

ISSN 1993-0259 (Print)
ISSN 2219-4649 (Online)

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
Тернопільський національний економічний
університет

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

ЗБІРНИК НАУКОВИХ ПРАЦЬ

За редакцією В. А. Дерія
Збірник засновано в 2007 році
Виходить чотири рази на рік

Том 15
№ 3

Тернопіль
2014

Економічний аналіз

Том 15. № 3.

2014 рік

Рекомендовано до друку рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету, протокол № 7 від 29 квітня 2014 р.

Рекомендовано рішенням Вченої ради Тернопільського національного економічного університету до поширення через мережу Інтернет, протокол № 7 від 20 жовтня 2010 р.

Збірник наукових праць

Засновник і видавець: Тернопільський національний економічний університет

Виходить чотири рази на рік

Заснований у червні 2007 року

Збірник входить до переліку наукових фахових видань Вищої атестаційної комісії України у галузі економічних наук (Постанова ВАК України № 1-05/4 від 14.10.2009 р.)
Збірник індексується в міжнародних каталогах та наукометричних базах WorldCat, Google Scholar, Windows Live Academic, ResearchBible, Open Academic Journals Index

Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол. : В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 15. – № 3. – 269 с. – ISSN 1993-0259. – ISSN 2219-4649.

Збірник наукових праць „Економічний аналіз” містить статті теоретичного та прикладного характеру з актуальних проблем економіки, фінансів, обліку, аналізу й аудиту тощо.

Головний редактор

Дерій В. А., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Заступник головного редактора

Ярошук О. В., к. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Почесний головний редактор

Шкарабан С. І., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Редакційна колегія:

Абуселідзе Г. Д., д. е. н., проф., Батумський державний університет імені Шота Руставелі (Грузія)

Длугопольський О. В., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Гуцал І. С., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Задорожний З.-М. В., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Крупка Я. Д., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Крик Барбара, д. габ., проф., Щецинський університет (Республіка Польща)

Крисоватий А. І., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Лазаришина І. Д., д. е. н., проф., Національний університет водного господарства та природокористування (Україна)

Мартинюк В. П., д. е. н., доц., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Мних Є. В., д. е. н., проф., Київський національний торговельно-економічний університет (Україна)

Монастирський Г. Л., д. е. н., проф., Тернопільський національний економічний університет (Україна)

Панков Д. О., д. е. н., проф., Білоруський державний економічний університет (Республіка Білорусь)

Предеус Н. В., д. е. н., доц., Саратовський державний соціально-економічний університет

(Російська Федерація)

Рудницький В. С., д. е. н., проф., Львівський інститут банківської справи Університету банківської справи

Національного банку України (Україна)

Сковронська Агнешка, д. габ., проф., Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

Чая Станіслав, д. габ., проф., Вроцлавський економічний університет (Республіка Польща)

Літературний редактор

Руденко М. І., к. філол. н., доц.

Матеріали випуску друкуються мовою оригіналу.

Редакція не завжди поділяє думку автора. Відповідальність за достовірність фактів, власних імен, географічних назв, цитат, цифр та інших відомостей несуть автори публікацій.

Відповідно до Закону про авторські права, при використанні наукових ідей та матеріалів цього випуску посилання на авторів і видання є обов'язковим. Передрук і переклади дозволяються лише зі згоди автора та редакції.

URL: <http://econa.org.ua/>

http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ecan/index.html

<http://www.library.tneu.edu.ua/>

ISSN 1993-0259 (Print)

ISSN 2219-4649 (Online)

© Тернопільський національний економічний університет, 2014

© «Економічний аналіз», 2014

© Різник О. І., дизайн обкладинки, 2007-2014

*Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПП від 13 липня 2012 р.*

ЗМІСТ

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

<i>Горбачова Оксана Миколаївна</i> Концепція управління персоналом аеропорту на різних стадіях життєвого циклу організації	6
<i>Гризовська Лілія Олександрівна</i> Формування методичних підходів до оцінки ефективності систем розвитку персоналу інноваційно активних промислових підприємств	12
<i>Гугул Оксана Ярославівна</i> Проблеми формування теоретичної моделі управління розвитком персоналу підприємства	21
<i>Гура Світлана Миколаївна</i> Теоретичні аспекти сутності фінансових ресурсів у забезпеченні діяльності аеропортів	30
<i>Забаріна Кристина Федорівна, Нечаєва Ірина Анатоліївна</i> Особливості використання інструментів стратегічного менеджменту з метою комплексної оцінки фінансової діяльності підприємства	37
<i>Коба В'ячеслав Григорович, Ткаченко Костянтин Олександрович</i> Організаційно-економічні аспекти функціонування світової системи підготовки фахівців водного транспорту	44
<i>Кравець Катерина Валеріївна</i> Особливості ціноутворення сільськогосподарської продукції	52
<i>Латишева Олена Володимирівна</i> Визначення негативного впливу діяльності аеропортів на довкілля та розробка заходів для його зниження	57
<i>Лещук Галина Василівна</i> Економічна безпека підприємства: інвестиційний вимір	64
<i>Марчук Ульяна Олександрівна, Рудик Світлана Федорівна</i> Сутність та особливості проведення пост-аудиту в Україні	72
<i>Матюх Сергій Анатолійович</i> Дослідження сучасних методів оцінки ефективності діяльності організацій	79
<i>Міщенко Анна Олександрівна</i> Структурування комплексного компаративного аналізу господарської діяльності торговельного підприємства: методичний аспект	86

Обельницька Христина Володимирівна Основні риси сучасного корпоративного управління в Україні	93
Овсянюк-Бердадіна Олександра Федорівна Теоретико-методичні підходи до розвитку менеджерського потенціалу в організації	101
Педько Ірина Анатоліївна Визначення факторів конкурентоспроможності підприємств-виробників бетону	106
Пилипенко Олена Сергіївна Застосування маркетингового інструментарію для підвищення ефективності поштового сервісу	114
Плахотнік Олена Олександрівна Дослідження тенденцій розвитку підприємств автомобільного транспорту	119
Попадинець Ірина Романівна Контроль як інструмент мотивації управлінської праці	126
Прокопівна Олена Вікторівна Особливості обліку та оподаткування доходів підприємств туристичної галузі	133
Проскура Катерина Петрівна Застосування міжнародного досвіду використання індикаторів результативності в діяльності податкових органів в Україні	142
Ревуцька Алла Олександрівна Вплив інтеграційних відносин на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств	154
Самбурська Наталія Іванівна Удосконалення аналітичного інструментарію ефективності використання основних засобів підприємств водопостачання	162
Семеняка Тетяна Володимирівна Удосконалення системи показників оцінки ритмічності виробництва готової продукції	173
Слепухіна Інна Дмитрівна Аналіз теоретичних підходів до формування та розвитку трудового потенціалу на машинобудівному підприємстві	179
Соловій Христина Ярославівна, Саталкін Сергій Семенович, Козар Зоряна Ігорівна Сучасний стан, проблеми та способи активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств	185

Тіхонова Наталія Олександрівна Формування категоріального апарату у сфері визначення різних типів харчових продуктів	191
Тростянська Карина Миколаївна Когнітивна структуризація предметної області «репутаційний ризик організації»	197
Федун Ігор Леонідович Портфель стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві України	206
Фурса Тетяна Петрівна Системний підхід при проведенні аналізу взаємодії підприємств і банківських установ	212
Черешнюк Оксана Михайлівна Оцінка ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств	218
Чуб Юлія Володимирівна Аналіз наявності та використання нематеріальних активів	225
Чукіна Іванна Валеріївна Організаційно-економічний механізм у системі управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств	230
Шахно Альона Юріївна, Лашкун Ганна Анатоліївна, Голобородько Богдан Юрійович Основні напрямки підвищення ефективності праці трудових ресурсів підприємства	237
Юхно Альона Сергіївна Концептуальні основи аграрного зонування земель при управлінні земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств	246
Яремчук Ірина Леонідівна Проблеми теорії і практики підприємництва в Україні	256
Ярмош Вікторія Віталіївна Підходи до класифікації сучасних методів мотивації персоналу	263

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ В УПРАВЛІННІ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

УДК 656.7

Оксана Миколаївна ГОРБАЧОВА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів, обліку та аудиту
Національний авіаційний університет
пр. Комарова, 1, м. Київ, 03058, Україна
E-mail: oks.gorb@mail.ru
Телефон: +380675070898

КОНЦЕПЦІЯ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ АЕРОПОРТУ НА РІЗНИХ СТАДІЯХ ЖИТТЄВОГО ЦИКЛУ ОРГАНІЗАЦІЇ

Горбачова, О. М. Концепція управління персоналом аеропорту на різних стадіях життєвого циклу організації [Текст] / Оксана Миколаївна Горбачова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 15. – № 3. – С. 6-11. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто теоретичні уявлення про управління персоналом сучасних аеропортів за стадіями життєвого циклу. Систематизовано специфічні проблеми, пов'язані із управлінням персоналом, з плануванням, з формуванням організаційної структури, організаційної культури сучасних аеропортів відповідно до конкретної стадії життєвого циклу. Визначено, що кожен етап розвитку аеропортів вимагає особливого підходу до управління персоналом. Розглянуто його завдання на кожному з виділених етапів. Визначено характерні особливості розвитку персоналу аеропортів на кожному з етапів життєвого циклу. Обґрунтовано, що кожна стадія життєвого циклу потребує своїх підходів до управління персоналом, обумовлює і стратегічні пріоритети кадрової політики. Наведено рекомендації, що мають покращити стан управління персоналом, який складає основу людського капіталу сучасних аеропортів. Визначено, що особливу складність викликають ситуації переходу від однієї стадії до іншої, що є перспективним напрямом подальших досліджень у цій сфері економічної діяльності.

Ключові слова: аеропорт; життєвий цикл; організація; персонал; управління.

Оксана Николаевна ГОРБАЧОВА

КОНЦЕПЦИЯ УПРАВЛЕНИЯ ПЕРСОНАЛОМ АЭРОПОРТА НА РАЗЛИЧНЫХ СТАДИЯХ ЖИЗНЕННОГО ЦИКЛА ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

В статье рассмотрены теоретические представления об управлении персоналом современных аэропортов по стадиям жизненного цикла. Систематизированы специфические проблемы, связанные с управлением персоналом, с планированием, формированием организационной структуры, организационной культуры современных аэропортов в соответствии с конкретной стадией жизненного цикла. Определено, что каждый его этап требует особенного подхода к управлению персоналом. Рассмотрены задачи управления персоналом на каждом из выделенных этапов. Определены характерные особенности развития персонала аэропортов на каждом из этапов жизненного цикла. Обосновано, что каждая стадия жизненного цикла требует своих подходов к управлению персоналом, обуславливает и стратегические приоритеты кадровой политики. Предложены рекомендации, которые должны улучшить состояние управления персоналом, который составляет основу человеческого капитала современных аэропортов. Определено, что особенную сложность вызывают ситуации перехода из одной стадии в другую, что является перспективным направлением дальнейших исследований в данной сфере экономической деятельности.

© Оксана Миколаївна Горбачова, 2014

Oksana Mykolaivna HORBACHOVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Associate Professor of Department of Finance,
National Aviation University
Komarov prospect, 1, Kyiv, 03058, Ukraine
E-mail: oks.gorb@mail.ru
Phone: +380675070898

CONCEPTION OF AIRPORT PERSONNEL MANAGEMENT ON THE DIFFERENT STAGES OF LIFE CYCLE OF ORGANIZATION

Abstract

In this article the theoretical aspects of conception of airport personnel management on the different stages of life cycle of organization are considered. The tasks of airport personnel management are analysed on each of the selected stages. Characteristic features of airport staff at each stage of its life cycle are determined. It has been proved that every stage of the life cycle needs its own approach to personnel management and determines the strategic priorities of personnel policy. The recommendations that should improve the state of process of personnel management, which is the basis of human capital of modern airports, are worked out. It has been determined that the main difficulty causes the situation of transition from one stage to another. It is a promising direction for further research in this area of economic activity.

Keywords: *airport; life cycle; organization; personnel; management.*

JEL classification: M120

Вступ

В умовах сучасного нестабільного економічного середовища істотно зростає роль розвитку соціально-економічних систем з урахуванням стадії їх еволюції, галузевої динаміки. При цьому об'єктивно існуючий циклічний характер економічних процесів, ускладнений нестабільністю і динамічністю зовнішнього середовища, актуалізує потребу у створенні адекватного інструментарію, методів і способів управління для прийняття раціональних рішень і підвищення конкурентоспроможності українських аеропортових комплексів.

Водночас довготривала циклічна динаміка її нестабільності може бути викликана різного роду коливаннями і циклами. На кожній фазі циклу відбуваються певні зміни параметрів зовнішнього середовища, які по-різному впливають на той або інший аеропорти і вимагають різних стратегій економічної поведінки, в тому числі і у сфері кадрового менеджменту.

До питань управління персоналом організацій останнім часом зверталися А. Я. Іванов [9], Є. В. Маслов [1], Н. А. Морозова [2], В. П. Пугачов [3], О. М. Романцов [6] та ін. Вчені зазначають, що основними принципами сучасних підходів до управління персоналом є інтеграція цих процесів у загальну стратегію розвитку організації.

Характер і зміст сталої взаємодії організації та працівника є найбільш важливим компонентом, необхідним для успішного функціонування організації, є основою її життєдіяльності, що робить вивчення процесу управління персоналом завжди актуальним. Водночас окремі питання, що стосуються управління персоналом організації, залишилися поза увагою сучасних дослідників. Одним з таких питань є управління персоналом сучасних аеропортів відповідно до стадій розвитку цих організацій.

Мета статті

Таким чином, одним з перспективних завдань науки є дослідження проблем удосконалення управління персоналом сучасного аеропорту на різних стадіях життєвого циклу організації, що є метою цієї статті.

Виклад основного матеріалу

На початку XXI століття не підлягає сумніву той факт, що в основу ефективної системи управління має бути покладено раціональне використання трудового потенціалу підприємства. У сучасних умовах

знання, уміння, трудові навички, ініціатива, заповзятливість, ціннісно-мотиваційна сфера працівників стають все більш важливим стратегічним ресурсом поряд з фінансовим і виробничим капіталом.

Водночас на сьогодні ключова проблема для абсолютної більшості українських аеропортів – зниження ефективності управління персоналом, і зараз настає час, коли необхідно звертати більш пильну увагу на кадрову складову аеропортового комплексу України. Вимоги до менеджменту та до фахівців, які працюють у сфері забезпечення управління аеропортовою діяльністю, істотно змінюються.

Водночас відповідно до закону онтогенезу індивідуальний розвиток аеропортів передбачає проходження певних стадій життєвого циклу, кожен з яких має свої особливості і притаманні риси. На відміну від біологічних систем, у ділових організаціях можна свідомо керувати стадіями, регулювати їх тривалість, тим самим забезпечуючи тривалу і ефективну роботу компанії. Аналіз наукових праць [4-8], у яких досліджується життєвий цикл організацій, дозволив виокремити і структурувати характерні риси та специфічні особливості цих стадій.

Ці знання дозволяють зосередитися на вирішенні пріоритетних проблем управління, властивих кожній стадії життєвого циклу аеропорту, визначити коло завдань, які відповідають її віку та рівню розвитку.

При цьому, як показав проведений аналіз, моделі життєвого циклу організацій відрізняються одна від одної за кількістю стадій, змістом, характерними ознаками. На нашу думку, найбільшій увазі заслуговує підхід, у якому за аналогією з життєвим циклом товару виділяють чотири стадії: «дитинство», «юність», «зрілість» та «старіння», кожна з яких вимагає особливого підходу до управління персоналом.

Професії, пов'язані з роботою в аеропорту, вважаються найбільш високотехнологічними у транспортній галузі тому, що рівень вимог до персоналу досить високий.

Спираючись на методичні положення, можна сформулювати досить повне визначення авіаційного персоналу. Авіаційний персонал – це особи, які мають спеціальну підготовку і сертифікат, що дозволяють здійснювати діяльність, спрямовану на забезпечення безпеки польоту повітряного судна (авіаційну безпеку), а також діяльність, пов'язану з організацією, виконанням, забезпеченням і обслуговуванням повітряних перевезень і польотів повітряного судна. Також авіаперсонал займається авіаційною роботою, організацією користування повітряним простором, організацією та обслуговуванням повітряного руху, бере участь у здійсненні маркетингових планів, управляє логістикою.

Оскільки персонал аеропорту через свою роботу має високий рівень відповідальності, то управління персоналом стає складним завданням, що вимагає серйозних зусиль. У кожного члена персоналу цивільної авіації є свої зони відповідальності, саме якісне управління персоналом дає можливість забезпечити високу ефективність діяльності сучасного аеропорту. Загалом аналіз діяльності вітчизняних аеропортів дозволив нам поглибити уявлення про стадії їх життєвого циклу, а також систематизувати специфічні проблеми управління, пов'язані з плануванням, організаційною структурою, із проблемою управління персоналом, організаційною культурою аеропортів відповідно до конкретної стадії життєвого циклу цієї організації (табл. 1).

На стадії «дитинство», коли аеропорт починає свою діяльність або ця діяльність знову поновлюється після його реконструкції, головним завданням є виживання. Ключовими проблемами цієї стадії є дефіцит готівкових коштів і високий рівень фінансового ризику. Значно ускладнюють стартові можливості аеропортів сучасні умови отримання банківських кредитів, податкові ризики також суттєво утруднюють їх становище. Серед основних маркетингових проблем необхідно назвати пошук компаній-авіаперевізників, які повинні стати партнерами аеропорту.

У цей період багато вітчизняних тенденцій у формуванні організаційної структури, управлінні персоналом, створенні організаційної культури, є аналогічними як і для зарубіжних аеропортів. Водночас однією з найбільш гострих проблем є нестача (відсутність) у вітчизняних управлінців необхідних професійних знань і обмежень, порівняно із західними аеропортами, можливості підбору кваліфікованого персоналу, здатного брати участь в управлінні ним на новому якісному рівні, використовуючи інструменти стратегічного менеджменту і маркетингу, логістики, контролінгу тощо.

