Results of the January 2016 euro area lending survey – 19 січня 2016 – [Електронний ресурс] – Режим доступу – <https://www.ecb.europa.eu/press/pr/date/2016/html/pr160119.en.html>

19. Japan adopts negative interest rate in surprise move. – BBC. – 29 січня 2016 – [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://www.bbc.com/news/business-35436187>

20. Промова Енді Халдейна, головного економісту Банку Англії, у Торговій палаті Портадауну, Північна Ірландія, 18 вересня 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://www.bankofengland.co.uk/publications/Pages/speeches/2015/840.aspx>

21. Bankers v mattresses. – The Economist. – 28 листопада 2015 – [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://www.economist.com/news/finance-and-economics/21679231-central-banks-are-still-testing-limits-how-low-interest-rates-can-go-bankers>

22. Garbade, K. If Interest Rates Go Negative . . . Or, Be Careful What You Wish For. / K. Garbade, J. McAndrews // Liberty Street Economics. – 29 серпня 2012 – Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://libertystreeteconomics.newyorkfed.org/2012/08/if-interest-rates-go-negative-or-be-careful-what-you-wish-for.html>

23. Broom, G. Julius Baer Charges Institutional Clients Clients for SNB Negative Rate. / G. Broom // Bloomberg Business – 26 лютого 2015 – [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-02-26/julius-baer-charges-institutional-clients-for-snb-negative-rate>

24. Logutenkova, E. UBS to Charge Corporate Institutional Clients for Deposit / E. Logutenkova // Bloomberg Business – 27 січня 2015 – [Електронний ресурс] – Режим доступу – <http://www.bloomberg.com/news/articles/2015-01-27/ubs-to-charge-corporate-institutional-clients-for-deposits> - UBS Group AG

25. Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс] – Режим доступу – http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=85380&cat_id=107576

26. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс] – Режим доступу – http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2015/ct/is_c/isc_u/isc2015pm_u.htm

© Грищенко О.Ф., 2016

6.7. Аналіз стану основних засобів машинобудівних підприємств як передумова реалізації економічних програм інноваційного розвитку

Питання інноваційного розвитку машинобудівних підприємств у своїх працях розглядали Бившева Л. та Шубна О., Войцеховська В., Гвоздю С., Гриньова В. та Разінькова М., Захаркіна Л., Зікіна В., Ільченко В., Краснокутська Ю., Мігай Н. та Гуданич Д., Польова Н., Разінькова М., Сейсебаєва Н., Сиротинська Н., Собко О., Фоменко А., Харчук В., Хома І. та Андрушко Н., Череп А., Чухрай Н. та Грицай О. Наведені автори [1-4] розкривали особливості організаційного, фінансового та методичного забезпечення інноваційного розвитку машинобудівних підприємств, а також застосування системи контролю за результатами реалізації відповідних проектів. Разом з тим слід відзначити відсутність актуальних досліджень техніко-економічного стану основних засобів машинобудівних підприємств, як базового елемента в системі інноваційного

розвитку галузі. Саме це і обумовило вибір даної теми дослідження.

Формулювання цілей дослідження. Необхідно дослідити техніко-економічний стан основних засобів вітчизняних машинобудівних підприємств для подальшого визначення напрямків інноваційного розвитку галузі. Потребують оцінки показники вибуття, оновлення, зносу та придатності основних засобів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під час дослідження нами було використано набір коефіцієнтів оцінки процесу відтворення основних фондів підприємства: коефіцієнти вибуття, оновлення, зносу та придатності [5]. Інформаційною базою для розрахунків вибрано дані Державної служби статистики щодо вартості, руху та стану основних засобів України за період 2013-2014 років. Це дозволить оцінити в динаміці техніко-економічний стан виробничих фондів машинобудівних підприємств.

Для початку у табличному вигляді представимо фінансові показники вартості та руху основних засобів на підприємствах машинобудування. Дані представлені за період 2013-2014 років, що пов'язано із запровадженням з 01.01.2013 року нової редакції КВЕД – а саме КВЕД-2010 [6]. До 2013 року підприємства послуговувалися попередньою редакцією КВЕД-2005, де структура галузі машинобудування відрізняється від КВЕД-2010.

Зростання вартості ОЗ, на кожну звітну дату, має місце у виробництві інших машин та устаткування, а також виробництві електричного устаткування. Найбільша первісна вартість основних засобів спостерігається у виробництві інших машин та устаткування, а також виробництві автотранспортних засобів. Це пояснюється декількома причинами: а) номінально більшою кількістю підприємств; б) галузеві підприємства збудовані ще за часів СРСР, а відтак їх основні фонди неодноразово підпадали під індексацію, що призводило до зростання вартості. Індиксація вартості основних засобів не має чітко вираженого економічного ефекту – позитивного чи негативного, натомість створюючи перешкоди для інноваційного розвитку виробничих фондів промислових підприємств. [9-10]

За 2014 рік машинобудівні підприємства ввели в дію нових ОЗ на загальну суму 3159,6 млн.грн.

Таблиця 1

Показники вартості та руху основних засобів у машинобудуванні
(млн.грн)

| Показник | 2013 | 2014 |
|--|---------|---------|
| Виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції | | |
| вартість ОЗ на початок року | 8782,8 | 6997,5 |
| вартість ОЗ на кінець року | 8925,7 | 7045,0 |
| введено в дію нових ОЗ | 290,7 | 175,2 |
| вибуло ОЗ | 253,6 | 187,6 |
| первісна вартість (з урахуванням індексації) | 8782,8 | 6997,5 |
| Виробництво електричного устаткування | | |
| вартість ОЗ на початок року | 16865,6 | 17424,0 |
| вартість ОЗ на кінець року | 17173,0 | 17878,2 |
| введено в дію нових ОЗ | 500,1 | 455,2 |
| вибуло ОЗ | 414,9 | 199,1 |
| первісна вартість (з урахуванням індексації) | 16865,6 | 17424,0 |
| Виробництво інших машин та устаткування | | |
| вартість ОЗ на початок року | 26977,3 | 29177,9 |
| вартість ОЗ на кінець року | 28137,8 | 30123,6 |
| введено в дію нових ОЗ | 1670,0 | 902,4 |
| вибуло ОЗ | 1298,3 | 1026,1 |
| первісна вартість (з урахуванням індексації) | 26977,3 | 29177,9 |
| Виробництво автотранспортних засобів | | |
| вартість ОЗ на початок року | 38351,7 | 32190,1 |
| вартість ОЗ на кінець року | 35284,0 | 33252,8 |
| введено в дію нових ОЗ | 1603,6 | 1626,8 |
| вибуло ОЗ | 6502,5 | 1091,6 |
| первісна вартість (з урахуванням індексації) | 38351,7 | 32190,1 |

Джерело: складено авторами за [7-8]

Порівняно з попереднім періодом, вартість введених нових ОЗ зменшилася на 22,3% або 904,8 млн.грн.; у виробництві інших машин та устаткування – 767,6 млн.грн., виробництві комп'ютерів, електронної та оптичної продукції – 115,5 млн.грн., виробництві електричного устаткування – 44,9 млн.грн. Позитивна динаміка мала місце тільки на підприємствах із виробництва автотранспортних засобів – 23,2 млн.грн.

Темпи вибуття основних засобів з машинобудівних підприємств значно перевищували в аналізованому періоді темпи введення в експлуатацію нових фондів. За 2014 рік було введено 2504,4 млн.грн. основних засобів, що в 3,4 раза менше за попередній період (8469,3 млн.грн.); найбільше падіння темпів виведення основних засобів зафіксовано у виробництві автотранспортних засобів – 5410,9 млн.грн., а також виробництві інших машин та устаткування – 272,2 млн.грн. Слід відзначити, що у виробництві електричного устаткування та автотранспортних засобів обсяги введення в дію нових ОЗ перевищили обсяги вибуття основних засобів – відповідно на 256,1 млн.грн. та на 535,2 млн.грн.

На підставі даних таблиці 1, а також Держстату України розрахуємо показники вибуття, оновлення, зносу та придатності основних засобів на машинобудівних підприємствах. Для цього скористаємося наступними формулами [5]:

- коефіцієнт вибуття:

$$K_{виб} = \frac{B_{виовф}}{B_{ноф}} \quad (1)$$

де: $K_{виб}$ - коефіцієнт вибуття основних засобів;

$B_{виовф}$ - вартість виведених основних фондів;

$B_{ноф}$ - вартість основних фондів на початок року.

- коефіцієнт оновлення:

$$K_{он} = \frac{B_{офвв}}{B_{коф}} \quad (2)$$

де $K_{он}$ - коефіцієнт оновлення основних засобів;

$B_{офвв}$ - вартість введених основних фондів;

$B_{коф}$ - вартість основних фондів на кінець року.

- коефіцієнт придатності основних засобів:

$$K_n = 1 - K_z \quad (3)$$

де K_n - коефіцієнт придатності основних засобів;

K_z - коефіцієнт зносу основних засобів.

Коефіцієнт зносу основних засобів розраховується Держстатом України, а відтак додаткового обчислення у рамках даної статті.

Результати проведених нами розрахунків по перелічених показниках наведені далі на рис. 1-4.