Головна мета управління на стадії «юність» – прискорене зростання аеропорту. Організація все більше набирає силу, активно залучає до своєї діяльності авіаційні компанії-перевізники, збільшує кількість сервісів і послуг, що вимагає принципово нової координації діяльності і в цей період багато керівників виявляються не в змозі вирішити управлінські проблеми, які виникають унаслідок швидкого зростання аеропорту.

У міру зростання організації посилюються процеси поділу і спеціалізації праці, утворюються нові підрозділи і служби, виникає потреба у створенні формальної організаційної структури з розподілу завдань, функцій і відповідальності. Водночас, на нашу думку, надмірно високий ступінь централізації управління аеропортом не дозволяє повною мірою досягти поставлених цілей та забезпечити необхідне зростання. Як правило, керівники прагнуть тривалий час утримувати ключові важелі управління у своїх руках, спостерігається їх небажання і невміння делегувати повноваження і відповідальність.

Аналіз організаційної культури, яка характерна для діяльності сучасних вітчизняних аеропортів, показав, що найбільша увага при її створенні і підтримці звертається на норми і правила, цінності тільки починають формуватися, цілі діяльності персоналу ще до кінця не визначені. Однак уже в цей період зростання чисельності персоналу призводить до створення субкультур, збільшується кількість конфліктів між старими і новими співробітниками, засновником і найманими менеджерами, власниками і персоналом аеропорту, виникає потреба у створенні згуртованого колективу.

Водночас для багатьох керівників вітчизняних аеропортів характерний авторитарний стиль управління. Система мотивацій, створена в аеропортах, не підтримує організаційну культуру і не орієнтована на зростання аеропорту.

Таблиця 1. Основні відмінні характеристики діяльності персоналу аеропорту на різних стадіях життєвого циклу

Вік організації	Дитинство	Юність	Зрілість	Старіння
	До 5 років	5-10 років	11-15 років	Більше 15 років
Основні завдання управління	Встановити стійкі зв'язки із споживачами аеропортових послуг	Зростання обороту, продуктивності, виробничої потужності	Підвищення прибутковості, ліквідності аеропорту, віддача від всіх ресурсів, упорядкування основних виробничих процесів	Перегляд та оновлення місії, стратегії, цілей
Ступінь формалізації	Низька, усні правила поведінки	Середня, встановлюються правила, інструкції, нормативи, система документообігу	Висока, система правил і норм охоплює всі сторони діяльності	Надзвичайно висока, пріоритет правил і норм поведінки
Основні цінності	Взаємна підтримка, взаємодопомога, участь. Чесність, надійність, сумлінність.	Динамізм, розвиток і прогрес, інноваційність. Прагнення бути кращим аеропортом	Висока якість, довгострокова конкурентоспроможність і ефективність. Професіоналізм	Традиції та ієрархія, чиношанування
Характеристика персоналу	Поліфункціональність співробітників, вузьке (родинне, дружнє) коло	Багатофункціональні фахівці, затребувані ринком, амбіційні співробітники, орієнтовані на масштабність завдань і можливість реалізувати власні проекти	Вузька спеціалізація персоналу, висока плінність кадрів, тенденція до невиправданого збільшення штату	Висока плінність кадрів, бюрократизація відношень, напружений морально-психологічний клімат

Стадія «зрілість» є переломним етапом життєвого циклу, з якого може початися старіння аеропорту як техніко-технологічної, маркетингової та гуманітарної структури. Він ще розвивається, але система управління вже втрачає гнучкість, оскільки відбувається скорочення інновацій, не здійснюються зміни, не заохочується ініціатива. Одна з найбільш гострих проблем цієї стадії – розростання організаційної структури, яка виявляється не в змозі оперативно і швидко досягати поставлених цілей. Високий рівень її централізації і ієрархічності призводить до зниження ефективності горизонтальних і вертикальних зв'язків, потоків інформації, збільшуються строки виконання окремих завдань, загострюється проблема узгодження між підрозділами, знижується адаптивність аеропорту до змін у зовнішньому середовищі.

При збереженні зазначених тенденцій аеропорт може перейти на стадію «старіння», для якої властивий високий рівень бюрократизації, формалізації, переважання громіздких ієрархічних структур.

У такій організації діє неефективна система мотивації, складна система контролю, організаційна культура не підтримує зміни, існує консерватизм, неприйняття нових ідей.

Аеропорт на цій стадії орієнтований не на розвиток, а лише на продовження існування, хоча в цьому періоді відбувається скорочення основних показників діяльності організації.

Таким чином, кожний етап розвитку аеропортів вимагає особливого підходу до управління персоналом (табл. 2).

Таблиця 2. Планування управління персоналом на різних етапах життєвого циклу аеропортів

Стадії життєвого циклу організації	Рівень планування		
	Довгостроковий (стратегічний)	Середньостроковий (тактичний)	Короткостроковий (оперативний)
Дитинство	Залучення молодих перспективних професіоналів. Активна політика інформування про фірму. Формування вимог до кандидатів.	Пошук перспективних людей і проектів, створення банку кандидатів на роботу в організації, проведення конкурсів. Встановлення контактів з рекрутинговими фірмами	Відбір менеджерів і фахівців під конкретні проекти
Юність	Активна політика залучення професіоналів	Розробка принципів і процедур оцінки кандидатів і роботи. Навчання управлінців - формування горизонтальних і вертикальних управлінських команд. Планування трудових ресурсів.	Розробка штатного розкладу. Створення посадових інструкцій. Опис політики фірми в документах і правилах. Набір персоналу під конкретні види робіт. Адаптація персоналу.
Зрілість	Розробка нових форм організації праці під нові технології	Розробка оптимальних схем стимулювання праці, ув'язаних з одержанням прибутку організацією. Аналіз і раціоналізація робочих місць.	Реалізація програм оцінки і стимулювання праці персоналу. Набір ефективних менеджерів (керуючих).
Старіння	Не розглядається	Створення нормативних документів з кадрового аспекту ліквідації підприємства. Встановлення контактів із фірмами з працевлаштування	Оцінка персоналу з метою скорочення. Консультування персоналу з питань професійної орієнтації, програм навчання і працевлаштування. Використання схем часткової зайнятості

Дослідження дає можливість стверджувати, що управління сучасним аеропортом зумовлює необхідність формування нового типу керівника, що володіє, крім професійних, низкою соціальних якостей, обумовлених політичними, правовими, моральними нормами і цінностями. Особливість управлінської діяльності, специфіка вирішуваних нею завдань, складність управління аеропортами в нашій країні викликають потребу не тільки у специфічних професійних навичках управлінця, але і в особливих особистих якостях, які дозволять йому вивести аеропорт на принципово інший рівень, а також переконати колектив у правильності обраної стратегії. Завдання кадрової служби детермінуються стадією розвитку організації.

На стадії формування найбільш важливі питання проектування організаційної структури, розрахунок потреби в персоналі, аналіз діяльності і формування критеріїв оцінки кандидатів на роботу.

Важливим для організації роботи з персоналом у майбутньому стають питання формування кадрової стратегії, кадрової служби і системи зберігання і роботи з персональною інформацією.

На стадії інтенсивного зростання менеджмент персоналу в основному спрямований на формування кадрового складу – залучення та найм персоналу, оцінку кандидатів, розстановку і адаптацію новачків.

На стадії стабілізації найбільш істотні питання оцінки та інтенсифікації праці, атестації персоналу, формування кадрового резерву, розробки системи стимулювання праці.

Стадія спаду вимагає роботи у скороченні персоналу, оцінки кадрового потенціалу, розробки кадрової програми реструктуризації.

Висновки

Практичне використання концепції життєвого циклу керівниками і менеджерами аеропортів пов'язано з необхідністю усвідомлення того факту, що управління персоналом вимагає гнучкості з урахуванням тих тенденцій, які характеризують діяльність персоналу на кожній із стадій розвитку аеропорту. Кожна стадія життєвого циклу потребує своїх підходів до управління персоналом, обумовлює і стратегічні пріоритети кадрової політики.

Однак на сьогодні перед українськими аеропортами стоїть найважливіше завдання – по-перше, збереження свого кадрового потенціалу, а по-друге, його подальший розвиток відповідно до перспектив подальшого зростання аеропортових послуг. У нових умовах будуть суттєво змінюватися вимоги до персоналу аеропортових комплексів, буде підвищуватися відповідальність за підбір кадрів, за прийняття кадрових рішень, у свою чергу будуть підвищуватися і вимоги, що висуваються безпосередньо до кожного працівника аеропорту.

Таким чином, як нам виглядає, перспективним напрямом подальших досліджень має стати аналіз кадрової політики аеропортів на стадії зростання, на що і буде спрямований подальший науковий пошук у сфері управління аеропортовими комплексами за стадіями життєвого циклу. Майже всі відомі нині методики, які дозволяють здійснити таку діагностику, мають обмеження. Особливу складність викликають ситуації переходу від однієї стадії до іншої, тому існує потреба у розробці більш точних кількісних і якісних критеріїв визначення стадії життєвого циклу, що є перспективним напрямом подальших досліджень у цій сфері економічної діяльності.

Список літератури

1. Маслов, Е. В. *Управление персоналом предприятия [Текст] : учебное пособие / Под ред. П. В. Шеметова. - М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. - 312 с.*
2. Морозова, Н. А. *Оценка управленческого персонала на предприятиях с внешнеэкономической деятельностью [Текст] : Дис... канд. экон. наук / Н. А. Морозова. - Омск, 2005. - 205 с.*
3. Пугачёв, В. П. *Руководство персоналом организации [Текст] : учебник / В. П. Пугачёв. - М.: Аспект Пресс, 1999 - 279 с.*
4. Раєвнева, О. В. *Управління розвитком підприємства: методологія, механізми, моделі [Текст] : монографія / О. В. Раєвнева. - Х.:ВД «ІНЖЕК», 2010. - 496 с.*
5. Рогожин, С. В. *Теория организации [Текст] / С. В. Рогожин, Т. В. Рогожина. - М.: Издательство "Экзамен", 2002. - 320 с.*
6. Романцов, А. Н. *Эффективность управления персоналом предприятия: субъективный фактор в условиях неравновесности [Текст] / А. Н. Романцов. - Саратов: ПАГС, 2001. - 342 с.*
7. Румянцева, З. П. *Общее управление организацией. Теория и практика [Текст] : учебник / З. П. Румянцева. - М.: ИНФРА-М, 2001. - 304 с.*
8. *Управление организацией [Текст] : учебник / Под ред. А. Г. Поршнева, З. П. Румяновой, Н. А. Соломатина; 2-е. изд., переработки и доп. М.: - ИНФРА-М, 2004-669 с.*
9. *Управление персоналом [Текст] / Под ред. А. Я. Иванова. - М.: «Издательство ПРИОР», 2003. - 151 с.*

References

1. Maslov, E. V. (1999). *Personnel Management Business. Moscow: INFRA-M; Novosibirsk NGAEiU.*
2. Morozov, N. A. (2005). *Evaluation of management personnel in enterprises with foreign trade activities. Omsk.*
3. Pugachev, V. P. (1999). *Personnel management organization. M.: Aspect Press.*
4. Rayevneva O. (2010). *Management of enterprises: methodology and mechanisms, models. Kharkiv: ID "INZHEK".*
5. Rogozhin, S. V. & Rogozhina, T. V. (2002). *Organization Theory. Moscow: Publishing House "Exam".*
6. Romantsov. A. N. (2001). *Efficient management personnel of the enterprise: the subjective factor in the conditions of disequilibrium. Saratov : PAGS.*
7. Rumyantsev, Z. P. (2001). *Overall management of the organization. Theory and Practice. Moscow: INFRA-M.*
8. Porshneva, A. G., Rumyanova, Z. P., Solomatina, N. A. (2004). *Organization Management. Moscow: INFRA-M.*
9. Ivanov, A. Y. (2003). *Personnel Management. Moscow : "Publisher PRIOR".*

Стаття надійшла до редакції 30.03.2014 р.

Лілія Олександрівна ГРИЗОВСЬКА

аспірантка, асистент кафедри менеджменту,
Хмельницький національний університет
вул. Інститутська, 11, м. Хмельницький, 29016, Україна
E-mail: lilihka791@ukr.net
Телефон: +380979079165

**ФОРМУВАННЯ МЕТОДИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМ
РОЗВИТКУ ПЕРСОНАЛУ ІННОВАЦІЙНО АКТИВНИХ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Гризовська, Л. О. Формування методичних підходів до оцінки ефективності систем розвитку персоналу інноваційно активних промислових підприємств [Текст] / Лілія Олександрівна Гризовська // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 12-20. – ISSN 1993-0259.

Анотація

З урахуванням процесів глобалізації і посилення конкуренції на багатьох сегментах ринку, підвищенням вимог до стандартів ведення бізнесу у світовій економіці та значущістю промислового сектора національної економіки для загального соціально-економічного розвитку країни аргументовано необхідність підвищення ефективності управління вітчизняними промисловими підприємствами. Підкреслено, що вирішення цього завдання потребує більшої уваги до розвитку професійних компетенцій управлінського персоналу, що має здійснюватися системно і з урахуванням специфіки та ключових елементів конкурентних стратегій. Це сприятиме нарощуванню і більш ефективному використанню інтелектуального капіталу підприємства та його ресурсного потенціалу. Наголошено на важливості інноваційного чинника для формування конкурентних переваг і зростання конкурентоспроможності промислових підприємств, що потребує збільшення кількості серед них інноваційно-активних. На основі аналізу статистичних даних про інноваційну діяльність промислових підприємств Хмельницької області протягом 2002-2012 років з'ясовано, що інноваційно-активних серед них недостатньо для відчутного позитивного впливу на загальну економічну динаміку в промисловості області. Свідченням цього є дуже низька частка інноваційної продукції в загальних обсягах виручки від реалізації промислової продукції, яка за останні 10 років не перевищує 3 %. Зазначено, що аналогічна тенденція спостерігається і загалом по Україні. За результатами аналізу темпів економічної динаміки низки інноваційно-активних машинобудівних підприємств Хмельницької області зроблено висновок про недостатньо високу ефективність їх інноваційної діяльності. Висловлено припущення про те, що в основі цієї проблеми лежить невідповідність між типом та завданнями інноваційної стратегії підприємства і рівнем фахових компетенцій управлінського персоналу. Виокремлено основні недоліки систем розвитку персоналу на досліджених підприємствах. Сформовано науково-методичні підходи до побудови системи розвитку персоналу інноваційно-активного підприємства і оцінювання її ефективності. Зазначено, що ця ефективність досягається обґрунтованим вибором форм та програм розвитку персоналу з урахуванням їх здатності максимізувати доходи підприємства від реалізації інноваційної та конкурентної стратегій. На відміну від наявних, у них акцентується увага на необхідності відповідності форм і програм розвитку управлінського персоналу ключовим елементам тої інноваційної стратегії, яка вибрана підприємством для формування чи/та посилення його конкурентних переваг на цільових ринках. Зазначено, що ефективність системи розвитку персоналу забезпечується її здатністю максимізувати доходи підприємства від реалізації інноваційної та конкурентної стратегій. Запропоновані рекомендації мають універсальний характер і можуть бути застосовані для усієї сукупності інноваційно-активних промислових підприємств.

Ключові слова: конкуренція; інноваційно-активне промислове підприємство; інтелектуальний капітал; інноваційні стратегії; ефективність системи розвитку персоналу; машинобудування.

Лилия Александровна ГРЫЗОВСКАЯ

ФОРМИРОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ОЦЕНКЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ СИСТЕМ РАЗВИТИЯ ПЕРСОНАЛА ИННОВАЦИОННО-АКТИВНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

С учетом процессов глобализации и усиления конкуренции на многих сегментах рынка, повышением требований к стандартам ведения бизнеса и значимостью промышленного сектора экономики для общего социально-экономического развития страны аргументирована необходимость повышения эффективности управления отечественными промышленными предприятиями. Подчеркивается, что решения этой задачи требует большего внимания к развитию профессиональных компетенций управленческого персонала, что должно осуществляться системно и с учетом специфики и ключевых элементов конкурентных стратегий. Это будет способствовать наращиванию и более эффективному использованию интеллектуального капитала предприятия и его ресурсного потенциала. Акцентировано внимание на значимости инновационного фактора для формирования конкурентных преимуществ и роста конкурентоспособности промышленных предприятий, что требует увеличения среди них количества инновационно активных. На основе анализа статистических данных об инновационной деятельности промышленных предприятий Хмельницкой области в течение 2002-2012 годов определено, что количества инновационно-активных среди них недостаточно для существенного позитивного влияния на общую экономическую динамику промышленности области. Об этом свидетельствует очень низкий удельный вес инновационной продукции в общем объеме реализации промышленной продукции (меньше 3 % за последние 10 лет). Отмечено, что аналогичная тенденция характерна и в целом по Украине. По результатам анализа темпов экономической динамики ряда инновационно активных машиностроительных предприятий Хмельницкой области сделан вывод о недостаточной эффективности их инновационной деятельности. Высказано предположение, что в основе этой проблемы лежит несоответствие между типом и задачами инновационной стратегии предприятия и уровнем профессиональных компетенций управленческого персонала. Выделены основные недостатки систем развития персонала на исследуемых предприятиях. Сформированы научно-методические подходы к построению системы развития персонала инновационно активного предприятия и оценки ее эффективности. Отмечено, что эффективность обеспечивается обоснованным выбором форм и программ развития управленческого персонала с учетом его способности максимизировать доходы предприятия от реализации инновационной и конкурентной стратегии. В отличие от существующих, в них акцентируется внимание на необходимости соответствия форм и программ развития управленческого персонала ключевым элементам той инновационной стратегии, которая избрана предприятием для формирования и/или усиления его конкурентных преимуществ на целевых рынках. Отмечено, что эффективность системы развития персонала обеспечивается ее способностью максимизировать доходы предприятия от реализации инновационной и конкурентной стратегии. Предложенные рекомендации имеют универсальный характер и могут быть использованы для всей совокупности инновационно активных промышленных предприятий.