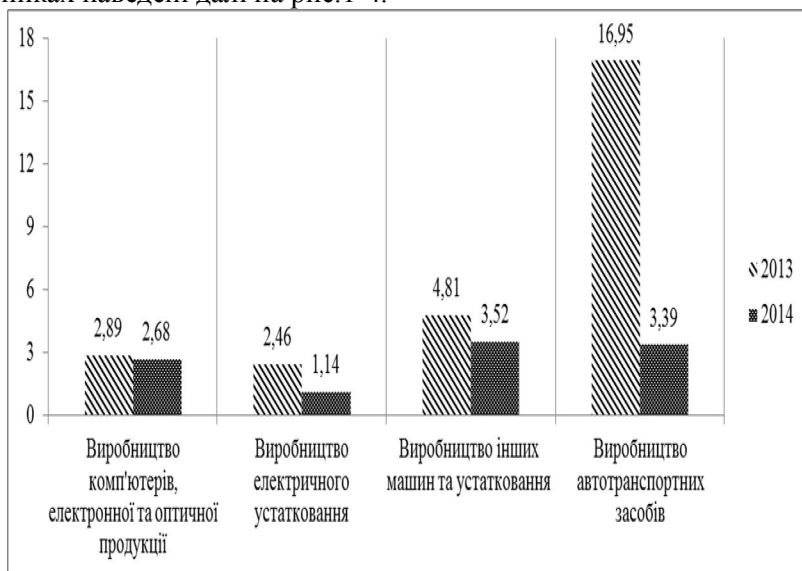


Рисунок 1. Коefіцієнти вибуття основних засобів
Джерело: Власні розрахунки

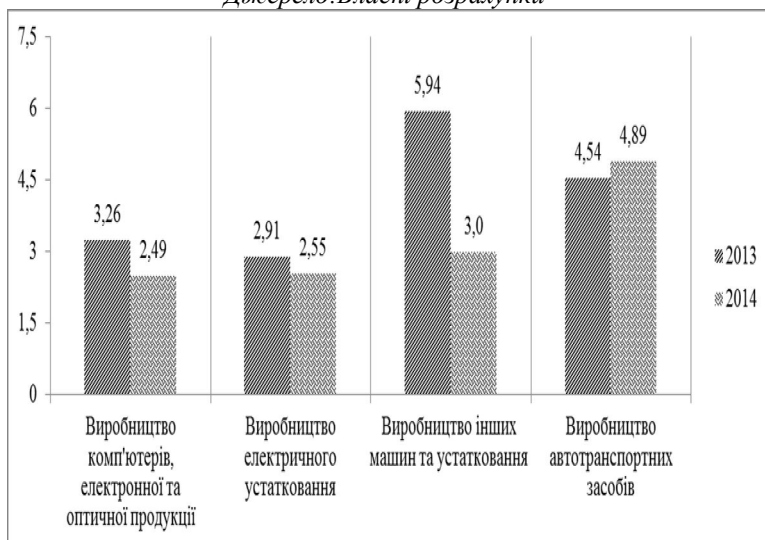


Рисунок 2. Коefіцієнти оновлення основних засобів
Джерело: Власні розрахунки

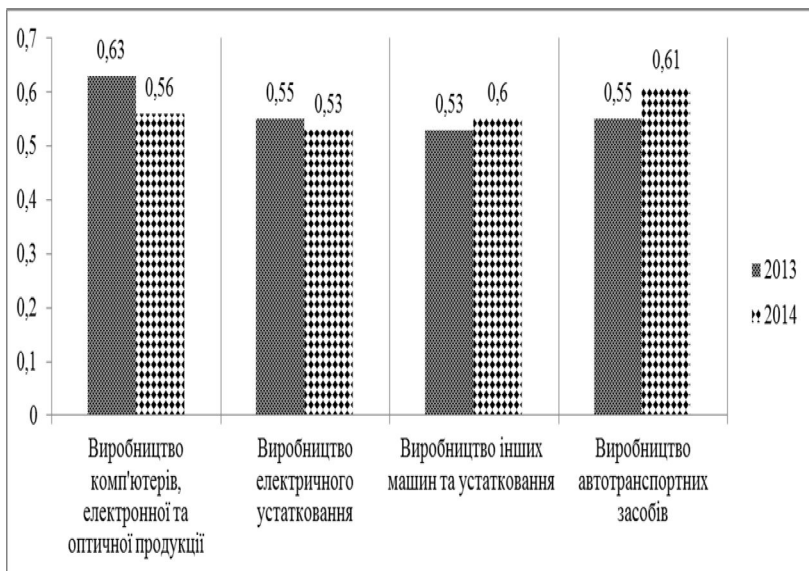


Рисунок 3. Коефіцієнти зносу основних засобів
Джерело: Власні розрахунки

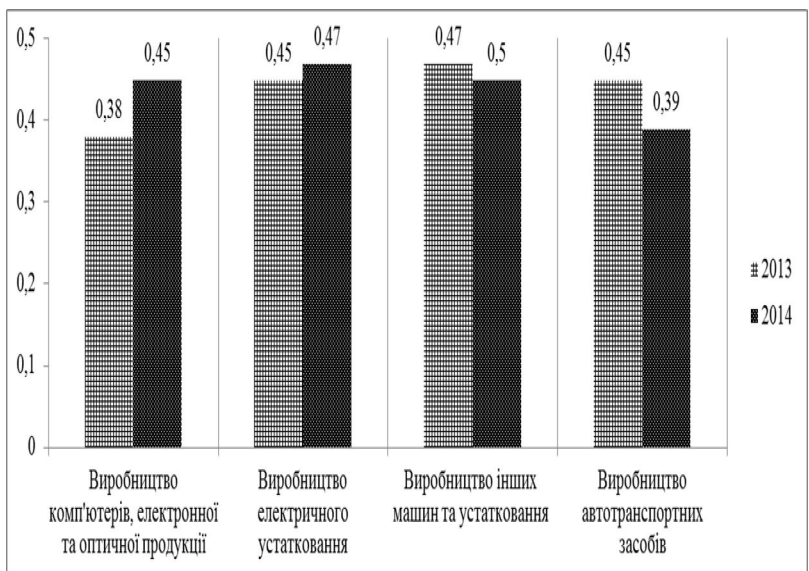


Рисунок 4. Коефіцієнти придатності основних засобів
Джерело: Власні розрахунки

Дані рис.3 показують, що в усіх підгалузях машинобудування знос основних засобів перевищив 50%, найбільше у виробництві інших машин та устаткування – 60% та виробництві автотранспортних засобів – 61%. Коефіцієнт придатності основних засобів на підприємствах з виробництва комп'ютерів, електронної та оптичної продукції, а також виробництва електричного устаткування несуттєво покращилися, але все одно перебувають нижче показника 50%. Найнижчий коефіцієнт придатності – на підприємствах з виробництва автотранспортних засобів, де він складає 39%. Саме це є одним з чинників низької конкурентоспроможності вітчизняних автомобілебудівних підприємств, які протягом аналізованого періоду скоротили фізичні обсяги випуску продукції. Це стосується легкових і вантажних автомобілів, автобусів, тролейбусів, велосипедів і колясок інвалідних. Єдине виключення у цій підгалузі – випуск причепів та напівпричепів інших для перевезення вантажів (крім житлових або для туризму) [11].

Висновки. Інноваційний розвиток є базовою умовою економічної самодостатності та конкурентоспроможності машинобудівних підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках. У першу чергу це стосується оновлення виробничої бази – основних фондів, за рахунок яких здійснюється випуск продукції. Сучасні, енергоощадні, з високою продуктивністю основні фонди дозволяють машинобудівним підприємствам не лише втриматися на ринку, але й завойовувати нові сегменти. Ухваленню управлінських рішень щодо інноваційного розвитку виробничих потужностей має передувати комплексна оцінка їх техніко-економічного стану.

Проведена в даній статті оцінка техніко-економічного стану основних фондів машинобудівних підприємств показала незадовільний їх стан, особливо в підгалузях виробництва автотранспортних засобів, а також інших машин та устаткування. Незадовільною майже по всіх підгалузях машинобудування є ситуація з оновленням основних засобів, показники якого ледве перевищують аналогічні показники їх виведення. Доведено, що повільні темпи виведення основних фондів та високий показник їх загального зносу знижують конкурентоспроможність підприємств з виробництва автотранспортних засобів.

Перспективним для подальших досліджень є пошук та розробка практичних напрямків інноваційного розвитку

виробничих потужностей машинобудівних підприємств. Такими напрямками мають стати податкові, митні, інвестиційні рішення, які сприятимуть нарощуванню технічної потужності та економічної спроможності важливої для української промисловості галузі.

Список використаних джерел

1. Собко О.М. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств (на прикладі машинобудівних підприємств Західного регіону України) : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08. 06. 01 «Економіка підприємства й організація виробництва» / О.М. Собко. – Тернопіль, ТНЕУ, 2002. – 17 с.

2. Разінькова М.Ю. Аналіз ефективності інноваційної діяльності підприємств машинобудівної галузі промисловості / М.Ю. Разінькова // Молодий вчений. – 2014. – №5 (08). – С.178-184.

3. Краснокутська Ю.М. Комплексна оцінка інноваційного потенціалу машинобудівних підприємств / Ю. М. Краснокутська // Вісник Запорізького національного університету. Економічні науки. – 2014. – № 1. – С. 32-40.

4. Череп А.В. Методи оцінки ефективності управління інноваційною діяльністю підприємств машинобудування / А. В. Череп, М. М. Лизуненко // Збірник наукових праць Таврійського державного агротехнологічного університету (економічні науки). – 2014. – № 3. – С. 113-119.

5. Данілов О. Д., Паєнтко Т. В. Фінанси підприємств у запитаннях і відповідях. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2011. – 256 с. – С.64.

6. Класифікація видів економічної діяльності : ДК 009:2010. – [Чинний від 2012-01-01]. – К.: Держспоживстандарт України. – 2010. – 46 с. – (Національні класифікатори України).

7. Основні засоби України за 2013 рік статистичний бюлетень [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

8. Основні засоби України за 2014 рік статистичний бюлетень [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

9. Денисов К.В. Оцінка показників фінансового стану металургійних підприємств України як передумова інноваційної галузевої промислової політики / К.В. Денисов // Бізнес-Інформ. – 2015. – №5. – С.191-197.

10. Державна політика стабілізації фінансів підприємств : монографія / [А.І. Даниленко, В.В. Зимовець, О.М. Кошик та ін.] ; За ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка ; НАН України ; Ін-т екон. та прогнозув. – К.: 2011. – 452с. – С.176-196.

11. Статистичний щорічник України за 2014 рік [Електронний ресурс] / Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua

© Денисов К.В., Соловйова Н.В., 2016

6.8. Формування стратегії ціноутворення на інноваційну продукцію з урахуванням безпечного інноваційного розвитку

Безпечний інноваційний розвиток гарантує стан відсутності загроз інноваційній діяльності, яка забезпечує умови для збільшення можливостей створення і комерціалізації інновацій, використання науково-технологічного потенціалу та, є результатом цілеспрямованої діяльності щодо впровадження інноваційної моделі розвитку в усіх аспектах господарювання. Таким чином, безпечний інноваційний розвиток значно збільшує можливості функціонування підприємства за найнесприятливіших умов за рахунок використання власних інтелектуальних і технологічних ресурсів, генерування, впровадження і сприйняття інновації та здобуття на цій основі конкурентних переваг. Водночас нехтування критеріями безпечного розвитку загрожує негативними явищами, які можуть проявитись через втрату конкурентоспроможності, технологічне відставання, нераціональні витрати тощо.

Ці процеси знаходять своє відображення і при стратегічному управлінні. Так, як безпечний інноваційний розвиток національної економіки гарантує максимально ефективне використання наявних та безпечно залучення додаткових інвестиційних ресурсів, то на підприємствах можуть відбуватись прогресивні зміни у процесі управління інноваційними проектами. Не вдаючись до технології їх реалізації, ретельного дослідження потребують процеси, пов'язані із ціноутворенням на інноваційну продукцію.

Встановлення ціни на інноваційну продукцію є складним і трудомістким процесом, від успішності його реалізації залежить прибутковість як кожного окремого підприємства, так і усієї сфери економічної активності, рівень задоволення суспільних потреб, соціально-економічний розвиток країни загалом. Обґрунтовано встановлений рівень ціни сприяє зростанню споживчого попиту у сфері інноваційних розробок та пришвидшує розвиток економіки інноваційного типу.

Як відомо, ціноутворення охоплює низку етапів від формування цілей до розрахунку кінцевої ціни інноваційного товару та пошук шляхів її коригування (визначення цілей ціноутворення, інформаційне забезпечення ціноутворення, дослідження ринку та його сегментація, виявлення чинників

впливу на ціну інноваційного товару, визначення стратегії ціноутворення, розрахунок кінцевої ціни товару, визначення шляхів коригування ціни, моніторинг ринкових цін і контроль за ними) [1]. Їх реалізація повинна узгоджуватись із ціновою політикою, що визначається керівництвом підприємства для досягнення цілей організації. У загальному сенсі під політикою ціноутворення розуміють керівництво до діяльності, що пов'язане із визначенням ціни, знижок, умов оплати за товари чи послуги з метою задоволення потреб споживачів і забезпечення прибутковості діяльності тощо [2].

Особливу увагу при ціноутворенні слід звернути на таке. По-перше, слід формувати конкретні цілі ціноутворення. Вони повинні відповідати загальним маркетинговим цілям компанії, юридичним вимогам, а також особливостям інноваційного продукту. По-друге, при ціноутворенні на інноваційну продукцію слід урахувати те, що досить часто інноваційний продукт не може існувати без супроводжувальних дій виробника. Тому на інноваційну продукцію слід застосовувати непряме ціноутворення. Воно полягає в тому, що ціна продукції враховує не лише ціну самого товару, але й вартість послуг, які будуть надаватися у процесі його експлуатації [3]. Крім того, у процесі ціноутворення на інноваційну продукцію слід аналізувати різноманітні групи факторів (вартісні, конкурентні, ринкові, ціннісні). Розглянемо їх детальніше.

Урахування зазначених груп чинників у процесі ціноутворення на інноваційну продукцію слід здійснювати у взаємозв'язку згідно певної послідовності: визначення виду та рівня попиту на інноваційну продукцію; дослідження основних чинників еластичності попиту за кожною групою інноваційної продукції; обґрунтування потенційних і реальних економічних та психологічних цінових меж; вибір вигідної для виробника ціни; аналіз якісного і кількісного рівня витрат тощо [4, 5].

Серед зазначених етапів визначення ціни наукоємного продукту є одним із найбільш складних, що узгоджується із обраною стратегією. Нечисленні формули для визначення ціни, які зустрічаються у вітчизняних та зарубіжних наукових публікаціях не придатні для використання на підприємствах. Це пояснюється закритістю інформації, що міститься у ліцензійних угодах та належить до комерційної таємниці.

Далі, за наявності уже встановленої ціни на інноваційну продукцію відбувається коригування базового рівня ціни залежно

від динаміки ринкової кон'юнктури. Необхідність коригування ціни пов'язана із тим, що чинники, послідовність аналізування яких наведена вище (витрати, пов'язані з виробництвом і реалізацією товару, еластичність попиту, поведінка конкурентів тощо) змінюються під впливом часу та із життєвим циклом інноваційного продукту. У даному контексті аналізування життєвого циклу інноваційного продукту має важливе значення, адже не можна допускати, щоб обсяг продажів на спадній частині кривої життєвого циклу товару суттєво знижувався [4].

Також до змін призводять дії конкурентів, пов'язані із приходом на ринок нових чи удосконалених продуктів та недоліки економічних прогнозів ринку (чим вище ступінь інноваційності продукту чи послуги, тим менше можна орієнтуватися на попередні ціни і минулий досвід продажів, а також покупцям важко оцінити корисність та ефект від його споживання) [1, 6]. При цьому слід також звернути увагу на урахування наслідків зниження чи підвищення рівня цін на інноваційні продукти (у процесі коригування) порівняно з аналогічними, що вже реалізуються.

Таким чином, підходи до ціноутворення визначаються: специфікою діяльності підприємства, що здійснює ціноутворення та обраної ним стратегії (відповідно до цінової політики); характеристиками ринку, на якому працює підприємство (умов попиту і пропозиції, рівня конкуренції, наявності бар'єрів входу на ринок); рівнем унікальності інноваційної продукції, етапами її життєвого циклу; внутрішньофірмовими чинниками (рівнем витрат при виробництві та обслуговуванні, очікуваним рівнем прибутку, іміджем підприємства); законодавчими чинниками, політикою влади, економічним станом у країні тощо.

Отже, для безпечного інноваційного розвитку у процесі ціноутворення на інноваційну продукцію дослідимо докладніше стратегії ціноутворення та механізм розрахунку ціни, що здійснюється на їх основі.

Стратегії ціноутворення – це шляхи досягнення цілей ціноутворення, що визначають конкретні цінові рішення компанії [7]. Узагальнимо дане визначення та будемо надалі розуміти під ним напрям ціноутворення, який відображений у комплексному плані, що призначений досягнення цілей процесу формування цін і тарифів.

Кожне підприємство розробляє стратегію самостійно, адже універсального рішення для їх формування, яке би гарантовано

принесло прибуток у майбутньому не існує. У кожній ринковій та управлінській ситуації підприємство повинне обирати свій варіант цінової стратегії, який би урахував баланс якісних характеристик інноваційної продукції, усіх понесених витрат, умов конкурентного оточення, дій підприємства та реакції споживачів на ці дії, їх купівельної спроможності.

З урахуванням напрямів ціноутворення на інноваційну продукцію пропонуємо розрізнити стратегії на: нові чи модифіковані товари та у залежності від позиції підприємства на ринку (лідер у галузі чи аутсайдер конкурентної боротьби) – ділові (бізнес) стратегії. Спершу зупинимось на стратегіях ціноутворення на нові товари.

У економічній літературі [3, 8-11] для виходу товару на ринок виділять стратегію «проникнення», «зняття вершків», нейтральну, психологічної ціни, проходження за лідером.

При ціноутворенні на вже існуючі товари підприємство може обрати чотири стратегії: установлення ковзної падаючої ціни; стратегія переважної ціни; стратегія цінової диференціації; стратегія цінополітичного вирівнювання [10].

Залежно від позиції підприємства на ринку підприємство може вибирати пасивну цінову стратегію, впливаючи за «лідером у цінах» або основною масою виробників на ринку, або спробувати реалізувати активну цінову стратегію, що враховує насамперед його власні інтереси [11].

Водночас стратегічний вибір підприємства в умовах інноваційного розвитку не передбачає урахування стану безпеки інноваційного розвитку у кожному із розглянутих варіантів ціноутворення, що вимагає ретельнішого дослідження цих процесів.

Як уже зазначалось, урахування безпеки інноваційного розвитку як стану відсутності загроз (соціально-культурних, технологічних, економічних, політичних, екологічних тощо) у процесі перетворення ідеї на інноваційну продукцію (при формуванні стратегії ціноутворення на них) пропонуємо здійснювати у залежності від напрямів ціноутворення (формування ціноутворення на новий чи існуючий товар, у залежності від позиції підприємства на ринку).

При ціноутворенні на новий товар пропонуємо поставити вибір стратегії у залежності від рівня інноваційної безпеки промисловості, який можна визначити шляхом розрахунку інтегрального показника безпеки інноваційного розвитку

національної економіки. Для цього можна використати послідовне виконання таких етапів: визначення цілей та задач оцінки безпеки інноваційного розвитку; інформаційне забезпечення оцінки безпеки інноваційного розвитку; обрання методів оцінки безпеки інноваційного розвитку; визначення загроз безпеки інноваційного розвитку та формування системи часткових показників оцінки; розрахунок значень часткових показників та вагомості їх впливу на безпеку інноваційного розвитку; визначення інтегрального показника рівня безпеки інноваційного розвитку національної економіки; узагальнення результатів та прийняття управлінських рішень. У результаті отримаємо значення інтегрального показника рівня безпеки інноваційного розвитку промисловості, яке відповідає трьом рівням інноваційної безпеки (високому, середньому та низькому).