Ключевые слова: конкуренция; инновационно активное промышленное предприятие; интеллектуальный капитал; инновационные стратегии; эффективность системы развития персонала; машиностроение.

Lilia Oleksandrivna HRYZOVSKA

PhD Student,
Assistant of Department of Management,
Khmelnitsky National University
Instytutaska str., 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine
E-mail: lilihka791@ukr.net
Phone: +380979079165

FORMATION OF METHODOLOGICAL APPROACHES TO ASSESSING THE EFFECTIVENESS OF SYSTEMS OF STAFF DEVELOPMENT OF INNOVATION-ACTIVE INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract

Taking into consideration the processes of globalization and increased competition in many market segments, increased requirements for standards of conducting business in the global economy and the importance of the industrial sector of the economy for the overall socio-economic development it has been determined the need for improving the management of the domestic industry. It is emphasized that the solution of this problem requires greater attention to the development of professional competence of management personnel that should be done systematically and and take into consideration the key elements of competitive strategies. This will contribute to strengthening and more effective use of the intellectual capital of the enterprise and its resource potential. It has been emphasized the importance of innovation factor for creation of competitive advantages and increase of the competitiveness of industrial enterprises that requires the increasing of the number of innovative and active ones. Based on the analysis of statistical data of industrial innovation of Khmelnytsky region during 2002-2012 it has been found out that the number of innovation and active ones among them is not enough for a noticeable positive impact on the overall economic dynamics in the regional industry. A very low share of innovative products in total revenue from sales of industrial products, which over the past 10 years did not exceed 3% is the evidence of this situation. It is noted that a similar trend is occurring in the whole Ukraine. The analysis of the rate of economic dynamics of a number of innovation active machine-building enterprises of Khmelnytska oblast concluded insufficiency of the effectiveness of their innovation. We suggest that at the core of the problem is a mismatch between the type of tasks and innovative business strategy and the level of professional competence management of personnel. Author has determined the main drawbacks of staff development in the studied companies. The scientific and methodological approaches to the construction of staff development of innovation active enterprises are defined. The evaluation of its effectiveness has been done. It is noted that this efficiency is achieved by reasonable choice of forms and managerial staff development programs for its ability to maximize revenues from the sale of the enterprise innovation and competitive strategy. Unlike existing ones, it is focused on the need for compliance of forms and programs of key management personnel of the elements of that innovation strategy that is chosen now to create and / or strengthen its competitive advantage in the target markets. It is noted that the effectiveness of staff development is provided by its ability to maximize revenue from the sale of the enterprise innovation and competitive strategies. The proposed recommendations are universal and can be applied to the entire set of innovation active enterprises.

Keywords: *competition; innovation-active industrial enterprises; intellectual capital; innovation strategy; the effectiveness of staff development; engineering.*

JEL classification: M12, O32

Вступ

Сучасний стан світової економіки характеризується значним посиленням конкуренції, особливо на доволі містких і перспективних сегментах ринку. Це стосується передусім промислового сектору національної економіки, який як бюджетотвірний і такий, що робить значний внесок у загальний соціально-економічний розвиток України, найбільшою мірою перебуває під тиском транснаціональних корпорацій. Серед промислових підприємств значна роль відводиться машинобудуванню, оскільки його продукція здебільшого має виробниче призначення і використовується для оновлення і розвитку багатьох вітчизняних виробничих підприємств.

На сьогодні одним із найважливіших джерел формування конкурентних переваг кожного підприємства є фаховість управлінців. Їх здатність своєчасно і адекватно реагувати на ситуації, з якими стикається підприємство в ході свого функціонування і розвитку, ґрунтується як на практичному досвіді, так і на цілому комплексі знань про стан ринку та поведінку споживачів у відповідній сфері діяльності, що дає змогу приймати обґрунтовані управлінські рішення. Проте зростаюча мінливість середовища господарювання часто нівелює важливість попереднього досвіду практичної діяльності для прийняття ефективних управлінських рішень і виводить на перше місце здатність працівників до набуття нових знань, які формують основу нових компетенцій.

Альтернативою у багатьох випадках може бути залучення працівників, що вже володіють ключовими для реалізації стратегічних цілей підприємства компетенціями. Однак зазвичай ціна залучення таких працівників є доволі високою, водночас не завжди вони у нових умовах (новому колективі, новій сфері діяльності, новому конкурентному середовищі) можуть забезпечити досягнення бажаних результатів. Тим більше, що переважання практики зовнішнього набору фахівців є доволі суттєвим демотиватором для тих працівників підприємства, які прагнуть професійного і кар'єрного зростання.

Неоднозначність наслідків вибору тих чи інших варіантів нарощування інтелектуального потенціалу сучасних підприємств для підвищення їх здатності ефективно працювати у висококонкурентному середовищі і пояснює значний інтерес сучасних науковців до питань розвитку персоналу.

Зокрема питанням розробки методичних основ управління розвитком персоналу присвячені роботи О. Даниленко [1] А. Колота, О. Грішної, О. Герасименко [2], Е. Лібанової [3], М. Семикіної [4], С. Стрехової [5] та ін. Багато науковців підкреслюють надзвичайну важливість розвитку персоналу машинобудівних підприємств для підвищення їх конкурентоспроможності. Це розкривається у роботах О. Анісімової [6], А. Жарінової [7], О. Королева [8], І. Фрімана [9] та інших. Водночас значне коло питань організаційно-методичного характеру стосовно управління розвитком персоналу машинобудівних підприємств досліджено недостатньо.

Зокрема суттєво зростає необхідність вибору обґрунтованих рішень у питаннях розвитку персоналу для тих підприємств, які свої стратегічні цілі вибудовують на основі активної інноваційної діяльності (так званих інноваційно активних підприємств). Після підписання Україною політичної частини Угоди про асоціацію з ЄС інноваційна діяльність має стати основним джерелом формування конкурентних переваг вітчизняних машинобудівних підприємств, оскільки в протилежному випадку вони не зможуть протистояти провідним світовим виробникам технічних засобів.

Інноваційна діяльність може здійснюватись у руслі різних інноваційних стратегій, а отже – їх реалізація потребує значного комплексу знань. Резонно припустити, що недостатньо висока результативність і ефективність інноваційної діяльності вітчизняних промислових підприємств зумовлена невідповідністю між обраною інноваційною стратегією і тим комплексом компетенцій, яким володіє персонал підприємства (як фахівці функціональних служб, так і керівники різних рівнів управління). Це актуалізує проблему оцінки ефективності систем розвитку персоналу вітчизняних інноваційно-активних підприємств.

Мета статті та завдання

Отже, мета нашого дослідження – сформулювати методичні підходи до оцінки ефективності систем розвитку персоналу вітчизняних інноваційно активних машинобудівних підприємств.

Для досягнення поставленої мети необхідно:

- визначити особливості управління персоналом інноваційно активного підприємства;
- проаналізувати економічну динаміку інноваційно активних промислових підприємств одного виду економічної діяльності, порівняти їх результати із усередненими даними і зробити висновки щодо результативності інноваційної діяльності;
- з'ясувати недоліки сучасних підходів до управління розвитком персоналу інноваційно-активних підприємств і визначити основні завдання управління цим розвитком;
- розробити методичні підходи до побудови і оцінювання ефективності системи розвитку персоналу інноваційно активного промислового підприємства

Виклад основного матеріалу

Аналіз наукових публікацій стосовно стратегічного управління машинобудівними підприємствами показує, що багато дослідників звертають увагу на необхідність розвитку інноваційної складової їх ресурсного потенціалу (наприклад, А. Жарінова [7], П. Перерва, Д. Коцискі і А. Косенко [10], В. Стадник [11]). Це логічно, оскільки саме ефективна інноваційна діяльність дає змогу підприємству діяти на випередження, формуючи базу для розвитку споживчих потреб і створення нових, доволі містких сегментів ринку, а значить – забезпечуючи підтримання конкурентоспроможності у довгостроковій перспективі. Завдяки інноваційним рішенням підприємство має змогу отримати значну комерційну віддачу від реалізації інноваційних проектів і забезпечувати накопичення ресурсів для свого розширеного відтворення і розвитку. Кількість і якість таких рішень безпосередньо залежить від інтелектуального потенціалу підприємства.

Сучасні дослідники (зокрема, О. Анісімова [6], А. Жарінова [7], М. Кастельс [12], М. Семикіна [7], І. Фріман [9] та ін.) визначають проблеми нарощування і ефективного використання інтелектуального капіталу підприємства як найбільш значущі. Їх вирішення дає змогу ефективно використовувати решту ресурсів підприємства, створюючи і реалізуючи конкурентні переваги на основі інноваційних підходів до задоволення потреб споживачів. Виходячи з цього, управління людськими ресурсами інноваційно активного підприємства може бути визначено як системні, цілеспрямовані дії у вигляді комплексу планомірних взаємопов'язаних організаційно-економічних і соціальних заходів для формування, ефективного використання і розвитку інтелектуального потенціалу працівників з метою забезпечення ефективного функціонування організації. Звідси і випливає основне завдання управління розвитком персоналу інноваційно активного підприємства – вибір напрямів і програм розвитку сукупного інтелектуального потенціалу працівників і організаційно-методичне забезпечення їх реалізації в контексті стратегічних цілей підприємства.

При вирішенні цього завдання важливо спиратись на принцип економічної доцільності вкладання коштів – у залучення кращої за якістю робочої сили, її навчання, фізичне відтворення, а також створення умов для повноцінної реалізації і розвитку можливостей і здібностей кожного працівника. Тобто

зростання витрат на залучення і професійне зростання працівників для підвищення ефективності їх праці має бути чітко обґрунтованим з позицій потреб бізнесу у стратегічній і тактичній перспективі – для формування груп цільового призначення, які передбачатимуть працівників із ключовими для реалізації стратегічних цілей підприємства компетенціями. Очевидно, що на різних етапах життєвого циклу підприємства стратегічні цілі будуть відрізнятися, на чому наголошує, наприклад, О. Даниленко [1]. Однак і для утвердження на ринку (стадія народження і зростання), і для підтримання своєї життєздатності (стадія зрілості) або ж відродження після занепаду підприємство має опиратися на інновації, тобто бути інноваційно активним.

Проведений нами з цих позицій аналіз результатів діяльності інноваційно-активних машинобудівних підприємств Хмельницької області охоплював наступні аспекти: динаміку інноваційної активності підприємств і її результатів, відображених через частку інноваційної продукції у загальному обсязі промислової продукції, тип інноваційної стратегії підприємства, форми участі персоналу підприємства у програмах розвитку.

На рис. 1 наведено порівняльну динаміку інноваційної активності промислових підприємств області та її опосередкованого впливу на результуючий показник – приріст обсягів випуску промислової продукції і частку в ньому продукції інноваційної (побудовано за [13;14;15]).

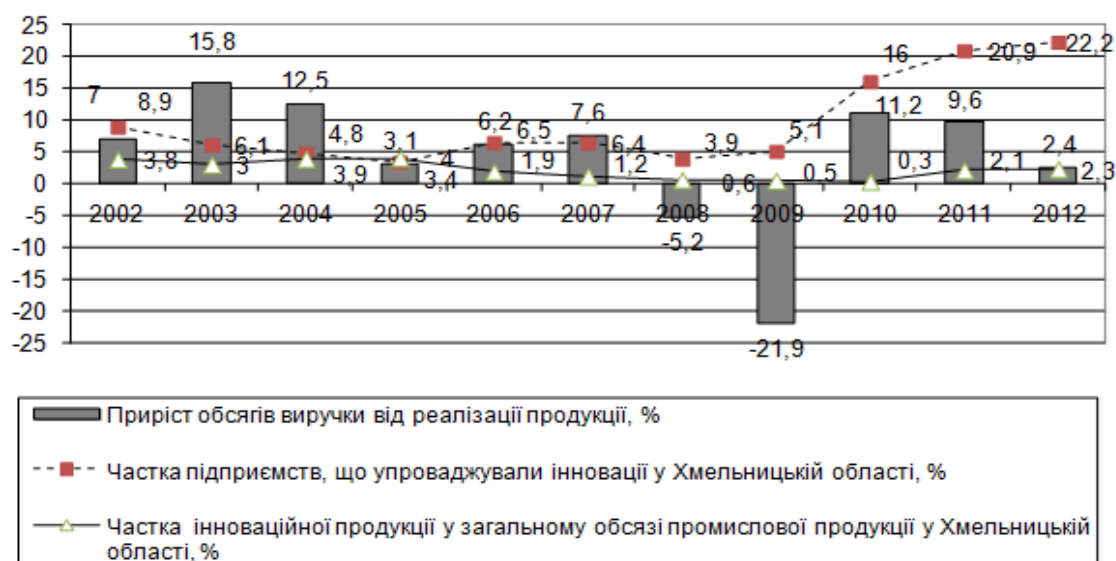


Рис. 1. Порівняльна динаміка показників інноваційної активності та її результатів на промислових підприємствах Хмельницької області

Як видно із рисунка, до 2010 р. частка інноваційно-активних підприємств у області була доволі низькою, лише у останні роки вона зростає до 16-22 %. Відповідно і частка інноваційної продукції у загальному обсязі реалізації продукції промисловості є дуже низькою – у найкращі роки вона не перевищувала 4 %. Показовим є те, що протягом 2006-2009 років частка інноваційної продукції знизилась до неприпустимого рівня – менше 1 %. Доцільно припустити, що таке нехтування інноваціями як джерелом формування конкурентних переваг підприємствами промислового сектору економіки України стало однією із вагомих причин стрімкого падіння темпів економічної динаміки вітчизняної промисловості під час світової фінансово-економічної кризи. Це підтверджується й тим, що зростання кількості інноваційно-активних підприємств у 2010-2012 роках сприяло збільшенню частки інноваційної продукції у загальному обсязі реалізації продукції промисловості з 0,3 до 2,3 %. І це вплинуло і на загальну економічну динаміку промисловості у 2010-2011 роках.

Водночас у 2012 р. економічна динаміка в промисловості уповільнилась, незважаючи на те, що частка інноваційно-активних підприємств області перевищила 22 %. Можна було б пояснити це наявністю часового лагу між упровадженням новацій та ринковим результатом. Однак ця тенденція продовжилась і у 2013 р. Тому у своїх дослідженнях ми припустили, що причиною цього є невідповідність структури інноваційної діяльності (співвідношення їх напрямів) вимогам ринку. Для підтвердження цього припущення здійснили порівняльний аналіз динаміки обсягів реалізації продукції інноваційно-активних машинобудівних підприємств порівняно із динамікою реалізації продукції машинобудування Хмельницької області загалом. У досліджуваній період у області найбільш активно впроваджували інновації ПАТ «Темп», ДП «Новатор», ДП «Красилівський агрегатний завод», ПАТ «Укрелектроапарат» та деякі інші (табл. 1, побудована за даними фінансової звітності підприємств).

Із наведених даних видно, що світова криза 2008-2009 р. відобразилась на діяльності досліджуваних підприємств різною мірою. Найбільше постраждало ПАТ «Модуль» – обсяги реалізації його продукції знизились більше, ніж на 80 %. Погіршились результати діяльності і на ПАТ «Темп» та ПАТ «Укрелектроапарат» – у 2009 р. обсяги реалізації продукції на цих підприємствах склали відповідно 77,3 і 44,9 % від 2008 року. У цьому ж році по машинобудуванню загалом індекс обсягів реалізації склав 59 %.

Таблиця 1. Динаміка індексів реалізації продукції інноваційно-активних машинобудівних підприємств та машинобудування Хмельницької області

Підприємство	Темпи зростання обсягів виручки від реалізації продукції, %					
	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.
ПАТ «Укрелектроапарат»	137,21	121,52	44,87	136,81	104,88	99,50
ДП «Новатор»	123,37	113,97	105,82	127,60	142,10	113,21
ПАТ «Темп»	96,56	208,10	77,29	235,99	113,95	117,19
ДП «Красилівський агрегатний завод»	98,65	151,05	126,64	79,43	101,48	145,99
ПАТ «Модуль»	506,75	365,51	20,91	62,07	145,49	66,86
ТОВ «НПП Спецтехобладнання»	130,3	97,5	104,1	109,7	108,5	105,6
Загалом по машинобудуванню Хмельницької області	121,6	104,2	59	114,8	111,3	100,9

Тобто вказані підприємства не змогли зберегти позитивну динаміку під час світової кризи, незважаючи на те, що були інноваційно активними. Інші ж показали кращу здатність протистояти негативному впливу економічної кризи. Так ДП «Красилівський агрегатний завод», ДП «Новатор», а також ТОВ «НПП Спецтехобладнання» у 2009 році навіть демонстрували зростання обсягів реалізації продукції (індекси більше 100 %).

Така відмінність у результатах інноваційної активності обраної сукупності підприємств потребує глибшого дослідження змісту та стратегії їх інноваційної діяльності. Так ДП «Красилівський агрегатний завод» і ДП «Новатор» вдаються протягом тривалого періоду до активної наступальної інноваційної стратегії, розвиваючи асортимент створеної власними конструкторськими відділами продукції, ПАТ «Модуль» використало нішеву залежну стратегію, освоївши разом із партнерами по технологічному ланцюжку випуск продукції для будівельної галузі. А ця галузь у всьому світі мала найбільші проблеми саме у 2009 р. Керівництво ПАТ «Укрелектроапарат» обрало стратегію розвитку ринку, спираючись на інноваційну монополію свого основного продукту – трансформаторів нового покоління. На 2009 рік було укладено договір на постачання продукції, однак його не змогли виконати через складнощі із отриманням кредиту для фінансування замовлених обсягів виробництва. Аналогічної стратегії дотримується і ТОВ «НПП Спецтехобладнання», однак їх замовлення не переглядалися. Обсяги виробництва і реалізації продукції ПАТ «Темп» знизились також не з власної вини, а через труднощі замовника, який вимушено переніс термін виконання договору на постачання через власні фінансові негаразди. А оскільки обсяг договору від одного замовника сягав 50 млн грн, то його тимчасове призупинення і зумовило значне падіння обсягу реалізації усієї продукції. Реалізація цього інноваційного проекту стала новим напрямом розвитку ПАТ «Темп». І у 2010 р. обсяги виручки від реалізації продукції зросли майже у 2,34 раза, індекси зростання їх у 2011-2012 р. перевищили 110 %.