Якщо розглядати увесь процес ціноутворення на інноваційну продукцію, то можна відзначити те, що вибір стратегії (із стратегічних альтернатив) здійснюється у відповідності із алгоритмом, що включає послідовне аналізування чинників зовнішнього і внутрішнього середовища та її подальше оцінювання на предмет відповідності встановленим критеріям ціноутворення.

Із урахуванням рівня безпеки інноваційного розвитку промисловості, дану послідовність варто підкріпити матрицею визначення стратегії ціноутворення. Її використання відбуватиметься на завершальному етапі формування стратегічних альтернатив та може призвести до уточнення обраних варіантів стратегії. Наприклад, якщо стратегічними альтернативами підприємства визначено 3 стратегії (психологічної ціни, проходження за лідером, «знаття вершків»), то із використанням рекомендованої матриці їх перелік (який далі підлягає оцінюванню та узаконенню) може скоротитись.

Для досягнення зазначених цілей стопці рекомендованої матриці визначення стратегії ціноутворення з урахуванням безпечного інноваційного розвитку формуватимуться із розрахованих рівнів інноваційної безпеки (високого, середнього та низького), а рядки узагальнюватимуть рівень впливу усіх чинників на формування стратегії. Вона міститиме стратегічні альтернативи для підприємства (рис. 1).

У даному контексті не вирішеним залишається питання оцінювання рівня дії усіх чинників впливу на формування стратегії. Для цього можна скористатись експертними методами

або застосувати бально-факторний метод оцінювання. Останній передбачає вираження кожного із чинників впливу на формування стратегії (ринкового, конкурентного, вартісного, ціннісного) у балах з урахуванням їх вагомості. При цьому, у межах використання бально-факторного методу оцінювання чинників слід: встановити шкалу, за якою відбуватиметься оцінювання (нами рекомендовано від нуля до одиниці, що відповідає низькому, середньому та високому рівню впливу відповідного чинника); вагомість розраховувати таким чином, щоб їх сума була рівна 1; здійснити шкалювання результируючого показника.

| | | | | |
|--|----------|---|--|--------------------------------|
| Рівень впливу чинників на формування стратегії | Високий | Рівень безпеки інноваційного розвитку промисловості | | |
| | | Високий | Середній | Низький |
| | Середній | «Зняття вершків», проходження за лідером | Психологічної ціни, проходження за лідером | Нейтральна, психологічної ціни |
| | Низький | Нейтральна, психологічної ціни | Нейтральна | Нейтральна, проникнення |
| | | Нейтральна, проникнення | Проникнення | Проникнення |

Рисунок 1. Матриця визначення стратегії ціноутворення з урахуванням безпечного інноваційного розвитку промисловості

У випадку встановлення ціни на вже існуючі інноваційні товари стратегічні альтернативи формують 4 базові стратегії (ковзної ціни, цінової диференціації, балансування, переважної ціни). З урахуванням безпечного інноваційного розвитку промисловості визначення найбільш підходящих стратегічних альтернатив також слід поставити у залежність від рівня досліджуваних чинників впливу на її вибір та рівня безпеки інноваційного розвитку у відповідній залежності (рис. 2).

Така залежність (рис. 2) може бути розтлумачена наступним чином. Із зростанням рівня чинників впливу на

ціноутворення, підприємство може встановлювати ковзну або переважну ціну.



Рисунок 2. Урахування безпечного інноваційного розвитку при ціноутворенні на вже існуючі товари

Із зростанням рівня інноваційної безпеки зростають можливості підприємства щодо управління ціною (встановлення ціни на вищому чи нижчому рівні ніж у конкурентів за рахунок переваги у відсутності загроз інноваційному розвитку). Зниження рівня інноваційної безпеки, що уможливило копіювання інноваційної розробки чи її імітацію створює прецедент для зниження ціни, що пов'язане із вибором стратегії ковзної ціни.

Із низьким рівнем впливу чинників на ціноутворення пов'язані дві стратегічні альтернативи: стратегія балансування та цінової диференціації. Кожну із них підприємство може обрати незалежно від рівня безпеки інноваційного розвитку. При низькому рівні інноваційної безпеки нами рекомендована стратегія балансування, що передбачає встановлення ціни відповідно до рівня ринкового попиту та, не зважаючи на витрати підприємства. У даному випадку можна також нівелювати низький рівень безпеки інноваційного розвитку та, у випадку збитковості продажів одного виду товарів, «перекривати» його іншими прибутками.

Зі зростанням рівня інноваційної безпеки можна застосувати цінову диференціацію, яка передбачає встановлення різного рівня цін для різних споживачів. У даному випадку рівень

інноваційної безпеки повинен бути високим для забезпечення можливості підвищення ціни (для конкретної групи споживачів).

Як уже зазначалось, стратегічні позиції підприємства слід розрізняти не лише у залежності від того чи відбувається ціноутворення на новий чи існуючий товар. Також на ціноутворення впливає становище підприємства у стосунках до його головних конкурентів на ринку. У залежності від нього підприємствами використовуються стратегія «лідера по цінах», товарної диференціації, оптимальної ціни («лідерства по цінах і диференціації»), сфокусовані стратегії тощо [12].

У даному випадку не доцільно доповнювати матрицю визначення стратегій за М. Портером, включивши у неї рівень безпеки інноваційного розвитку. Доцільнішим здається вважати те, що рівень безпеки інноваційного розвитку при визначенні стратегії ціноутворення у залежності від конкурентного становища підприємства уже вплинув на формування його конкурентної переваги, у залежності від якої відбувається вибір стратегії.

Від визначення стратегічних альтернатив перейдемо до розрахунку ціни товару. Незважаючи на суб'єктивність використання, приведемо кілька способів урахування рівня інноваційної безпеки при формуванні ціни на інноваційні товари.

Згідно [8, 13], серед багатьох методів визначення ціни (витратні, орієнтовані на попит чи конкурентне оточення, параметричні тощо), при ціноутворенні на інноваційну продукцію найбільше застосування мають укрупнені наближені методи. До них відносять:

- параметричні методи – побудовані на визначенні ціни інноваційного продукту на основі цін та параметрів аналогічних виробів у межах товарного ряду;

- методи кореляційно-регресійного аналізу, які передбачають формування регресійних моделей, що вказує на взаємозв'язок властивостей інноваційної продукції та ціни;

- експертні методи, які застосовуються при відсутності аналогів для інноваційних товарів або при неможливості статистичного оцінювання їх властивостей.

- методи договірних цін - передбачають встановлення ціни у процесі укладання договору купівлі-продажу інноваційного продукту.

Розглянемо детальніше можливості урахування безпечного інноваційного розвитку при застосуванні кожної групи методів.

До параметричних належить метод головного параметру (порівняння питомих показників), параметричні ряди тощо. При застосуванні методу головного параметру, визначається головний параметр виробу, що характеризує його функціональне призначення. Далі ціна на новий виріб встановлюється, відштовхуючись від ціни базового продукту із урахуванням коригуючого коефіцієнту, що вказує на рівень перевищення властивостей головного параметру (у порівнянні із базовим продуктом). На відмінну від нього, параметричні ряди передбачають дослідження низки техніко-економічних параметрів, серед яких можна урахувати рівень інноваційної безпеки. Проте вважається, що для наукоємних товарів із значним рівнем інноваційності параметричні ряди відсутні.

До параметричних методів Шевчук Д.А. відносить також метод бальних параметричних оцінок. Він передбачає оцінювання ціни інноваційного продукту за низкою значимих для споживачів параметрів з урахуванням їх вагомості, що, є поєднанням параметричних і експертних методів ціноутворення [13].

Встановлення ціни інноваційного продукту на основі кореляційно-регресійного аналізу передбачає визначення властивостей інноваційної продукції, які перебувають у взаємозв'язку із його ціною, включення їх до регресійної моделі та їх оцінювання. Таким чином, підставляючи поточне значення факторів регресійної моделі можливо розрахувати ціну інноваційного продукту. Для урахування якісних властивостей інноваційних виробів та рівня безпеки інноваційного розвитку слід використати поєднувальний аналіз. Даний метод іноді відносять до групи параметричних, що не впливає на методологію його використання.

При використанні експертних методів встановлення ціни на інноваційну продукцію (наприклад, «мозковий штурм» чи «Делфі») безпечний інноваційний розвиток урахуватиметься на основі суб'єктивних суджень експертної групи. Таким чином, точність встановленої ціни та урахування інноваційної безпеки залежатиме від раціонального підбору експертів.

Метод договірних цін характерний у межах стратегії цінової диференціації та передбачає урахування безпеки інноваційного розвитку експертним чином при встановленні ціни у процесі укладення договорів.

Іншими методами встановлення ціни, у результаті застосування яких можна урахувати безпечність інноваційного розвитку є методи орієнтовані на витрати (метод повних, граничних витрат, доходу з обороту тощо), попит споживачів (метод споживчої оцінки) [13].

При застосуванні витратних методів ціноутворення в його основу покладений облік витрат підприємства (постійних, змінних, граничних витрат тощо). Якщо при виробництві інноваційної продукції підприємство витрачало кошти для підвищення рівня її інноваційної безпеки (захист інформації, інноваційний кредит тощо), то ці витрати можна включити до ціни товару.

Урахування рівня безпеки інноваційного продукту при ціноутворенні, що орієнтоване на попит споживачів (метод споживчої оцінки) відбувається аналогічно до ціноутворення шляхом формування договірних цін. Даний метод (споживчої оцінки) передбачає встановлення ціни на основі визначення вартості, яку споживачі готові за нього заплатити (з урахуванням рівня безпеки інноваційного розвитку).

Лише орієнтуючись на конкурентне оточення (метод поточних цін, тендерний тощо) не можливо урахувати безпеку інноваційного розвитку, якщо цього не вчинили конкуренти, адже при ціноутворенні таким шляхом, рівень витрат підприємства не береться до уваги, а ураховується лише ринковий рівень цін. Таким чином, підприємство страхує себе від несприйняття товару.

Як узагальнення зазначимо, що урахування безпеки інноваційного розвитку можна здійснити, застосувавши більшість методів встановлення ціни при раціональному формуванні цінової стратегії. Усі методи ціноутворення мають як переваги, так і недоліки. Їх використання залежить від умов підприємства та інноваційного продукту, що є об'єктом ціноутворення.

Список використаних джерел

1. Базилінська О.Я. Етапи формування стратегії ціноутворення в умовах інформаційної асиметрії: побудова базової теоретичної моделі [Текст] / Базилінська О.Я., Кривошия О.А.// Вісник Чернігівського державного технологічного університету. Серія «Економічні В53 науки»: науковий збірник. – 2012. - № 4 (62). – С. 5-10.

2. Косарева І.П. Основи управління процесом ціноутворення на промислових підприємствах [Текст] / І.П. Косарева, Г.О. Сукрушева,

О.В. Муравйов // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. - 2013. - № 1 (21). - С. 94- 104.

3. Гришко В.А. Моделювання процесу формування цін на інноваційну продукцію машинобудівних підприємств [Текст] / В. А. Гришко, О. Ю. Ємельянов, І. З. Крет // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». - Львів : Львівська політехніка, 2008. - № 633; Логістика. - С. 153-157.

4. Набок І.І. Політика непрямого ціноутворення на інноваційну продукцію машинобудування [Текст] / І.І. Набок// Науковий вісник Інституту міжнародних відносин НАУ. Серія: економіка, право, політологія, туризм. – 2010. - №2. - С. 32-35.

5. Ціноутворення на інноваційний продукт машинобудівного виробництва: автореф. дис. канд. екон. наук : 08.00.04 / І.І. Набок; Класич. приват.ун-т. – Запоріжжя, 2008. – 20 с.

6. Мельник Ю.М. Маркетингові інструменти формування стратегії сталого регіонального розвитку / Ю.М. Мельник [Текст] // Механізм регулювання економіки. – 2010. - № 3. – Том 2.– С. 117-122.

7. Городиська Н.А. Інструментарій теорії ігор у ціноутворенні на інжинірингові продукти [Текст] / О.Є. Кузьмін, В.Й. Жежуха, Н.А. Городиська // Проблеми економіки. – 2014. – №2. – С. 334-339.

8. Алексєєв І.В. Банківський маркетинг [Текст]: навчальний посібник / І. В. Алексєєв, О. В. Захарчук, Рим.Н.Н., 1998. - 96 с.

9. Иванова С.П. Банковский маркетинг нововведений: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.10 / Иванова Светлана Петровна. - Москва, 2001. -183 с.

10. Инновационный менеджмент логистических систем: коллективная монография [Текст] / отв. ред. д. э. н., проф. Н. П. Голубецкая. —СПб.: Издательство Санкт-Петербургской академии управления и экономики, 2010. — 368 с.

11. Лютий І.О. Банківський маркетинг [Текст]: підручник / І.О. Лютий, О.О. Солодка, 2009. - 776 с.

12. Портер М. Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / Майкл Е. Портер; Пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 715 с.

13. Шевчук Д.А. Создание собственной фирмы: Профессиональный подход. – М.: ГроссМедиа: РОСБУХ, 2007.

© Маслак О.О., Дорошкевич К.О., Удовиченко Т.Є., 2016

АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ

РОЗДІЛ 1.

- 1.1. Білоцерківець Володимир Вікторович – д.е.н., професор,
Завгородня Олена Олександрівна – д.е.н., доцент,
Національна металургійна академія України
- 1.2. Дашко Ірина Миколаївна – к.е.н., доцент,
Могутненко Анна Олександрівна,
Широконос Ганна Вікторівна, Криворізький факультет ДВНЗ
«Запорізький національний університет»
- 1.3. Daniel Fic – prof. WSOWL, WSB,
Wyższa Szkoła Oficerska Wojsk Lądowych im. gen. Tadeusza
Kościuszki, Wydział Zarządzania, Wrocław,
Wyższa Szkoła Bezpieczeństwa, Wydział Studiów Społecznych w
Poznaniu,
Maria Fic – prof. PWr., Politechnika Wrocławska, Wydział
Informatyki i Zarządzania
- 1.4. Безугла Людмила Сергіївна – к. н. з держ. упр., доцент,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 1.5. Махмудов Мурад Керимович – старший преподаватель,
Гаджиалиев Рахим Камалетдинович – к.э.н., доцент,
Филиал Дагестанского государственного университета в г.
Дербенте
- 1.6. Платоненко Елена Ивановна – к.э.н., доцент, УО «Гродненский
государственный университет им. Янки Купалы»
- 1.7. Савчук Лариса Миколаївна – к.е.н., професор,
Ярмоленко Людмила Іванівна – старший викладач,
Савчук Роман В'ячеславович – асистент,
Національна металургійна академія України
- 1.8. Пасічник Наталя Вячеславівна – к.е.н., доцент,
Поліщук Ірина Георгіївна – к.е.н., доцент,
Адаменко Марина Володимирівна – к.е.н., доцент,
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

РОЗДІЛ 2.