Тобто погіршення економічної динаміки зазначених підприємств сталось не через втрату конкурентоспроможності їх продукції, а через проблеми макроекономічного характеру. І, як видно із табл. 1, ПАТ «Темп» і ПАТ «Укрелектроапарат» відновили втрачені через кризу ринкові можливості вже у 2010 році, а ПАТ «Модуль» – у 2011 р.

Аналізуючи загалом результати діяльності інноваційно-активних підприємств області, бачимо, що вони у переважній більшості орієнтуються на продуктові інновації (запуск у виробництво власних розробок чи придбаних за ліцензією), що позитивно впливає на економічну динаміку. Однак можна припустити, що результати могли би бути кращими, якби кваліфікована робота працівників конструкторських і технологічних відділів підкріплювалась не менш кваліфікованою роботою маркетологів, юристів, логістів, лінійних менеджерів середніх та низових ланок управління. Стрімкі зміни ринкового середовища потребують такого ж швидкого реагування на зміни у поведінці і пріоритетах цільових груп споживачів, використання нових методів роботи з ними. Водночас дослідження інструментального наповнення роботи відповідних управлінців на вказаній групі підприємств показав, що ними фактично не використовуються (або ж використовуються фрагментарно) такі сучасні технології управління як CRM, BSC, TQM, проектно-орієнтований менеджмент тощо. Надається перевага функціональному, а не процесному підходу в управлінні, практично відсутні інтегровані інформаційні системи, майже не використовуються системи підтримки прийняття рішень.

Однак ефективність управління в сучасних умовах (а особливо на інноваційно-активних підприємствах) не може бути забезпечена на основі старих схем та підходів до прийняття і реалізації рішень. Тому працівники функціональних служб і відділів мають постійно оновлювати свої знання, оволодівати новими методами і прийомами управління, розвивати свою професійну компетентність. І це неможливо здійснювати лише на основі саморозвитку – робота має вестись планомірно і відповідно до стратегічних цілей підприємства.

Поза тим, аналіз змісту і напрямів діяльності служб по роботі із кадрами на досліджуваних підприємствах показав, що планування розвитку персоналу здійснюється на них здебільшого за традиційною схемою – підвищення кваліфікації в межах підприємства один раз на 5 років, а також періодичною атестацією, яка часто має суто формальний характер. До того ж – підвищення кваліфікації майже не прив'язується до вирішення завдань інноваційного характеру. Цим підприємства мінімізують свої витрати на розвиток персоналу, перекладаючи їх на своїх співробітників та вимагаючи від них відповідних знань. Однак це не забезпечує системності і цілеспрямованості в управлінні розвитком персоналу, не забезпечує відповідності програм розвитку персоналу характеру інноваційної стратегії.

Для інноваційно-активного підприємства необхідно, щоб програми розвитку персоналу забезпечували зростання продуктивної ініціативності учасників програм розвитку, зокрема – у ініціюванні та доведенні до стадії комерціалізації перспективних з погляду економічних результатів інноваційних проєктів та завдань. Такі програми розвитку можуть реалізовуватись у двох організаційних формах:

- цільове навчання окремих працівників новим компетенціям, що є ключовими для реалізації стратегії діяльності підприємства – як за рахунок підприємства, так і за власний рахунок працівника (чи з частковим відшкодуванням витрачених для цього коштів);
- підвищення кваліфікації працівників у своїй сфері діяльності для підвищення їх професіоналізму (групове або індивідуальне навчання – у вигляді стажування чи проходження курсів підвищення кваліфікації).

Кожна із цих форм розвитку персоналу потребує певних витрат, які, як показує практика, підприємство виділяє в межах 3 % від фонду оплати праці. Важливо, щоб ці витрати дійсно приносили позитивні результати – як з позицій їх результативності, так і з позицій ефективності. Останнє означає, що витрати на реалізацію програм розвитку персоналу мають забезпечувати більшу віддачу, аніж у разі, якщо б така програма була іншою. І ця віддача має оцінюватись через додаткові доходи, отримані підприємством від діяльності людей, що здобули нові знання у ході реалізації програми розвитку.

Отже, для оцінки ефективності системи розвитку персоналу інноваційно-активного підприємства необхідно здійснити наступне:

1. Виходячи із результатів стратегічного аналізу стану ринку та інноваційного потенціалу підприємства визначити його базову і конкурентну стратегії.
2. Сформулювати стратегічні цілі підприємства через обґрунтовану сукупність показників його діяльності у кількісному (переважно) та якісному (як важливе доповнення) вимірі та сформувати стратегічну карту досягнення визначених цілей.
3. Виділити у сукупності стратегічних цілей ті, що потребують для їх досягнення реалізації інноваційної стратегії та обрати відповідний її тип.
4. Скласти карту необхідних компетенцій функціональних служб для успішної реалізації обраної інноваційної стратегії.
5. Розробити процедуру атестації працівників підприємства для визначення потреб у підвищенні кваліфікації чи перепідготовці для набуття ними комплексу необхідних компетенцій.
6. Прийняти рішення щодо вибору форм розвитку компетенцій персоналу у руслі обраної інноваційної стратегії.
7. Визначити фінансові потреби підприємства для реалізації програми розвитку персоналу за можливими альтернативами.
8. Співвіднести величину фінансових витрат на розвиток персоналу з очікуваними результатами від реалізації інноваційної стратегії через величину відповідних грошових потоків протягом періоду стратегічного планування. Це дає змогу оцінити потенційний економічний ефект від реалізації різних форм розвитку персоналу і обрати найкращий варіант з позицій економічної доцільності.

Останній крок має бути використано і для оцінки ефективності системи розвитку персоналу, яка ґрунтуватиметься на фактичних результатах діяльності підприємства протягом планованого періоду.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, в результаті порівняльного аналізу інноваційної активності та економічної динаміки вітчизняних промислових підприємств з'ясовано, що інноваційно активні підприємства мають більший потенціал конкурентоспроможності, оскільки здатні краще протистояти загрозам зовнішнього середовища. Водночас зроблено висновок про те, що ефективність їх інноваційної діяльності могла би

бути вищою, якби підприємство краще працювало з цільовими ринками. Висловлено припущення про те, що в основі цієї проблеми лежить невідповідність між типом та завданнями інноваційної стратегії підприємства і рівнем компетенцій персоналу. Виокремлено основні недоліки систем розвитку персоналу на досліджених підприємствах та сформовано науково-методичні підходи до побудови системи розвитку персоналу інноваційно активного підприємства і оцінювання її ефективності. Апробація цієї методики на діючих підприємствах з метою оцінки її практичної цінності і має стати предметом наступних досліджень

Список літератури

1. Даниленко, О. А. Урахування стадії «життєвого циклу» розвитку організації в системі управління персоналом [Текст] / О. А. Даниленко // *Актуальні проблеми економіки*. – 2012. – № 5. – С. 118-123.
2. Людський розвиток в Україні: інноваційний вибір / [колективна монографія]; за ред. Е. М. Лібанової. – К. : Ін-т демографії та соціальних досліджень НАН України, 2008. – 316 с.
3. Семикіна, М. В. Інноваційна праця в конкурентному середовищі: загальна методологія, мотиваційні основи регулювання: моногр. [Текст] / М. В. Семикіна, Л. А. Коваль. – Кіровоград : «Степ», 2002. – 212 с.
4. Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку [Текст] : монографія / [А. М. Колот, О. А. Грішнова, О. О. Герасименко та ін.]. За наук. ред. д-ра екон. наук, проф. А. М. Колота. – К. : КНЕУ, 2010. – 348 с.
5. Стрехова, С. В. Взаємозв'язок і взаємообумовленість елементів системи управління персоналом [Текст] / С. В. Стрехова // *Актуальні проблеми економіки*. – 2012. – № 5. – С. 225-233.
6. Анисимова, О. Н. Управление развитием интеллектуального потенциала в процессе адаптации промышленных предприятий к мировому рынку [Текст] / О. Н. Анисимова // *Проблемы экономики*. – 2012. – № 1. – С. 60.
7. Жарінова, А. Г. Розвиток інтелектуальних здібностей персоналу як основа стратегічної орієнтації на посилення конкурентних переваг підприємства [Текст] / А. Г. Жарінова // *Актуальні проблеми економіки*. – 2012. – № 5. – С. 38-46.
8. Королев, О. П. Человеческий капитал в системе конкурентных преимуществ промышленной организации / О. Королев, М. Янцов // *Управление персоналом*. – 2007. – № 8 (162). – С. 81-83.
9. Фріман, І. М. Управління інвестиціями в розвиток людського капіталу як фактор підвищення конкурентоспроможності промислового підприємства / І. М. Фріман, К. Ф. Ковальчук // *Проблеми економіки*. – 2011. – № 3. – С. 71-74.
10. Перерва, П. Г. Стратегічне управління виробничим потенціалом і підвищення конкурентоспроможності підприємства [Текст] / Д. Коциски, П. Г. Перерва, А. П. Косенко // *Вісник Національного технічного університету «ХПІ»*. – Х. : НТУ «ХПІ». – 2010. – Випуск 62. – С. 137-142.
11. Стадник, В. В. Системне забезпечення мотивації інноваційного розвитку підприємницьких структур: моногр. [Текст] – Хмельницький: ХНУ, 2009. – 272 с.
12. Кастельс, М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура [Текст] / М. Кастельс: пер. с англ. ; под науч. ред. О. И. Шкаратана. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
13. Головне управління статистики Хмельницької області. Впровадження інновацій на промислових підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.statbrd.ic.km.ua/ukr/statinf/perelik2012.htm#ni> (дата звернення 28. 04. 2013 р.).
14. Державний комітет статистики України. Індекси промислової продукції (2002-2010 рр.) [Електронний ресурс] / Режим доступу; http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/ipv2006_u.html (Дата обращения 24. 12. 2011 р.).
15. Державний комітет статистики України. Індекси промислової продукції (2010-2012 рр.) [Електронний ресурс] / Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ricu/ipv2006u.html (Дата обращения 20.01.2014 р.).

References

1. Danilenko, O. O. (2012). Taking into account the stage of " life cycle" of the organization in the management of staff. *Actual problems of economy*, 5, 118-123.
2. Libanova, E. M. (2008). *Human Development in Ukraine : an innovative choice*. Kyiv : Institute for Demography and Social Studies of NAS of Ukraine.
3. Semykina, M. V. (2002). *Innovative work in a competitive environment : general methodology motivational bases of regulation*. Kirovograd : "Step".
4. Kolot, A. M. (2010). *Socialization of relations at work in the context of sustainable development*. Kyiv: MBK.
5. Strehova, S. V. (2012). *Interconnection and interdependence of the elements of HR*. *Actual problems of economy*, 5, 225-233.

-
6. Anisimova, O. N. (2012). *Managing the development of intellectual potential in the process of adapting industry to the global market. Problems of economy*, 1, 60.
 7. Zharinova, A. G. (2012). *Development of intellectual abilities of the staff as a basis for strategic orientation towards strengthening the competitive advantage. Actual problems of economy*, 5, 38-46.
 8. Korolev, O. P. (2007). *Human capital in the system of competitive advantages of the industrial organization*, 8(162), 81-83.
 9. Freeman, I. M., & Kovalchuk, K. F. (2011). *Managing investments in human capital as a factor in increasing the competitiveness of industrial enterprises. Problems of Economics*, 3, 71-74.
 10. Pererva, P. G., & Kotsysky, D. (2010). *Strategic management production capacity and competitiveness of the enterprise. Proceedings of the National Technical University " KPI "*, 62, 137-142.
 11. Stadnyk, V. V. (2009). *System providing motivation innovative development of business organizations. Khmelnytsky : KNU*.
 12. Castells, M. (2000). *The Information Age: Economy, Society and Culture. Moscow: GU VSHE*.
 13. Department of Statistics, Khmelnytsky region. *Innovating in industrial enterprises*. Retrieved April 15, 2014, from <http://www.statbrd.ic.km.ua/ukr/statinf/perelik2012.htm>.
 14. State Statistics Committee of Ukraine. *Indices of industrial production (2002-2010)*. Retrieved April 15, 2014, from http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ric_u/ipv2006_u.html.
 15. State Statistics Committee of Ukraine. *Indices of industrial production (2010-2012)*. Retrieved April 15, 2014, from [http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm_ric / prm. ricu/ipv2006u.html](http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2007/pr/prm_ric/prm_ricu/ipv2006u.html).

Стаття надійшла до редакції 28.03.2014 р.

Оксана Ярославівна ГУГУЛ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та туризму,
Тернопільський національний економічний університет
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46000, Україна

ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ ТЕОРЕТИЧНОЇ МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

Гугул, О. Я. Проблеми формування теоретичної моделі управління розвитком персоналу підприємства [Текст] / Оксана Ярославівна Гугул // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2014. – Том 15. – № 3. – С. 21-29. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Розкрито сутність теоретичної моделі управління розвитком персоналу та особливості його категоризації на внутрішньому ринку. Проаналізовано систему вдосконалення управління розвитком персоналу з використанням рівнів продуктивності праці для національних підприємств (зокрема підприємств спиртової галузі). Показано співвідношення ступенів продуктивності до фактичних показників підприємств через коливальні тенденції змін планового та нормативного рівнів, розроблено стратегію управління розвитком персоналу і визначено рівень результативності праці персоналу через дотримання основних виробничих принципів. Здійснено дослідження національних підприємств на мікрорівні у сфері окремої галузі з використанням консалтингу та додаткових методів управління персоналом. Визначено комплексну вагому оцінку людських ресурсів через залучення внутрішніх інтелектуальних здібностей та набутих навичок особистості. Розкрито необхідність подальшого вивчення рівнів продуктивності праці у форматі вітчизняних підприємств. Досліджено зміни ступенів фактичної продуктивності національних підприємств з урахуванням додаткового продукту праці. Також запропоновано інформаційно-ресурсну модель підсистеми управління організаційними процесами розвитку персоналу підприємств спиртової галузі регіону. Сформульовано висновок щодо методики ідентифікації станів продуктивності праці та розв'язання завдань управління розвитком персоналу національних підприємств.

Ключові слова: персонал; рівні продуктивності праці; теоретично-досяжна продуктивність; нормативна продуктивність; планова продуктивність; фактична продуктивність; стратегія управління.

Оксана Ярославовна ГУГУЛ

ПРОБЛЕМЫ ФОРМИРОВАНИЯ ТЕОРЕТИЧЕСКОЙ МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПЕРСОНАЛА ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Раскрыты сущность теоретической модели управления развитием персонала и особенности его категоризации на внутреннем рынке. Проанализирована система совершенствования управления развитием персонала с использованием уровней производительности труда для национальных предприятий (в частности предприятий спиртовой отрасли). Показано соотношение степеней производительности к фактическим показателям предприятий через колебательные тенденции изменений планового и нормативного уровней, разработана стратегия управления развитием персонала и определен уровень результативности труда персонала через соблюдение основных производственных принципов. Проведено исследование национальных предприятий на микроуровне в сфере отдельной отрасли с использованием консалтинга и дополнительных методов управления персоналом. Определена комплексная весомая оценка человеческих ресурсов путем привлечения внутренних интеллектуальных способностей и приобретенных навыков личности. Раскрыта необходимость дальнейшего изучения уровней производительности труда в формате отечественных предприятий. Исследованы изменения степеней фактической производительности национальных предприятий с учетом дополнительного

© Оксана Ярославівна Гугул, 2014

продукта труда. Также представлена информационно-ресурсная модель подсистемы управления организационными процессами развития персонала предприятий спиртовой отрасли региона. Сформулирован вывод относительно методики идентификации состояний производительности труда и решения задач управления развитием персонала национальных предприятий.

Ключевые слова: персонал; уровни производительности труда; теоретически достижимая производительность; нормативная производительность; плановая производительность; фактическая производительность; стратегия управления.

Oksana Yaroslavovna HUHUL

PhD in Economics,
Associate Professor of International Business and Tourism,
Ternopil National Economic University,
st. Lvivska 11, Ternopil, 46000, Ukraine

PROBLEMS OF FORMATION THE THEORETICAL MODEL MANAGEMENT STAFF DEVELOPMENT COMPANY

Abstract

The essence of theoretical models of development management staff categorization and characteristics of its domestic market. The system of improving the management of personnel development with the use of productivity levels for domestic enterprises (including enterprises alcohol industry). Shown ratio levels of performance with actual performance of enterprises through planned oscillatory trends and regulatory levels, developed strategy development management personnel and determined the level of performance of staff through to the basic production principles. Research of domestic enterprises at the micro level in a particular industry using konsal'tynu and additional management personnel. Definitely a comprehensive assessment of significant human resources through the involvement of internal mental abilities and acquired skills of the individual. Reveals the need for further study of productivity levels in the form of domestic enterprises. The changes of degrees of actual productivity of domestic enterprises in view of the surplus product of labor. Also presented information - resource management subsystem model organizational processes of staff development enterprises alcohol industry in the region. Formulated an opinion on the methods of identification of states of productivity and problem solving development management personnel of national enterprises.

Keywords: staff; productivity levels; theoretically achievable performance; regulatory performance; scheduled performance; actual performance; management strategy.

JEL classification: M120

Вступ

Сучасні умови господарювання та розвиток економічних процесів вносять зміни в організаційно-виробничу структуру підприємств, способи управління персоналом та стандарти мислення керівництва. Завдяки правильно залученим методам управління людьми керівники мають змогу безупинно виводити власні господарюючі суб'єкти на вищі та змінні рівні виробництва з використанням інноваційних методів у сфері менеджменту. Через систему рівнів продуктивності та ступенів суб'єктивних явищ управління (зокрема оцінки якості роботи працівників) основний сектор підприємства формує реальний механізм взаємодії ефективних принципів персоналу. Рівень удосконалення управління розвитком персоналу змінюється з удосконаленням самого виробництва. Отож, керівництво повинне правильно визначати особливості поведінки підлеглих та використовувати позитивні умови адаптації.