- 2.1. Деділова Тетяна Вікторівна – к.е.н., доцент,
Шершенюк Олена Миколаївна – к.е.н., доцент,
Харківський національний автомобільно-дорожній університет
- 2.2. Глушенко Лариса Дмитрівна – к.е.н., доцент,
Пілявоз Тетяна Миколаївна – к.е.н., старший викладач,
Вінницький національний технічний університет

- 2.3. Драчук Юрій Захарович – д.е.н., професор, провідний науковий співробітник,
Трушкіна Наталія Валеріївна - в.о. наукового співробітника,
Косарев Василь Васильович – пошукувач,
Інститут економіки промисловості НАН України (м. Київ)
- 2.4. Азарова Анжеліка Олексіївна – к.т.н., професор,
Жалін Юлія Олександрівна,
Вінницький національний технічний університет
- 2.5. Давидова Оксана Юріївна – к.т.н., доцент,
Харківський державний університет харчування та торгівлі
- 2.6. Бондаренко Світлана Анатоліївна – к.е.н., старший науковий співробітник, докторант, Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень НАН України

РОЗДІЛ 3.

- 3.1. Мокрицька Анна Богданівна – к.е.н., доцент,
Тернопільський національний економічний університет
- 3.2. Дідик Андрій Миколайович – к.е.н., докторант,
Національний університет «Львівська політехніка»
- 3.3. Джеджула В'ячеслав Васильович – д.е.н., професор,
Єпіфанова Ірина Юріївна – к.е.н., доцент,
Вінницький національний технічний університет
- 3.4. Сокиринська Ірина Геннадіївна – к.е.н., доцент,
Національна металургійна академія України
- 3.5. Носач Лариса Леонідівна – к.е.н., доцент,
Соболева Наталія Федорівна,
Баймурадов Фарух – магістрант,
Харківський державний університет харчування та торгівлі
- 3.6. Крючко Леся Станіславівна – к.е.н., доцент,
Лещенко Олена Юріївна – асистент,
Крайник Владислав Владиславович,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 3.7. Павленко Оксана Павлівна – к.е.н., доцент,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 3.8. Коваль Светлана Ивановна – старший преподаватель,
Национальный университет водного хозяйства и природопользования,
Голец Оксана Владимировна – старший преподаватель,
Брестский государственный технический университет

- 3.9. Андрєєва Наталя Миколаївна – д.е.н., головний науковий співробітник,
Булишева Дар'я Володимирівна – молодший науковий співробітник,
Інститут проблем ринку та економіко-екологічних досліджень
НАН України
- 3.10. Білоткач Ігор Анатолійович – к.е.н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 3.11. Чапран Сергій Петрович – асистент,
Босак Андрій Остапович – к.е.н., доцент,
Національний університет «Львівська політехніка»

РОЗДІЛ 4.

- 4.1. Демчук Наталя Іванівна – д.е.н., професор,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 4.2. Гуцалюк Олексій Миколайович – к.е.н., доцент, Класичний приватний університет
- 4.3. Бондарчук Марія Костянтинівна – д.е.н., професор,
Крамарець Василь Романович – аспірант,
Національний університет «Львівська політехніка»
- 4.4. Бондарчук Марія Костянтинівна – д.е.н., професор,
Національний університет «Львівська політехніка
- 4.5. Брадул Олександр Михайлович – д.е.н., професор,
Рябініна Вікторія Валентинівна – здобувач
Національна академія статистики, обліку та аудиту
- 4.6. Коломоєць Ольга Володимирівна – к.ю.н., доцент, Міжнародний університет бізнесу і права
- 4.7. Гудзь Юрій Федорович – к.е.н., доцент, докторант, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
- 4.8. Кадирус Ірина Григорівна – к.е.н., доцент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 4.9. Прокудін Георгій Семенович – д.т.н., професор,
Прокудін Олексій Георгійович – к.т.н.,
Чупайленко Олексій Андрійович – к.т.н., доцент,
Дудник Олексій Сергійович – к.т.н., доцент,
Омаров Джанай Магомедович – аспірант, Національний транспортний університет

РОЗДІЛ 5.

- 5.1. Мазур Ірина Михайлівна – д.е.н., доцент, Івано-Франківський університет права ім. Короля Данила Галицького
- 5.2. Скібіцький Олександр Миколайович – к.е.н., доцент, Національний авіаційний університет
- 5.3. Вольвач Микола Миколайович – аспірант, Національний авіаційний університет
- 5.4. Карасьов Олексій Павлович – к.е.н., доцент, Миронова Руслана Миколаївна – к.е.н., професор, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 5.5. Потрашкова Людмила Володимирівна – к.е.н., доцент, Харківський національний економічний університет ім. Семена Кузнеця

РОЗДІЛ 6.

- 6.1. Турило Анатолій Михайлович – д.е.н., професор, Турило Анатолій Анатолійович – к.е.н., доцент, ДВНЗ «Криворізький національний університет»
- 6.2. Корнух Оксана Валентинівна – к.е.н., доцент, ДВНЗ «Криворізький національний університет»
- 6.3. Алсуф'єва Олена Олександрівна – старший викладач, Національна металургійна академія України
- 6.4. Чухраєва Наталія Миколаївна – к.е.н., старший викладач, ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана»
- 6.5. Воловик Дмитро Володимирович – асистент, Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет
- 6.6. Грищенко Олена Федорівна – к.е.н., старший викладач, Юсупова Маліка Фарходівна, Сумський державний університет
- 6.7. Денисов Костянтин Вікторович – к.е.н., викладач, Соловійова Наталія Валеріївна, Державний вищий навчальний заклад «Запорізький національний університет»
- 6.8. Маслак Олександр Олександрович – к.е.н., доцент, Дорошкевич Катерина Олегівна – к.е.н., доцент, Національний університет «Львівська політехніка», Удовиченко Тетяна Євгенівна – к.е.н., доцент, Академія сухопутних військ ім. гетьмана Петра Сагайдачного