Система теоретично досяжного, результативного, планового та нормативного рівня продуктивності та тенденцій їхніх змін залежить винятково від чітко сформованого апарату людських навичок та професійних якостей. Через традиційні методи навчання персоналу досягається регулятивна норма показника продуктивності праці персоналу на підприємствах України.

Дослідженням та вивченням основних теоретичних моделей управління розвитком персоналу підприємств займалися такі видатні вчені, як О. А. Грішнова, Г. В. Дмитрієв, І. В. Журавльов, А. Я. Кібанов, А. М. Колот, Е. М. Лібанова, Д. П. Мельничук, Г. В. Назарова, І. Л. Петрова, В. А. Савченко, М. В. Семикіна, Ю. Г. Одегов та ін. У зв'язку з цим теорія містить різні погляди фахівців щодо сутності, змісту та структури розвитку персоналу, що і викликає постійні глобальні дискусії на рівні виробничих підприємств національного та міжнародного простору. Водночас слід зазначити, що проблеми

формування теоретичних моделей управління персоналом перебувають на стадії вивчення, аналізу та становлення.

Мета та завдання статті

Метою статті є аналіз теоретичної моделі управління розвитком персоналу та класифікація чинників впливу на цей процес задля підвищення ефективності функціонування підприємств (зокрема спиртової галузі).

Відповідно до мети дослідження потребують вирішення такі завдання:

- розробити стратегію управління розвитком персоналу для вітчизняних підприємств спиртової галузі;
- визначити рівні продуктивності праці для національних підприємств;
- показати співвідношення ступенів продуктивності до фактичних показників підприємства.

Виклад основного матеріалу

Підприємство має різний ступінь свободи у виборі методики техніко-економічного і соціального обґрунтування управлінських рішень, показників і критеріїв щодо можливості реалізації альтернативних варіантів управління розвитком персоналу. Обґрунтування та використання того чи іншого критерію визначає і підхід до вибору показників, які використовуються при аналізі і прийнятті рішень. Традиційна оцінка полягає в тому, що для всіх осіб вона повинна бути виконана за однаковою методикою і відображати повну інформацію індивідуальних характеристик. Управління персоналом організації спирається не лише на закони та закономірності, які вивчаються різноманітними науками, що пов'язані з управлінням (теорія управління, економічна кібернетика), але і на закономірності, притаманні лише певному процесові.

Припустимий ступінь деякої суб'єктивності в оцінці якості роботи працівника певною мірою залежить від середовища, в якому він живе, і від особистих взаємовідносин з його безпосереднім керівництвом. Ці відносини мають здебільшого суб'єктивну основу [9, с.172]. Зв'язок між якістю роботи та індивідуальними взаємовідносинами означає, що, застосовуючи систему оцінки персоналу, підприємство вимушене знати не лише його потенційні можливості, але і досягнуті ним практичні результати, особливо якщо йдеться про робочі місця, які є основними щодо створення доданої вартості на підприємстві.

На практиці оцінка результативності праці персоналу підприємств спиртової галузі буде ефективною при дотриманні таких принципів:

- встановлення чітких стандартів підприємства щодо результативності праці для кожної посади і критеріїв її оцінки;
- вироблення процедури проведення оцінки результативності праці (коли, як часто і хто проводить оцінку, методи оцінки);
- подання повної і достовірної інформації про результати роботи працівника;
- прийняття рішення за результатами оцінки та її документування.

Необхідний рівень удосконалення управління розвитком персоналу змінюється з удосконаленням виробництва. Підвищення продуктивності праці здійснюють шляхом інвестицій у нове обладнання, яке підвищує потенціал підприємства та вкладенням капіталу в підготовку персоналу, створення резерву кадрів, упровадження нових принципів організації праці, що підвищує фактичний рівень продуктивності (рис. 1).

Для вироблення заходів управління та знаходження раціонального співвідношення між необхідним розвитком персоналу до обґрунтованого рівня фактичної продуктивності з урахуванням наявного рівня розрахункової теоретично досяжної продуктивності виникає завдання побудови моделі управління розвитком персоналу.

Ефективність розв'язання цього завдання в управлінні визначається функціональними можливостями відділу управління персоналом підприємств спиртової галузі регіону, який ухвалює рішення щодо спостереження за процесом розвитку персоналу в цільовому просторі продуктивності та керуваності ним. При класичному підході інтелектуальні завдання аналізу і синтезу управління розвитком продуктивності персоналу вирішує керівник з власною базою знань, яка містить дані лише про минулий стан персоналу [2, с. 17]. Обмеженість класичного підходу полягає у тому, що в його основу покладено концепцію, у якій формування мети і стратегія управління розвитком не знаходять свого відображення в явному вигляді у структурі ефективності використання персоналу підприємств спиртової галузі регіону. Вибір альтернатив при формуванні гіпотез для ухвалення рішень здійснюють з огляду на стратегію доцільної поведінки щодо розвитку персоналу при апріорі обмеженій інформації щодо дії збурюючих зовнішніх чинників, які вносять невизначеність [7, с. 459].

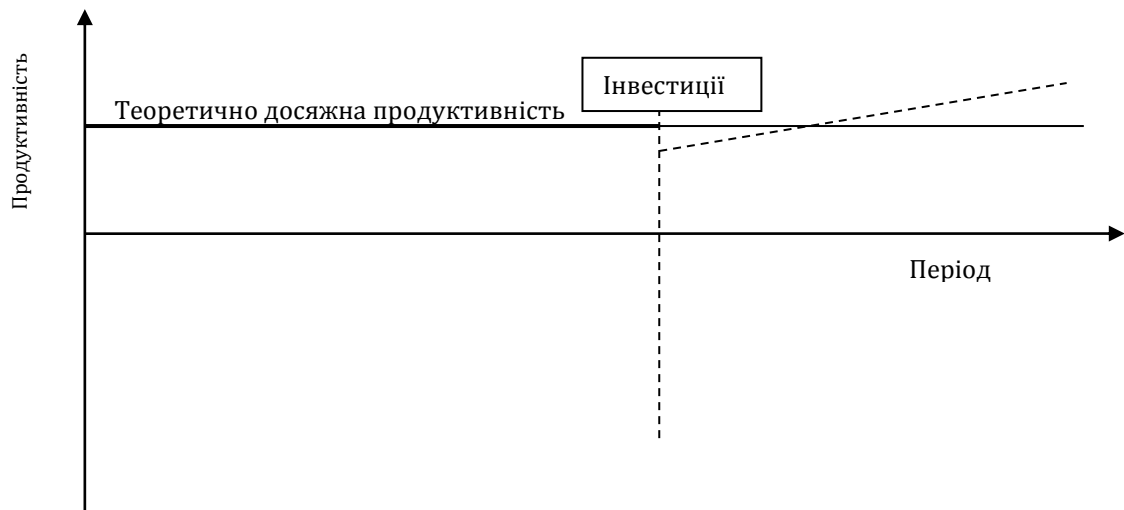


Рис. 1. Розрахункова теоретично досяжна продуктивність*

* Розроблено автором.

Отже, керівники підприємств спиртової галузі регіону формують оцінку стану ефективності управління персоналом в інформаційному просторі узагальнених результатів без прогнозування динамічної ситуації, а реальний простір станів зміни продуктивності не розглядається.

Формування стратегічних дій щодо розвитку персоналу на основі невизначених даних призводить до того, що за наявності динаміки процесу руху персоналу в системі підприємств спиртової галузі регіону порушується локальний баланс його трудових ресурсів. Отже, зростання складності об'єктів управління персоналом у процесі його розвитку перевищує межу можливостей керівника, тому вимагає принципово нових підходів, які б уможливили адекватний синтез різноманітності рівнів розвитку персоналу як об'єкта високого ступеня складності, аж до введення в систему вироблення і прийняття рішень з питань прогнозування – планування розвитку продуктивності персоналу зовнішніх інтелектуальних елементів [4, с. 47]. Звідси випливає, що показники продуктивності, які визначають якість процесу управління розвитком персоналу, необхідно формалізувати з таким розрахунком, щоб відсутні, але необхідні показники рівнів продуктивності можна було обґрунтовано передбачати.

Для розроблення моделі управління розвитком персоналу підприємств спиртової галузі регіону обираємо системний інформаційно-ресурсний підхід, який дозволяє вирішувати завдання прогнозування і планування раціональних керівних впливів у підсистемі управління розвитком персоналу на основі інформації про структуру і параметри рівнів продуктивності. Під раціональним управлінням розуміємо інтелектуальний процес ухвалення рішень на основі оцінки динамічних ситуацій, що прогножуються на основі моделі та дозволяють здійснювати керівний вплив на об'єкт, який призводить до зміни траєкторії стану його фактичної продуктивності відповідно до мети [3, с. 78].

Для успішного управління процесом відповідно до обраної мети та стратегії, при наявних обмежених можливостях персоналу управління, необхідно мати набір даних про параметри розвитку об'єкта управління, їх перетворення і взаємовплив, траєкторії допустимих станів [5, с.278].

У запропонованому підході, на основі побудови інформаційно-ресурсної моделі підсистеми управління організаційними процесами розвитку персоналу підприємств спиртової галузі регіону, при формуванні процедури ухвалення цільового рішення використовують інформаційну оцінку ситуації динамічного стану об'єкта управління щодо становища в цільовій сфері продуктивності та оцінку зміни траєкторії внаслідок чинників впливу, через їх статистичні характеристики, які є індикаторами в завданні управління розвитком персоналу для досягнення певного рівня фактичної продуктивності.

Інформаційно-ресурсна концепція синтезу методу управління використовує класичні макроекономічні моделі, сучасні теорії управління, математичні методи, методи статистичної теорії ухвалення рішень, які в сукупності є основою для створення процедури і методики управління розвитком персоналу підприємств спиртової галузі регіону. При цьому враховують траєкторію балансу фінансових і трудових ресурсів при формуванні процедур ухвалення рішень щодо способу досягнення цільової області, враховуючи початковий стан, обмеження на швидкість трансформації ресурсів, їх достатність і доступність для досягнення мети.

Вирішення проблемного завдання аналізу і оцінки ситуації повинно мати структуру кількісних даних та базуватися на адекватних алгоритмах обробки і формування зображень динамічної ситуації, які відповідають меті. При цьому враховуються витрати ресурсів для досягнення мети і забезпечення структурної і параметричної стійкості при дії чинників керівних впливів і ресурсних конфліктів у системі

управління. Вибір альтернатив при формуванні гіпотез для ухвалення рішень відбувається на основі процедур квантифікації рівнів стану продуктивності персоналу, оцінки тенденції зміни значень фіксованих дискретних рівнів продуктивності при прогнозуванні ситуації, яка відповідає стратегії ефективної діяльності.

Синтез інформаційно-інтелектуальної підсистеми управління розвитком персоналу підприємств спиртової галузі регіону, яка виконує функцію зворотного зв'язку між запланованим і фактичним станом продуктивності, базується на впорядкованій базі знань, яка містить такі інформаційно орієнтовані моделі:

- простору із заданими параметрами початкового стану - фактичної продуктивності та нормативної продуктивності;
- цільової області – означеної рівнем розрахункової теоретично досяжної продуктивності;
- траєкторії зміни і алгоритмів оцінки параметрів впливу на динамічний стан рівнів продуктивності;
- прогнозовані значення динамічної ситуації, які ранжуються згідно з альтернативними станами, враховуючи процедуру класифікації ієрархій рівнів продуктивності.

Моделі управління розвитком персоналу подають у просторі станів динаміки продуктивності. Відповідно до обраної мети управління, спрямованої на підвищення результативної продуктивності, визначають заходи, що забезпечують зміну траєкторії руху фактичної продуктивності з початкового стану в цільовий для досягнення запланованих значень в околі теоретично досяжної продуктивності.

Граничні умови в координатах рівня продуктивності задаються через параметри мети, а термін досягнення цільового стану і ширина коридору для оцінки швидкості зміни якості персоналу при вибраній стратегії досягнення мети визначаються вибором способу розв'язання цільового завдання проблемної ситуації [5, с. 256]. Структурна модель вибору пріоритетів досягнення мети управління розвитком персоналу визначається шляхом формування бази знань за результатами спостережень при заданих критеріях якості управління.

Необхідною умовою процедури успішної побудови моделі управління розвитком персоналу підприємств спиртової галузі регіону будуть інформаційні аспекти вирішення проблеми постановки цільової задачі, які пропонуємо реалізувати таким чином:

- формалізація опису структури дискретних рівнів продуктивності та їх взаємозв'язків;
- обґрунтування вибору дискретних рівнів продуктивності як елементів підсистеми управління персоналом в межах логічно правильних теорій;
- складання рівняння балансу рівнів продуктивності і динаміки їх зміни;
- визначення зв'язку між параметрами зміни продуктивності ресурсів і параметрами розвитку об'єкта управління.
- При цьому необхідно визначити кількісні параметри опису розмитих, некоректних подій, що виникають за рахунок неадекватності подання даних щодо рівнів продуктивності в межах математичних теорій. Для графічного і математичного опису елементів моделі управління необхідно встановити:
- ідентифікацію процесів перетворення якості людських ресурсів щодо підвищення продуктивності через їх ієрархічні рівні об'єкта управління;
- математичні моделі знаходження рівнів продуктивності персоналу;
- алгоритми оцінки характеристик вірогідності і статистик траєкторій (спостережуваних, еталонних, прогнозних рівнів продуктивності);
- вибір еталонного коридору і його меж у процесі руху до мети.

Побудова моделі для процедури розв'язання проблемних завдань управління розвитком персоналу підприємств спиртової галузі регіону дозволить формувати рішення в ігровому діалоговому режимі шляхом взаємодії бази знань експерта з інформаційною системою управління персоналом за наявності повноваження на стратегію вирішення конфлікту між продуктивністю і вартістю її підвищення [6, с.82]. Використання моделі забезпечить можливість з безлічі часткових критеріїв сформувані один вимірний, скалярний. При цьому, мета формалізується на безлічі значень обмежених цілеформуальною структурою діяльності організацій підприємств спиртової галузі регіону, які використовують критерії, що не формалізуються (якість, корисність, витрати, ступінь відповідальності, імовірність потрапити до зони ризику, страх не виконати завдання), а рутинні процеси аналізу і синтезу планування ергатичної цілеспрямованої виробничої системи реалізують за допомогою комп'ютерного інформаційного забезпечення.

Беручи до уваги, що ні теоретичний аналіз, ні розрахунки при розвитку складних організаційних структур, якими є підприємства спиртової галузі регіону, неможливі без знання відповідних чинників їх впливу, вважаємо, що з цього випливає, що планування динаміки управління розвитком персоналу значною мірою залежить від формалізації мети і можливості кількісно виразити результати її наближення до мети у вимірному просторі.

Насамперед постає питання визначення основних показників управління розвитком персоналу організації. Серед них основними є індикатори загальної продуктивності організації (П), продуктивності праці (П_{пр}). Для побудови моделі управління значення функціональних операторів управління продуктивністю персоналу організації подають у вигляді перетворення (вхід-вихід).

Оскільки найважливішим ресурсом для кожної організації підприємств спиртової галузі є людський чинник, то одним з основних показників ефективності менеджменту персоналу слід вважати показник продуктивності трудових ресурсів (П_{тр}).

Для встановлення можливості виконання потрібних вимог щодо розвитку персоналу використовують виробничу функцію, яка характеризує теоретично досяжні значення ідеалізованих показників граничних результатів продуктивності, що відповідають деякій, наперед математично сформульованій, залежності S, яка пов'язує кількість робітників N, значення капіталу K, які визначають результативну кількість виробленої продукції та відповідно - ефективність діяльності організації [8, с.110].

Для дослідження впливу розвитку персоналу підприємств спиртової галузі регіону на продуктивність та, відповідно, загальну ефективність, припускаємо, що величина капіталу не змінюється. При цьому можна розрахувати теоретично досяжну продуктивність персоналу П_р, проте розрахункова теоретично досяжна продуктивність не містить інформації про резерви продуктивності, якими можна управляти шляхом розвитку персоналу, а також невідомий вектор розвитку як цілеорієнтир напряму, який забезпечить досягнення стратегічної мети - зростання результативної продуктивності [1, с.110]. Для вирішення проблеми вибору мети управління розвитком персоналу та знаходження допустимих варіацій продуктивності на множині їх значень існує метод розбиття множини на ряд підмножин. При управлінні розвитком персоналу на множині значень продуктивності виокремлюємо три рівні:

1. Теоретично досяжний (розрахунковий) (це рівень продуктивності, який може бути досягнутий за умови залучення усіх резервів і можливостей стосовно розв'язання завдання управління розвитком персоналу організації).

2. Нормативний (це рівень продуктивності, який ґрунтується на принципі Парето, за яким найбільш можливе значення нормативу не більше ніж 80 % від потенціалу).

3. Фактичний (це рівень продуктивності, якого організація досягає на певний період часу).

Виділені нами рівні продуктивності подано на рис. 2.

Як видно з рисунка 2, нормативний рівень продуктивності менший від теоретично досяжного.

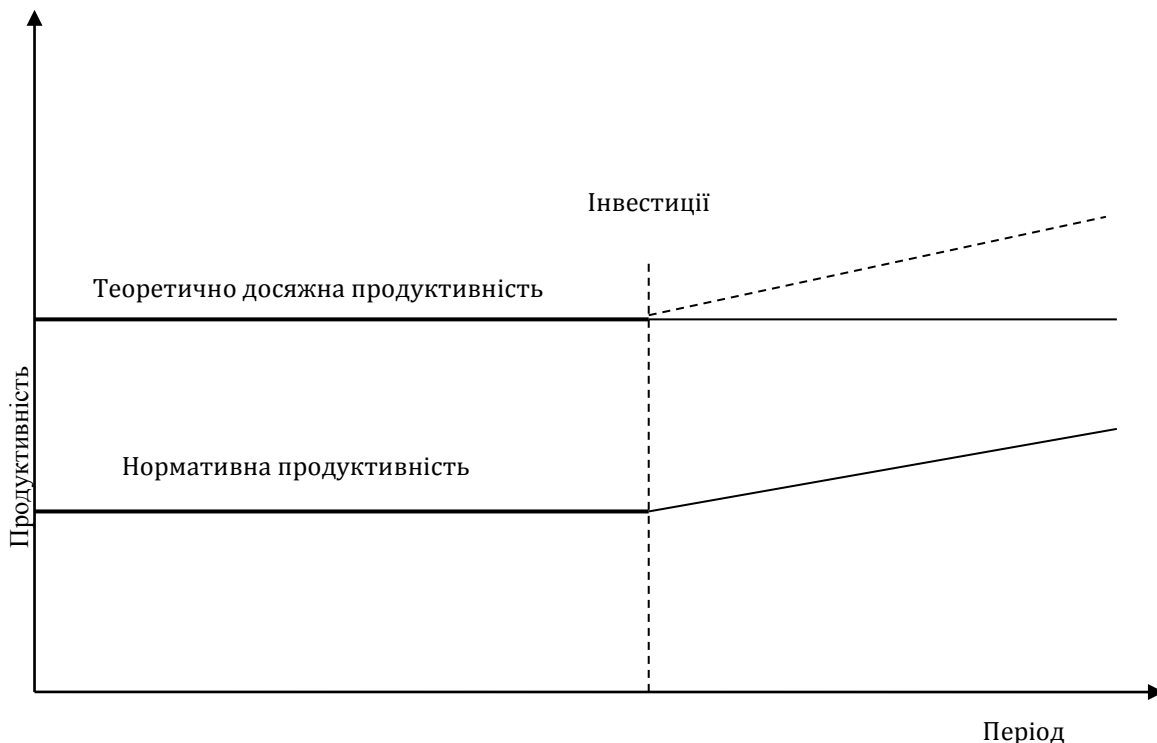


Рис. 2. Рівні продуктивності персоналу*

* Розроблено автором.

У вирішенні завдання управління розвитком персоналу змістовою складовою є підмножина фактичної продуктивності, тому що фактичні результати продуктивності завжди будуть змінними і меншими за розрахункові.

Між розрахунковими і фактичними значеннями продуктивності є резерв ($\Delta \Pi$) за рахунок прихованої продуктивності (P), яким можна управляти завдяки розвитку персоналу:

$$P = \Delta \Pi = \Pi_p - \Pi_f \quad (1)$$

Наявність резерву продуктивності уможливорює збільшення обсягу продукції шляхом підвищенням кваліфікації персоналу. У процесі управління персоналом досягнуті за певний період (місяць, квартал) високі показники фіксують як еталон, або норматив.

Для того, щоб задати планове значення фактичної продуктивності під впливом розвитку персоналу, розглянемо тотожні перетворення відношень рівнів продуктивності:

$$\frac{P_f}{P_t} = \frac{P_n}{P_t} \times \frac{P_p}{P_n} \times \frac{P_f}{P_p}, \quad (2)$$

де P_f – фактична продуктивність;
 P_t – теоретично досяжна продуктивність;
 P_n – нормативна продуктивність;
 P_p – планова продуктивність (рис. 3).



Рис. 3 Тенденції змін нормативного та фактичного рівнів продуктивності*

* Розроблено автором.

З цих відношень знаходимо залежність фактичної продуктивності від нормативної і планової та параметр управління розвитком персоналу $\frac{P_f}{P_p}$, а також коефіцієнт прихованої продуктивності, який дорівнює відношенню нормативної до розрахункової теоретично досяжної продуктивності.

Тенденція зміни коефіцієнта результативної продуктивності внаслідок розвитку персоналу дорівнює відношенню фактичної продуктивності до теоретично досяжної (рис. 4).

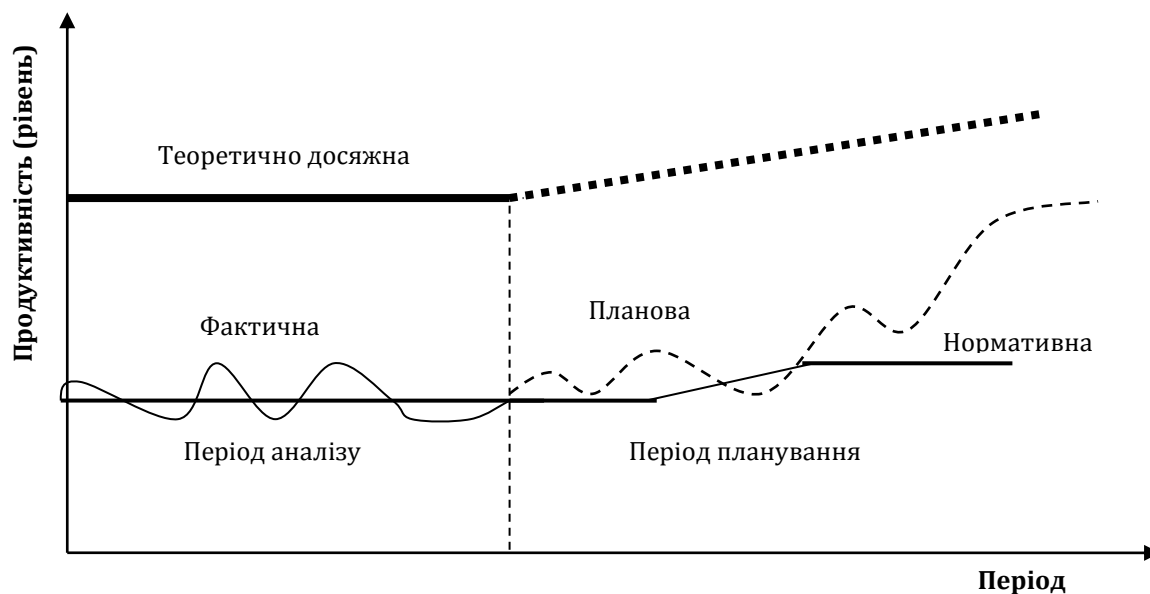


Рис. 4. Цільова функція щодо тенденції зростання планової продуктивності*

* Розроблено автором.

Отже, цільова функція розвитку персоналу підприємств спиртової галузі регіону – це підвищення коефіцієнта результативної продуктивності. При цьому для ухвалення конкретного рішення щодо управління розвитком персоналу необхідно сформулювати еталонну траєкторію динамічного стану на моделі об'єкта на основі стратегічних планів управління.

Розроблена модель є поєднанням певних локальних моделей у єдиному цілісному алгоритмі з метою одержання кількісних характеристик у завданні управління розвитком персоналу.

Висновок

Таким чином, запропонована методика ідентифікації станів продуктивності праці і розв'язання завдання управління розвитком персоналу підприємств спиртової галузі регіону за розробленою моделлю уможливує побудову інформаційної бази даних на основі заданих цілей розвитку персоналу, з урахуванням наявних обмежень.

Список літератури

1. Іванов, Ю. Б. Конкурентні переваги підприємства: оцінка, формування та розвиток [Текст] : монографія / Ю. Б. Іванов, П. А. Орлов, О. Ю. Іванова / НАН України; Науково-дослідний центр індустріальних проблем розвитку. – Х. : ІНЖЕК, 2009. – 352 с.
2. Грішнова, О. А. Розвиток персоналу як інвестиційний проект: методичні підходи до визначення ефективності [Текст] / О. А. Грішнова, В. Небукін // Регіональні аспекти розвитку і розміщення продуктивних сил України: зб. наук. праць. – Тернопіль : Економічна думка, 2007. – Вип. 9. – С. 15-19.
3. Маслов, Е. В. Управление персоналом предприятия [Текст] : учебное пособие / Под. ред. П. В. Шеметова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 2001. – 312с.
4. Никифорова, Е. Система сбалансированных показателей: интегрированный менеджмент [Текст] / Е. Никифорова, Н. Резникова // Проблемы теории и практики управления. – 2006. – № 3. – С. 46-53.
5. Нортон, Д. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию [Текст] / Д. Нортон, Р. Каплан. – Олимп-Бизнес, 2011. – 320 с.
6. Сайт-словник економічних, банківських та фінансових термінів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : // <http://www.glossary.org.ua/article/synergiya-synergetychnyi-efekt>
7. Семикіна, М. В. Продуктивність праці: методологія вимірювання, передумови зростання [Текст] / М. В. Семикіна // Наукові праці КНТУ. Економічні науки. – Кіровоград, КНТУ, 2011. – Вип. 17. – С. 457-463.
8. Стратегічне управління персоналом підприємства в умовах сучасного розвитку ринку праці [Текст] / [І. Р. Бузько, О. В. Вартанова, Г. О. Надьон, В. І. Крупко, В. В. Безсмертна] : монографія / Східноукраїнський національний ун-т ім. Володимира Даля. – Луганськ : Вид-во СНУ ім. В. Даля, 2009. – 304 с
9. Щекин, Г. В. Основы кадрового менеджмента [Текст] : учебник / Г. В. Щекин. – К.: МАУП, 2010. – 280 с.

References

1. Ivanov, Y. B., Orlov, P., Ivanova, O. Y. (2009). *Competitive advantage: evaluation, formation and development*. NAS Ukraine; Research Center for Industrial Problems of Development. Kharkiv: INZHEK.
2. Grishnova, O. & Nebukin, V. (2007). *Staff development as an investment project: methodological approaches to determine the effectiveness*. *Regional aspects of the development and distribution of productive forces in Ukraine*, 9, 15-19.
3. Maslov, E. V. (2001). *Management personnel of the enterprise*. Moscow: INFRA-M.
4. Nikiforov, E. & Reznikova, N. (2006). *Balanced Scorecard: integrated management*. *Problems of the theory and practice of management*, 3, 46-53.
5. *Dictionary Site-economic, banking and financial terms*. (n. d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://www.glossary.org.ua/article/synergiya-synergetychnyi-efekt>
6. Semykina, M. V. (2011). *Labor productivity: measurement methodology, the prerequisites for growth*. *Proceedings KNTU. Economics*, 17, 457-463.
7. Buzko, I., A. Vartanova, O., Nadon, G., Krupko, V., Bessmertna, V. (2009). *Strategic human resource management company in today's labor market development*. Lugansk: Type of EUNU. Dal.
8. Schekyn, G. (2010). *Fundamentals of human resource management*. Kyiv: AIDP.

Стаття надійшла до редакції 28.03.2014 р.

Світлана Миколаївна ГУРА

аспірантка кафедри фінансів, обліку і аудиту,
Національний авіаційний університет
просп. Комарова, 1, корп. 2, каб. 314, м. Київ, 03680, Україна
E-mail: elena_nay@ukr.net
Телефон: +380639542203

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ СУТНОСТІ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ДІЯЛЬНОСТІ АЕРОПОРТІВ

Гура, С. М. Теоретичні аспекти сутності фінансових ресурсів у забезпеченні діяльності аеропортів [Текст] / Світлана Миколаївна Гура // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 30-36. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті досліджується пошук нових інструментів оптимізації фінансових ресурсів у забезпеченні діяльності аеропортів. Вони мають свої позитивні та негативні вияви. У статті оцінюються суть і негативні аспекти фінансового забезпечення діяльності аеропортів на теоретичному рівні, які полягають насамперед в корумпованості органів державної влади та в ухиленні від оподаткування. Для аеропорту фінансові ресурси є головним показником, який демонструє, наскільки успішно здійснюється діяльність. При своєчасному контролі фінансових ресурсів підприємство може проаналізувати хід своєї діяльності, побачити помилки, яких припустилися у використанні цих ресурсів, та виправити їх. Матеріальним носієм фінансових відносин в аеропорту виступають фінансові ресурси. І це виділяє фінанси із сукупності економічних категорій. Фінанси як сукупність економічних відносин знаходять своє конкретне вираження у фінансових ресурсах, переважаючою формою руху яких є фонди. Фінансові ресурси аеропорту – це грошові доходи і надходження, що знаходяться в розпорядженні цього суб'єкта господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат по розширеному відтворенню й економічному стимулюванню працюючих. Формування фінансових ресурсів здійснюється за рахунок власних і притвірених до них засобів, мобілізації ресурсів на фінансовому ринку і надходження коштів від фінансово-банківської системи в порядку перерозподілу.

Ключові слова: фінансові ресурси; фінансове забезпечення; фінансова діяльність аеропортів.

Светлана Николаевна ГУРА

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ СУЩНОСТИ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ В ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АЭРОПОРТОВ

Аннотация

В статье исследуется поиск новых инструментов оптимизации финансовых ресурсов в обеспечении деятельности аэропортов. Они имеют свои положительные и отрицательные стороны. В данной статье оцениваются суть и негативные аспекты финансового обеспечения деятельности аэропортов и теоретически, заключающиеся в первую очередь в коррумпированности органов государственной власти и в уклонении от налогообложения. Для аэропорта финансовые ресурсы являются главным показателем, который демонстрирует, насколько успешно осуществляется его деятельность. При своевременном анализе финансовых ресурсов предприятие может проанализировать ход своей деятельности, увидеть ошибки, которые были им допущены в использовании этих ресурсов, и исправить их. Материальным носителем финансовых отношений в аэропорту выступают финансовые ресурсы. И это выделяет финансы из совокупности экономических категорий. Финансы как совокупность экономических отношений находят свое конкретное выражение в финансовых ресурсах, преобладающей формой движения которых являются фонды. Финансовые ресурсы аэропорта – это денежные доходы и поступления, находящиеся в распоряжении этого предприятия и предназначенные для выполнения финансовых обязательств, осуществления затрат по расширенному воспроизводству и экономическому стимулированию работающих. Формирование финансовых ресурсов осуществляется за счет

собственных и приравненных к ним средств, мобилизации ресурсов на финансовом рынке и поступления средств от финансово-банковской системы в порядке перераспределения.

Ключевые слова: *финансовые ресурсы; финансовое обеспечение; финансовая деятельность аэропортов.*

Svitlana Mykolayivna GURA

Graduate Student,
Department of Finance, Accounting and Auditing
National Aviation University
Komarov ave., 1/2, off. 314, Kyiv, 03680, Ukraine
E-mail: elena_nay@ukr.net
Phone: +380639542203

THEORETICAL ASPECTS OF THE NATURE OF FINANCIAL RESOURCES IN SUPPORT OF THE AIRPORT

Abstract

The article examines the search for new tools to optimize financial resources in support of the airport . They have their pros and cons. This paper has evaluated the nature and negative aspects of the financial support of the airports and the theoretical level, which are primarily in the effect of corruption of public authorities and tax evasion. For the airport the financial resources are a major indicator that shows how it successfully performs its activities. With timely analysis of financial resources, the airport can analyze the course of their activities, see the error which it assumed in the use of resources, and fix them. Financial resources are the tangible medium of financial relations at the airport. This highlights the finances of a set of economic categories. Finance as a set of economic relations find their concrete expression of financial resources, the predominant form of motion which are funds. The financial resources of the airport can be a cash income and revenues at the disposal of an entity and are designed to meet financial commitments, the costs of expanded reproduction and economic incentives for employees. Formation of financial resources can be done at the expense of their own and similar means of mobilizing resources in the financial market and revenues from the financial and banking system in order of redistribution.

Keywords: *financial resources; financial support; financing of airports.*

JEL classification: D920

Вступ

З переходом на ринкові основи господарювання надзвичайно зростає не тільки роль керівників аеропортів, членів правлінь акціонерних компаній, але і фінансових служб, що відігравали другорядну роль в умовах застосування адміністративно-командних методів управління у них. Пошук фінансових джерел розвитку аеропортів, напрямків найбільш ефективного інвестування фінансових ресурсів, операції з цінними паперами й інші питання фінансового менеджменту стають основними для фінансових служб аеропортів в умовах ринкової економіки [15, с. 38]. Суть фінансового менеджменту полягає в такій організації керування фінансами з боку відповідних служб аеропорту, що дозволяє залучати додаткові фінансові ресурси на найбільш вигідних умовах, інвестувати їх з найбільшим ефектом, здійснювати прибуткові операції на фінансовому ринку, купуючи і перепродуючи цінні папери. Досягнення успіху в області фінансового менеджменту багато в чому залежить від такого поведження працівників фінансових служб аеропорту, при якому головними стають ініціатива, пошук нетрадиційних рішень, масштабність операцій і виправданий ризик, діловий підхід.

Матеріальним носієм фінансових відносин в аеропорту виступають фінансові ресурси. І це виділяє фінанси із сукупності економічних категорій. Фінанси як сукупність економічних відносин знаходять своє конкретне вираження у фінансових ресурсах, переважаючою формою руху яких є фонди [2, с. 90-96].

В економічній літературі існують різні думки щодо визначення фінансових ресурсів, їх змісту та ролі у відтворювальному процесі. Багато визначень, що подаються в словниках та науковій літературі, не відповідають сутності фінансових ресурсів або розкривають її не повністю.

Мета статті

Мета цієї статті – виявити нові інструменти оптимізації фінансових ресурсів у забезпеченні діяльності аеропортів.

Виклад основного матеріалу

Так фінансово-кредитний словник часів СРСР визначає фінансові ресурси як сукупність фондів грошових засобів, що перебувають у розпорядженні держави, підприємств і організацій; створюються в процесі розподілу і перерозподілу сукупного суспільного продукту і національного доходу. Бірман О. М. характеризує фінансові ресурси як виражену в грошах частину національного доходу, сконцентровану безпосередньо в державі чи підприємствах для використання на цілі розширеного відтворення і на загальнодержавні потреби. Сичов М. Г. підкреслює, що фінансові ресурси як грошові нагромадження і грошові фонди створюються підприємствами, об'єднаннями, організаціями, державою в порядку розподілу й перерозподілу суспільного продукту і національного доходу. Гуйда Т. В. визначає фінансові ресурси як сукупність доходів, відрахувань та надходжень, що перебувають у розпорядженні підприємств, організацій та держави і спрямовуються на задоволення суспільних потреб з метою розширення виробництва і зростання матеріального добробуту народу [3, с. 37-39].