ЗМІСТ

| | |
|--|-----|
| ПЕРЕДМОВА | 3 |
| РОЗДІЛ 1. ТЕОРІЯ ТА ПРАКТИКА УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ | 5 |
| 1.1. Державний менеджмент інноваційного розвитку нової економіки в умовах глобалізації: проблеми, обмеження та перспективи | 5 |
| 1.2. Менеджмент міжнародної конкурентоспроможності: сутність, оцінка та значення | 14 |
| 1.3. Ловушка середнього доходу: новая реальность для Польши и пограничных с ней стран Евросоюза | 22 |
| 1.4. Основні шляхи реалізації регулятивної політики держави та побудова системи комплексу стратегічних заходів щодо розвитку малого та середнього підприємництва в Україні | 33 |
| 1.5. Проблемы совершенствования форм и методов управления развитием малого бизнеса в сфере услуг | 43 |
| 1.6. Маркетинговая концепция управления предприятием | 62 |
| 1.7. Конкурентна позиція підприємства в аспекті стратегії сталого розвитку | 77 |
| 1.8. Сутнісні аспекти та системно-процесний підхід до управління конкурентоспроможністю підприємства | 85 |
| РОЗДІЛ 2. УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ: СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМКИ ЇХ ПОДОЛАННЯ | 92 |
| 2.1. Обґрунтування стратегічних заходів щодо забезпечення моделі інноваційного розвитку України | 92 |
| 2.2. Сучасний стан та виклики інноваційного розвитку металургійних підприємств | 103 |
| 2.3. Публічно-приватне партнерство у сфері інноваційного розвитку вугільної промисловості: теоретичні та практичні аспекти | 116 |
| 2.4. Розроблення механізму покращення інноваційної діяльності підприємства сучасними інформаційними технологіями | 124 |
| 2.5. Формування механізму інноваційного управління підприємством готельно-ресторанного господарства | 133 |

2.6.Визначення проблемних аспектів інноваційного розвитку підприємств з виробництва харчових продуктів та виноградних вин в Україні 142

РОЗДІЛ 3. СПЕЦИФІКА УПРАВЛІННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ 162

3.1. Функції фінансового менеджменту в системі управління фінансами підприємств 162

3.2.Стан застосування інвестиційних важелів для забезпечення полівекторного розвитку підприємств в Україні 169

3.3.Перспективи використання сучасних форм фінансового забезпечення інноваційної діяльності вітчизняних підприємств 178

3.4. Обґрунтування необхідності управління грошовими потоками підприємства 185

3.5.Міжнародний факторинг як інноваційний інструмент управління фінансовими ресурсами підприємств, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність 195

3.6. Актуальні аспекти забезпечення фінансово-економічної безпеки підприємства в сучасних умовах 203

3.7. Управління оптимальними методами мінімізації фінансових ризиків 213

3.8. Контролінг – как інструмент ефективного фінансового управління строительной организацией 225

3.9. Інноваційно-інвестиційні орієнтири екологізації стратегічної діяльності стейкхолдерів в системі міського рекреаційного землекористування 234

3.10. Особливості інвестиційного забезпечення виробництва та реалізації органічного зерна сільськогосподарських підприємств 246

3.11. Адаптивне динамічне інвестування у інформаційний розвиток 254

РОЗДІЛ 4. СУЧАСНІ РЕАЛІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕГРОВАНИХ ОБ'ЄДНАНЬ ТА ПІДПРИЄМСТВ 262

4.1. Інноваційна складова кластерної системи виробничих підприємств в умовах кризових явищ 262

| | |
|--|-----|
| 4.2. Організація управління інноваційним розвитком інтегрованих об'єднань підприємств | 273 |
| 4.3. Вплив кризових явищ на спільне інвестування у виробничо-господарських об'єднаннях | 281 |
| 4.4. Організаційне проектування санаційних інновацій у різних об'єднаннях підприємницького бізнесу | 29 |
| 4.5. Концепція вартості капіталу та її трансформація в корпораціях | 301 |
| 4.6. Інституціоналізація митної функції сучасної держави | 323 |
| 4.7. Сучасні можливості інтеграції малих і великих підприємств АПК | 332 |
| 4.8. Сутність виробничо-технічних послуг та особливості їх надання в аграрній сфері | 352 |
| 4.9. Проблеми створення транспортно-логістичної системи підприємств для інтеграції в систему міжнародних вантажних перевезень | 363 |
| РОЗДІЛ 5. ТЕОРІЯ І МЕТОДИКА УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНИМ ЗАХИСТОМ НАСЕЛЕННЯ ТА ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ | 374 |
| 5.1. Оцінка ролі підприємств в регіональному механізмі соціального захисту населення | 374 |
| 5.2. Розвиток компетенцій персоналу і зміна ролі кадрового менеджменту у формуванні людського потенціалу підприємства | 382 |
| 5.3. Мобілізація ресурсів і розвиток людського потенціалу авіапромислової галузі України в умовах впровадження інновацій | 393 |
| 5.4. Теоретичні основи використання потенціалу підприємства | 402 |
| 5.5. Концепція ієрархічної управлінської структури потенціалу підприємства | 412 |
| РОЗДІЛ 6. НОВІТНІ ПІДХОДИ В АНАЛІТИЧНОМУ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДІЯЛЬНОСТІ ІНТЕГРОВАНІХ ОБ'ЄДНАНЬ ТА ПІДПРИЄМСТВ | 420 |
| 6.1. Ринок, конкуренція і економічна грамотність: основні терміни та показники економічної ефективності в системі підприємства | 420 |

| | |
|---|-----|
| 6.2. Методологічний підхід до формування системи показників економіко-інноваційного розвитку підприємства | 430 |
| 6.3. Концептуальні засади оцінки адаптабельності суб'єктів інноваційної діяльності до перманентних змін середовища | 437 |
| 6.4. Стійкість інноваційного розвитку підприємств: проблеми оцінювання | 451 |
| 6.5. Застосування синергічного підходу у системі управління ресурсним потенціалом аграрних підприємств | 468 |
| 6.6. Від'ємна ставка відсотку: інноваційний інструмент регулювання чи вдала адаптація досвіду минулих років? | 479 |
| 6.7. Аналіз стану основних засобів машинобудівних підприємств як передумова реалізації економічних програм інноваційного розвитку | 492 |
| 6.8. Формування стратегії ціноутворення на інноваційну продукцію з урахуванням безпечного інноваційного розвитку | 500 |
| АВТОРСЬКИЙ КОЛЕКТИВ | 511 |

ДЛЯ ПОДАТКІВ

НАУКОВЕ ВИДАННЯ

**УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ,
ІНВЕСТИЦІЙНОЮ ТА ЕКОНОМІЧНОЮ
ДІЯЛЬНІСТЮ ІНТЕГРОВАНИХ ОБ'ЄДНАНЬ
ТА ПІДПРИЄМСТВ**

МОНОГРАФІЯ

Головний редактор
Савчук Лариса Миколаївна - к.е.н., професор,
Національна металургійна академія України,
Науковий керівник теми «Методологія управління підприємствами
різних організаційно-правових форм та форм власності»
(державний реєстраційний номер 0107U001146)

Редактор: Сокиринська І.Г - к.е.н., доцент
Відповідальний за випуск: Вишнякова І.В., к.е.н., доцент
e-mail: vichnykova@mail.ru

*Матеріали подано в авторській редакції.
При повному або частковому відтворенні матеріалів даної монографії
посилання на видання обов'язкове
Представлені у виданні наукові доробки та висловлені думки
належать авторам*

Формат 60x84/16. Ум. друк. арк.30,22. Тираж 300 пр. Зам. № 43
Видавництво «Пороги», 49000, м. Дніпропетровськ,
пр. Дмитра Яворницького, 60
Свідоцтво суб'єкта видавничої справи серія ДК №7 від 21.02.2000 р.

ISBN 978-617-518-066-0