Наведені визначення фінансових ресурсів вказують на місце створення ресурсів і належність їх до суб'єктів фінансових відносин. Але не вказується джерело їх створення та призначення.

Вітчизняний вчений Коробов М. Я. визначає фінансові ресурси як централізовані й децентралізовані грошові фонди цільового призначення, які формуються в процесі розподілу і перерозподілу національного багатства, сукупного суспільного продукту і національного доходу й призначаються для використання відповідно до завдань соціально-економічного розвитку суспільства й трудових колективів окремих підприємств [15; с. 39]. У цьому визначенні чіткіше вказується цільове призначення фінансових ресурсів, але не визначається джерело їх створення.

Щоб сформулювати поняття «фінансові ресурси», необхідно виходити насамперед з поняття «ресурси». Слово «ресурси» походить від французького «ressource», що означає допоміжний засіб, тобто щось таке, що може бути використане з певного джерела (запаси, кошти, матеріали тощо) на певні цілі. В економічній теорії ресурси прийнято поділяти на чотири групи: природні, матеріальні, трудові, фінансові.



Рис. 1. Складові ресурсів аеропортів

Економічна категорія «ресурси» на рівні господарюючого об'єкта має низку особливостей [9, с. 62]:

- потреба в ресурсах пов'язана з процесом виробництва та створення споживчої вартості;
- структура ресурсів динамічна й залежить від розвитку підприємства, стадії його функціонування, галузі та сфери економіки;
- використання будь-якого виду ресурсів передбачає їх вартісне відтворення (ресурси із матеріально-уречевленої форми переходять у вартісну або фінансову).

Природні, матеріальні, трудові ресурси властиві будь-якому виробництву. Вони називаються «базовими». Фінансові ресурси виникли на ринковому етапі розвитку суспільного виробництва, їх відносять до похідних.

Тому, враховуючи специфічність поняття фінансів підприємств, для визначення поняття фінансових ресурсів аеропортів можна навести ті критерії, яким воно повинно відповідати. А саме [5, с. 73]:

- джерело створення фінансових ресурсів;
- форма виявлення фінансових ресурсів;
- цільове призначення фінансових ресурсів.

Найбільш повне визначення поняття дає Павлюк К. В. На основі його визначення фінансових ресурсів держави можна сформулювати визначення фінансових ресурсів аеропорту, характеризуючи їх як грошові нагромадження і доходи, які створюються в процесі розподілу й перерозподілу виручки та прибутку й зосереджуються у відповідних фондах для забезпечення безперервності розширеного відтворення й задоволення інших суспільних потреб. У цьому визначенні виражені економічна основа, зв'язок фінансових ресурсів з відтворювальними процесами, форми їх виявлення. Хоча необхідно зазначити, що у наведеному визначенні не враховується можливість безфондового існування фінансових ресурсів.

Фінансові ресурси аеропортів, переважаючою формою виявлення яких є фонди грошових коштів, мають наступні характерні ознаки:

-
- фінансові ресурси як у статичному плані, так і під час руху завжди виражають відношення власності, тобто вони належать або державі, або підприємствам, або приватному сектору економіки, або населенню;
 - фінансові ресурси завжди мають певне джерело створення і певне цільове призначення;
 - формування й використання фінансових ресурсів завжди має правовий бік і регламентується законодавчими та нормативними актами.

В економічній літературі зустрічаються різні визначення межі функціонування фінансових ресурсів. Поняття «грошові засоби» значно ширше ніж «фінансові ресурси». Фінансові ресурси завжди виступають у грошовій формі. А грошові засоби стають фінансовими ресурсами тоді, коли вони акумулюються у відповідних фондах, які мають певний порядок створення і використання [12; с. 45]. Характерною рисою фінансових ресурсів є те, що вони, на відміну від грошових засобів, виражають не зміну форм вартості, а фінансовий результат процесу відтворення. Фінансові ресурси свідчать про наявні можливості економічного і соціального розвитку.

В умовах ринкової економіки фінансисти дедалі частіше використовують поняття «капітал». А з прийняттям Національних П(С)БО цей термін застосовується й вітчизняними бухгалтерами-практиками та економістами. Термін «капітал» є реальним об'єктом, на який можна постійно впливати з метою отримання нових доходів фірми та виконання нею своїх зобов'язань. Тобто капітал – це об'єктивний фактор виробництва, частина фінансових ресурсів, які використовуються аеропортами у своїй діяльності. Відтак капітал є перетвореною формою фінансових ресурсів. І тому ми не можемо ототожнювати поняття «фінансові ресурси» і «капітал».

Принципова різниця між капіталом і фінансовими ресурсами полягає в тому, що на будь-який момент часу фінансові ресурси більші або дорівнюють капіталу підприємства. При цьому, якщо «фінансові ресурси» дорівнюють «капіталу», то це означає, що у підприємства немає ніяких фінансових зобов'язань. У реальному житті не може бути рівності між фінансовими ресурсами і капіталом. Але за стандартною звітністю неможливо прослідкувати різницю між цими двома поняттями, тому що в ній наводяться не фінансові ресурси, а їх перетворені форми – зобов'язання і капітал.

Фінансові ресурси аеропорту – це грошові доходи і надходження, що знаходяться в розпорядженні цього суб'єкта господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат по розширеному відтворенню й економічному стимулюванню працюючих. Формування фінансових ресурсів здійснюється за рахунок власних і притриманих до них засобів, мобілізації ресурсів на фінансовому ринку і надходження коштів від фінансово-банківської системи в порядку перерозподілу [7, с. 25].

Структура фінансових ресурсів розглядається в тісному зв'язку з вартісною структурою послуги, що надається конкретним аеропортом:

- за джерелами створення;
- за напрямками використання.

Завдяки такому розгляду стає можливим визначити рівень використання фінансових ресурсів аеропортів у розподільчих процесах; дати характеристику ефективності функціонування фінансового механізму; прослідкувати рух кожної складової частини фінансових ресурсів аеропорту.

За джерелами створення до складу фінансових ресурсів аеропортів належать [11, с. 58-60]:

- внески засновників (учасників, акціонерів);
- прибуток;
- заробітна плата;
- амортизація;
- цільове фінансування;
- благодійні внески тощо.

Більша частка фінансових ресурсів створюється за рахунок прибутку. Крім того, частина фінансових ресурсів виражає перенесену вартість основних фондів (амортизаційні відрахування). Отже, основна частина фінансових ресурсів становить грошове надходження новоствореної вартості.

Розгляд фінансових ресурсів за джерелами створення у зв'язку з напрямками використання має значення для визначення межі їх функціонування.

На рівні підприємства фінансові ресурси – це частина грошових надходжень і доходи, що призначені для виконання фінансових зобов'язань і здійснення витрат по забезпеченню розширеного відтворення.

Джерелами створення фінансових ресурсів аеропортів є внески засновників, прибуток, амортизаційні відрахування, цільове надходження, кредити всіх форм, кредиторська заборгованість підприємства.

Значні фінансові ресурси, особливо по знову створюваних і реконструйованих аеропортах; можуть бути мобілізовані на фінансовому ринку. Формами їхньої мобілізації є: продаж акцій, облігацій і інших видів цінних паперів, що випускаються певним аеропортом та лістингуються на біржах, кредитні інвестиції.

Основним джерелом фінансових ресурсів на сучасних аеропортах виступає вартість наданих послуг,

різні частини яких у процесі розподілу виручки набувають форми грошових доходів і нагромаджень [3, с. 16-19]. Фінансові ресурси формуються головним чином за рахунок прибутку (від основного й іншого видів діяльності) і амортизаційних відрахувань. Поряд з ними джерелами фінансових ресурсів виступають: виручка від реалізації вибулого майна, стійкі пасиви, різні цільові надходження, мобілізація внутрішніх ресурсів у будівництві.

У кінцевому підсумку, напрямки використання фінансових ресурсів можна поділити на три групи:

- поповнення фонду відшкодування;
- формування фонду споживання;
- формування фонду нагромадження.

Використання фінансових ресурсів здійснюється аеропортом по багатьох напрямках, головними з яких є:

- платежі органам фінансово-банківської системи, обумовлені виконанням фінансових зобов'язань. Сюди належать: податкові платежі в бюджет, сплата відсотків банкам за користування кредитами, погашення узятих раніше позичок, страхові платежі;
- інвестування власних коштів і капітальні витрати (реінвестування), пов'язані з розширенням виробництва і технічним його відновленням, переходом на нові прогресивні технології, використання "ноу-хау";
- інвестування фінансових ресурсів у цінні папери, що купуються на ринку: акції й облігації інших фірм, зазвичай тісно пов'язаних кооперативними постачаннями з певним підприємством, у державні позики;
- напрямок фінансових ресурсів на утворення грошових фондів заохочувального і соціального характеру;
- використання фінансових ресурсів на благодійні цілі, спонсорство.

Для ефективного функціонування аеропорту важливе значення має визначення оптимальної потреби у фінансових ресурсах, забезпечення структури, джерел їх формування та обґрунтованих напрямків їх використання [8, с. 32-41].

У процесі формування капіталу аеропорту необхідно забезпечити не тільки потрібний обсяг капіталу, а й сформувати необхідну структуру капіталу (співвідношення між окремими групами джерел його формування).

Таблиця 1. Порівняльна характеристика внутрішніх та зовнішніх джерел фінансування майна аеропорту*

Ознаки	Джерела коштів	
	Внутрішні	Зовнішні
1. Обсяги залучення	Мають певну межу і залежать від фінансових можливостей засновників та ефективності діяльності аеропорту	Розмір залучення залежить від вимог до забезпеченості позики, що отримується
2. Проблемність та швидкість залучення коштів	Передача та отримання коштів здійснюється просто та швидко	Отримання коштів потребує спеціального оформлення, на яке необхідний певний час
3. Вплив на ефективність діяльності аеропорту загалом	Весь чистий прибуток залишається в розпорядженні аеропорту	Частина доходу витрачається на виплату позикового процента, проте аеропорт має можливість збільшити обсяги своєї діяльності
4. Збереження управління та контролю над аеропортом	Забезпечується повне управління та контроль з боку первинних засновників	Можлива часткова або повна втрата управління та контролю
5. Забезпечення зовнішнього контролю та ефективності діяльності	Зовнішній контроль відсутній	Банки забезпечують зовнішній контроль за діяльністю аеропорту

* Таблицю складено автором на основі теоретичних даних з [8, с. 32-41].

Зміни в структурі фінансових ресурсів слід вважати позитивними при виконанні наступного співвідношення:

$$\Delta \text{Впк} \leq \Delta \text{ЧП}, \quad (1)$$

де $\Delta \text{Впк}$ – приріст витрат, пов'язаних з обслуговуванням позикового капіталу;
 $\Delta \text{ЧП}$ – приріст чистого прибутку, що залишається в розпорядженні аеропорту.

У процесі формування структури капіталу необхідно також враховувати склад майна, що необхідний аеропорту, співвідношення між основними та обіговими активами. Власний капітал аеропорту має за своїм обсягом перевищувати потребу у формуванні постійних активів. Це створює умови для формування власного обігового капіталу та є запорукою стабільного розвитку аеропорту, його фінансового забезпечення, зниження ризикованості діяльності.

Показник фінансової структури капіталу визначає багато аспектів господарської діяльності аеропорту й істотно впливає на її результати. Він впливає на рівень рентабельності активів і власного капіталу, рівень витрат, рівень фінансової стійкості і платоспроможності аеропорту, рівень господарських ризиків і кінцевого результату – на ефективність менеджменту загалом. Тому на формування оптимальної структури капіталу в кожному аеропорту повинна звертатись серйозна увага.

Висновки

Як бачимо, фінансові ресурси аеропорту – одна з головних ланок формування фінансів держави. З цього приводу держава намагається контролювати фінансові ресурси, для цього вона розробила низку законів.

Для аеропорту фінансові ресурси є головним показником, який демонструє, на скільки підприємство успішно здійснює своє діяльність. При своєчасному аналізі фінансових ресурсів, аеропорт може проаналізувати хід своєї діяльності, побачити помилки, яких припустилися у використанні цих ресурсів, та виправити їх.

Список літератури

1. Tiebout, C. M. A pure theory of local expenditures [Text] / C. M. Tiebout // *Journal of political Economy*. – 1956. – 64. – Pp. 416-424.
2. Yilmaz, S. The Impact of Fiscal Decentralization on Macroeconomic Performance [Text] / Serdar Yilmaz // *National Tax Association Proceedings of the Ninety-second annual conference, Atlanta, Georgia, 1999*. – Pp. 251-260.
3. Сунцова, О. О. Вплив рівня фіскальної децентралізації на ВВП та доходну частину місцевих бюджетів [Текст] / О. О. Сунцова // *Актуальні проблеми економіки: науковий економічний журнал*. – К. : Національна академія управління. – 2002. – №2. – С. 32-36.
4. Brueckner, J. K. Fiscal Decentralization in Developing Countries: The Effect of Local Corruption and Tax Evasion [Text] / Jan K. Brueckner // *Annals of Economics and Finance*. – 2000. – № 1. – Pp. 1-18.
5. Zhang, T. Fiscal decentralization, public spending and economic growth in China [Text] / T. Zhang and H. Zou // *Journal of Public Economics*. – 1998. – № 67. – Pp. 221-240.
6. Oates, W. E. Fiscal decentralization and economic development [Text] / W. E. Oates // *National tax journal*. – 1993. – № 46. – Pp. 237-243.
7. Бюджетний Кодекс України.
8. Brueckner, J. K. Fiscal federalism and capital accumulation [Text] / J. K. Brueckner // *Journal of Public Economic Theory*. – 1999. – № 1. – Pp. 205-224.
9. Balestra, P. Fixed Effect Models and Fixed Coefficient Models [Text] / Pierto Balestra // *The econometric of Panel Data*. *Nederland's Academic Publishers*, 1996. – Pp. 236-242.
10. Богачова, О. В. Бюджетные механизмы в мировой практике развития депрессивных и отсталых регионов [Текст] / О. В. Богачова // *Вопросы экономики*, 1996, №6. – С. 100-112.
11. Сунцова, О. О. Моделирование оптимальной структуры доходов местных бюджетов в условиях бюджетной децентрализации / О. О. Сунцова // *Актуальні проблеми економіки*, 2004, №2(32). – С. 96-104.
12. Сунцова, О. О. Місцевий економічний розвиток: фінансовий аспект [Текст] / О. О. Сунцова // *Наукові записки НаУКМА. Економічні студії*, 2005, том 44. – С. 71-75
13. Eurostat. Європейська статистична комісія [Електронний ресурс] / ЄСК. – Режим доступу: <http://epp.eurostat.ec.europa>
14. Министерство финансов Российской Федерации [Електронний ресурс] / РФ. – Режим доступу: <http://www.eeg.ru>.

-
15. IMF. Міжнародний валютний фонд [Електронний ресурс] / МВФ. – Режим доступу : <http://www.imf.org>.
 16. Angus Maddison's Historical Dataseries [Електронний ресурс] / А. Меддісон. – Режим доступу : <http://www.ggdnc.net/maddison>.
 17. ОЕСР. Організація економічного співробітництва і розвитку [Електронний ресурс] / ОЕСР. – Режим доступу : <http://www.oecd.org>.
 18. Complete databases OECD Stat Extracts [Електронний ресурс] / Complete databases OECD Stat Extracts. – Режим доступу : <http://stats.oecd.org>.
 19. Statistical Analytic System (USA) [Електронний ресурс] / SAS. – Режим доступу : <http://www.sas.org>
 20. Стиглиц, Д. Ю. Глобализация: тревожные тенденции [Текст] / Д. Стиглиц, Г. Г. Пирогов (пер. с англ.). – М. : Национальный общественно-научный фонд, 2003. – 304 с.

References

1. Tiebout, C. M. (1956). A pure theory of local expenditures. *Journal of political Economy*, 416-424.
2. Yilmaz, S. (1999). The Impact of Fiscal Decentralization on Macroeconomic Performance. *National Tax Association Proceedings of the Ninety-second annual conference, Atlanta, Georgia*, 251-260.
3. Suntsova, A. (2002). The influence of fiscal decentralization on GDP and revenues of local budgets. *Actual Problems of Economics: Research Economic Journal*. Kyiv: National Academy of Management, 2, 32-36.
4. Brueckner, J. K. (2000). Fiscal Decentralization in Developing Countries: The Effect of Local Corruption and Tax Evasion. *Annals of Economics and Finance*, 1, 1-18.
5. Zhang, T. & Zou, H. (1998). Fiscal decentralization, public spending and economic growth in China. *Journal of Public Economics*, 67, 221-240.
6. Oates, W. E. (1993). Fiscal decentralization and economic development. *National tax journal*, 46, 237-243.
7. Budgetary Code of Ukraine. (n.d.).
8. Brueckner, J. K. (1999). Fiscal federalism and capital accumulation. *Journal of Public Economic Theory*, 1, 205-224.
9. Balestra, P. (1996). Fixed Effect Models and Fixed Coefficient Models. *The econometric of Panel Data*. Nederland's Academic Publishers, 236-242.
10. Bogachova, A. (1996). Budgetary arrangements in the world and the development of depressive backward regions. *Problems of Economics*, 6, 100-112.
11. Suntsova, O. O. (2004). Modeling optimal structure of local budgets in terms of fiscal decentralization. *Actual Problems of Economics*, 2 (32), 96-104.
12. Suntsova, O. (2005). Local economic development: the financial aspect. *Scientific notes of Kyiv-Mohyla Academy. Economic Studies*, 44, 71-75.
13. Eurostat. European Statistical Commission (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://epp.eurostat.ec.europa>.
14. The Ministry of Finance of the Russian Federation (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://www.eeg.ru>.
15. IMF. The International Monetary Fund (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://www.imf.org>.
16. Meddison, A. (n.d.). Angus Maddison's Historical Dataseries. Retrieved April 15, 2014, from <http://www.ggdnc.net/maddison>.
17. The OECD. Organization for Economic Cooperation and Development (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://www.oecd.org>.
18. Complete databases OECD Stat Extracts (n.d.). Complete databases OECD Stat Extracts. Retrieved April 15, 2014, from <http://stats.oecd.org>.
19. Statistical Analytic System (USA) (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://www.sas.org>.
20. Stiglitz, D. Y. & Pirogov, G. G. *Globalization DY: disturbing trends*. (2003). Moscow: the National Science Foundation.

Стаття надійшла до редакції 01.04.2014 р.

Кристина Федорівна ЗАБАРИНА

Запорізький національний технічний університет
вул. Жуковського, 64, м. Запоріжжя, 69063, Україна
E-mail: zabarina.kristina@mail.ru
Телефон: +380990185805

Ірина Анатоліївна НЕЧАЄВА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту,
Запорізький національний технічний університет
вул. Жуковського, 64, м. Запоріжжя, 69063, Україна
E-mail: i.nechaeva@i.ua
Телефон: +380506137286

**ОСОБЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ІНСТРУМЕНТІВ СТРАТЕГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ З
МЕТОЮ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА**

Забаріна, К. Ф. Особливості використання інструментів стратегічного менеджменту з метою комплексної оцінки фінансової діяльності підприємства [Текст] / Кристина Федорівна Забаріна, Ірина Анатоліївна Нечаєва // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 37-43. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У роботі досліджено теоретичні та практичні аспекти використання матриці фінансових стратегій, як інструменту стратегічного менеджменту для оцінки фінансової діяльності підприємства. Матриця фінансових стратегій (фінансової рівноваги), розроблена французькими вченими Ж. Франшоном та І. Романе, є одним із найбільш ефективних методичних підходів до оцінки та коригування фінансового розвитку підприємства та аналізу альтернативних варіантів подальшої зміни його фінансового стану. Використовуючи матрицю фінансових стратегій, у роботі проаналізовано стратегічне фінансове становище підприємства ВАТ «Запоріжсталь». Результат фінансово-господарської діяльності підприємства у 2012 році негативний та потрапляє в зону дефіцитів. За допомогою матриці було запропоновано рекомендації: по-перше, звернути увагу на темпи зростання рентабельності і темпи зростання обороту (коригування показників оборотності коштів та рентабельності надасть можливість поліпшення фінансового стану); по-друге, враховувати можливості управління дебіторською і кредиторською заборгованостями. У результаті дослідження були висвітлені переваги та недоліки методу матричного аналізу та зроблені висновки щодо доцільності його використання. Однак для комплексної оцінки фінансової діяльності необхідно використовувати всі інструменти стратегічного менеджменту.

Ключові слова: фінансова діяльність; стратегія; інструменти стратегічного менеджменту; матричний аналіз; метод Франшона-Романе.

Кристина Федоровна ЗАБАРИНА

Ірина Анатоліївна НЕЧАЄВА

**ОСОБЕННОСТИ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНСТРУМЕНТОВ СТРАТЕГИЧЕСКОГО
МЕНЕДЖМЕНТА С ЦЕЛЬЮ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ ФИНАНСОВОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
ПРЕДПРИЯТИЯ**

Аннотация

В работе исследованы теоретические и практические аспекты использования матрицы финансовых стратегий как инструмента стратегического менеджмента для оценки финансовой деятельности предприятия. Матрица финансовых стратегий (финансового равновесия), разработанная французскими

© Кристина Федорівна Забаріна, Ірина Анатоліївна Нечаєва, 2014

учеными Ж. Франшоном и И. Романе, представляет один из наиболее эффективных методических подходов к оценке и коррекции финансового развития предприятия и анализа альтернативных вариантов дальнейшего изменения его финансового состояния. Используя матрицу финансовых стратегий, в работе проанализировано стратегическое финансовое положение предприятия ОАО «Запорожсталь». Результат финансово-хозяйственной деятельности предприятия в 2012 году отрицательный и попадает в зону дефицитов. С помощью матрицы были предложены рекомендации: в первую очередь, обратить внимание на темпы роста рентабельности и темпы роста оборота, корректировка показателей оборачиваемости средств и рентабельности позволит улучшить финансовое состояние; во-вторых, учитывать возможности управления дебиторской и кредиторской задолженностями. В результате исследования были выявлены преимущества и недостатки метода матричного анализа и сделаны выводы о целесообразности его использования. Однако для комплексной оценки финансовой деятельности необходимо использовать все инструменты стратегического менеджмента.

Ключевые слова: финансовая деятельность; стратегия; инструменты стратегического менеджмента; матричный анализ; метод Франсона-Романе.

Krystyna Fedorivna ZABARINA

Zaporizhzhya National Technical University
Zhukovska str., 64, Zaporizhzhya, 69063, Ukraine
E-mail: zabarina.kristina@mail.ru
Phone: +380990185805

Iryna Anatoliyivna NECHAYEVA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Lecturer of Department of Management,
Zaporizhzhya National Technical University
Zhukovska str., 64, Zaporizhzhya, 69063, Ukraine
E-mail: i.nechaeva@i.ua
Phone: +380506137286

THE FEATURES OF USAGE OF STRATEGIC MANAGEMENT TOOLS FOR COMPLEX ASSESMENT OF COMPANY'S FINANCIAL ACTIVITIES

Abstract

The theoretical and practical application aspects of the matrix of financial strategies have been considered in the paper. This strategic management tool is used for evaluation of financial performance of the company. The matrix of financial strategies has been developed by French scientists Franshon and Romano. It is one of the most effective methodologies for assession and correction of financial development of the company. This method allows to analyze options for further changes in its financial strategy. The strategic financial position of JSC "Zaporizhstal" is analyzed by using the matrix. The financial-economic result of the enterprise in 2012 is negative and enters the deficit zone. Several recommendations for using the matrix are proposed. First of all, the company should pay attention to the growth rate of profitability and the turnover growth rate. Correction of the turnover rate and the return on capital rate would provide the opportunity to improve financial performance. Secondly, the company should consider the ability to manage payable and receivable accounts. As a result of the research there have been identified the advantages and disadvantages of this method and made the conclusions about the appropriateness of its usage. However for a comprehensive assessment of financial performance it's necessary to use all strategic management tools.

Keywords: finance; strategy; strategic management tools; matrix analysis; Franshon-Romano method.

JEL classification: G320

Вступ

В організаційній та управлінській роботі підприємств фінансова діяльність займає особливе місце. Від неї багато в чому залежить своєчасність та повнота забезпечення виробничо-господарської діяльності та розвитку підприємства, виконання фінансових зобов'язань перед державою та іншими суб'єктами господарювання [1, с. 8].

На сучасному етапі розвитку перед багатьма підприємствами постає необхідність у стратегічному управлінні фінансовою діяльністю на основі наукової методології передбачення її напрямів і форм, адаптації до загальних цілей розвитку підприємства та нестабільних умов зовнішнього фінансового середовища.

Основним інструментом стратегічного управління фінансовою діяльністю підприємств є фінансова стратегія. Питання розробки та реалізації фінансової стратегії підприємства висвітлено у працях таких вітчизняних та зарубіжних вчених, як: Бланк І. О. [2], Портер М. [3], Бутиріна В. М., Ансофф І. [4], Іванюта С. М. [5], Гриньов А. В. [6], Ткачук І. Г. [7] та ін.

В Україні на питання теорії та практики стратегічної фінансової діяльності звертається недостатня увага. З переходом від командно-адміністративної до ринкової економіки підприємці отримали можливість самостійно та на власний ризик розпоряджатися наявними фінансовими ресурсами. Проте стратегічні методи та інструменти ефективної фінансової діяльності майже не застосовуються на практиці, а якщо застосовуються, то не повною мірою. Зокрема оцінка стратегічної фінансової діяльності як підґрунтя для вибору оптимальної фінансової стратегії є недостатньо дослідженими.

Виклад основного матеріалу

Основною метою діяльності підприємства є максимізація його ринкової вартості та підвищення рівня добробуту його власників. Необхідною умовою для досягнення цієї мети є оцінка та коригування стратегічного фінансового планування.

Практика діяльності вітчизняних підприємств показує, що їх успішна фінансова діяльність залежить приблизно на 70 % від стратегічної спрямованості, на 20 % — від ефективності оперативного управління і на 10 % – від якості виконання поточних завдань. Тому стратегічне бачення є одним із головних факторів успішного підприємства. Однак українські підприємства багато уваги звертають на поточні завдання, закриваючи очі на ефективне стратегічне управління фінансовою діяльністю.

Комплексна оцінка фінансової діяльності є першим кроком на шляху до стратегічного фінансового планування. Для оцінки використовується багато інструментів. Більшість з них спираються на розрахунок різноманітних фінансових показників, вони є досить ефективними, але відображають фінансову діяльність частково.

Для повного відображення фінансової діяльності та для забезпечення вибору та коригування фінансової стратегії підприємства слід звернути увагу на застосування інструментів стратегічного менеджменту. До них належать такі методи, як: матриця фінансових стратегій, стратегічний баланс, аналіз сильних та слабких сторін, портфельний аналіз, система раннього попередження та реагування, дискримінантний аналіз тощо [8, с. 404].

Інструментарій стратегічного менеджменту, який застосовується для аналізу стратегічної фінансової діяльності, зображено на рис 1.

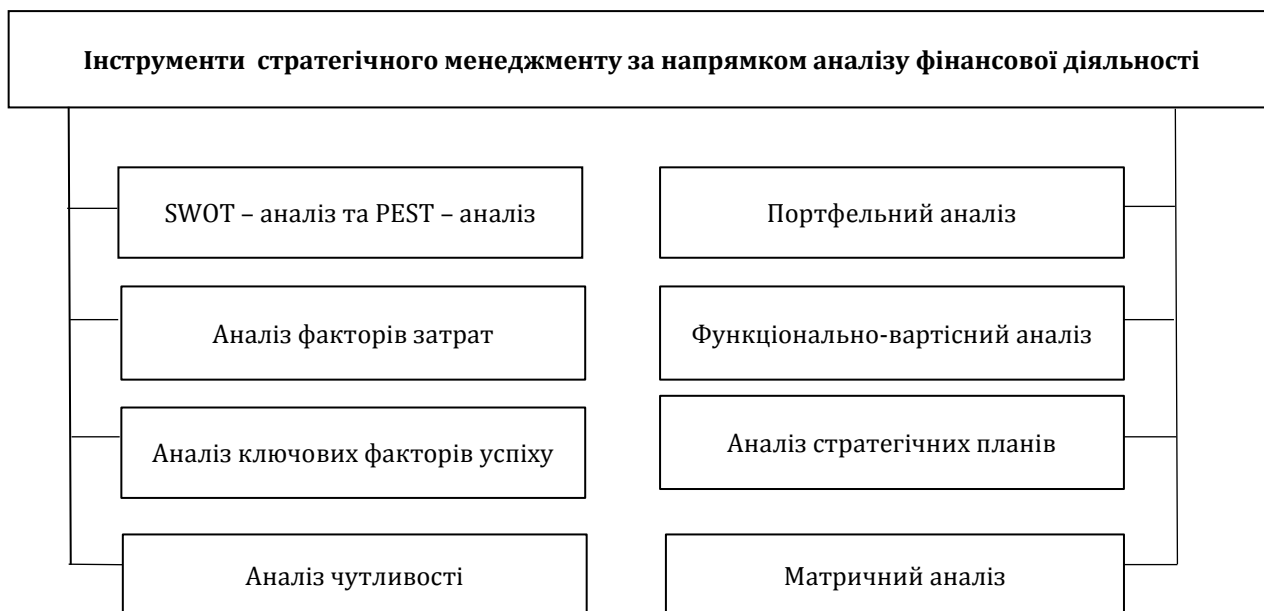


Рис. 1. Інструментарій стратегічного менеджменту, який застосовується для аналізу фінансової діяльності

Серед цих методів стратегічного менеджменту особливу цінність для оцінки стратегічної фінансової діяльності становить матриця фінансових стратегій Франсона-Романе. Цей інструмент виділяється серед інших методів тим, що дозволяє не тільки визначити поточне положення компанії з точки зору фінансового ризику, але й розглядати ситуацію в динаміці, щоб дозволити прогнозувати зміни фінансової стратегії залежно від зміни важливих показників діяльності, а також планувати майбутнє становище компанії, цілеспрямовано змінюючи ці показники та знижуючи рівень фінансового ризику [9, с. 140].

Метод Франсона-Романе ґрунтується на розрахунку трьох показників: результат господарської діяльності, результат фінансової діяльності, результат фінансово-господарської діяльності.

Результат господарської діяльності (РГД) є сумою коштів, яка залишається у розпорядженні підприємства після фінансування виробничого розвитку. Якщо РГД є додатнім, то підприємство забезпечує реалізацію принципу самофінансування свого розвитку, від'ємним – підприємство залучає позикові ресурси для фінансування своїх виробничих потреб, оскільки власних ресурсів для цього не вистачає.

Результат фінансової діяльності (РФД) є зміною обсягу заборгованості підприємства, скориговану на обсяг фінансових витрат (відсотків за кредит), дивідендних та податкових виплат. Додатне значення РФД свідчить про залучення додаткових джерел фінансових ресурсів, незважаючи на їх платність, від'ємне – підприємство зменшує обсяг позикових джерел фінансування, знижуючи при цьому ефективність політики щодо формування структури капіталу підприємства, якщо рівень залучення позикових ресурсів є надмірним або кредитні ресурси не є доступними.

Результат фінансово-господарської діяльності (РФГД) обчислюється як сума результатів господарської та фінансової діяльності підприємства. РФГД дає змогу оцінити обсяг «вільних» грошових коштів підприємства після фінансування ним усіх витрат та виробничого розвитку. Додатне значення РФГД свідчить про наявність у підприємства вільних грошових коштів для фінансування інших напрямів діяльності, від'ємне – про нестачу вільних грошових коштів, що може призвести до ліквідних ускладнень або скорочення можливостей підприємства.

Метод розрахунку показників матриці фінансової стратегії Франсона-Романе наведені в табл. 1.

Таблиця 1. Методика розрахунку показників матриці фінансової стратегії

Показник	Формула	Позначення
РГД	$РГД = БР - \Delta ФЕП - \Delta ОФ + ІД$	БР – бруто-результат від експлуатації інвестицій; ΔФЕП – зміна фінансово-експлуатаційних потреб; ΔОФ – зміна первісної вартості основних фондів за звітний період; ІД – інші доходи.
1	2	3
РФД	$РФД = \Delta ПК - Вф - ПП - Д + Дук - Вук - ФІд + Дф$	ΔПК – зміна позикового капіталу за звітний період; Вф – фінансові витрати; ПП – податок на прибуток від звичайної діяльності; Д – виплачені дивіденди; Дук – дохід від участі в капіталі; Вук – втрати від участі в капіталі та інші витрати; ФІд – довгострокові фінансові інвестиції; Дф – інші фінансові доходи.
РФГД	$РФГД = РГД + РФД$	РГД- результат господарської діяльності РФД-результат фінансової діяльності

На основі значень описаних показників здійснюється оцінка стратегічної фінансової діяльності підприємства за методом Франсона-Романе, вигляд якої наведено в табл. 2.

Як видно з табл. 2, лінія фінансової рівноваги підприємства проходить по головній діагоналі матриці та є спадною від квадранта 1 до квадранта 3. Тобто найбільш сприятливим для підприємства є його положення у квадранті 1, найменш вигідним (у рамках збереження стану фінансової рівноваги) – квадрант 3. Квадрант 2 займає проміжне становище за обома критеріями, характеризується стійкою фінансовою рівновагою, за таких умов підприємство має найбільшу кількість можливих варіантів зміни фінансового стану. Над діагоналлю матриці знаходиться зона успіхів, під діагоналлю – зона дефіцитів.

Детальний опис квадрантів матриці та можливі альтернативи зміни стану фінансової рівноваги у кожному випадку представлено у табл. 3 [10, с. 111].

Таблиця 2. Матриця фінансових стратегій Франсона-Романе

Значення показники	РФД<0 (гальмування)	РФД= 0 (стабілізація)	РФД>0 (зростання)
РГД>0 (повільне зростання)	1. РФХД=0 «Батько родини»	4. РФХД>0 «Рантьє»	6. РФХД>0 «Холдинг»
РГФ=0 (оптимальне зростання)	7. РФХД<0 «Епізодичний дефіцит»	2. РФХД=0 «Стийка рівновага»	5. РФХД>0 «Атака»
РГД<0 (форсоване зростання)	9. РФХД<0 «Криза»	8. РФХД<0 «Дилема»	3. РФХД=0 «Нестійка рівновага»

Таблиця 3. Характеристика квадрантів матриці Франсона-Романе

№	Позиції	Характеристика	Можливість переходу
1	Рівновага на підприємстві	Ефективна господарська діяльність, наявність умов для самофінансування та розвитку, зменшення заборгованості за рахунок позитивного фінансового результату від господарської діяльності.	4,2,7
2		Стала фінансова стійкість підприємства. Власних коштів достатньо для виробничого фінансування розвитку. Обсяги заборгованості практично не змінюються або змінюються лише в міру фінансових. Структура джерел фінансування оптимальна, планові обсяги діяльності повністю забезпечені фінансовими ресурсами	1,3,5,7,4,6
3		Забезпечення збереження платоспроможності лише за рахунок нарощування заборгованості, існують передумови для виникнення кризи	8,2,5
4	Успіх (збільшення ліквідних коштів)	Існують вільні кошти для здійснення проектів при використанні позикового капіталу	1,2,7
5		Посилення можливості активної експансії, виробничі потреби повністю забезпечуються власними фінансовими ресурсами	2,6,8
6		Фінансування не лише власного розвитку, а й створення дочірніх підприємств, сприяння залученню додаткових кредитів. Наявні всі можливості для подальшого ефективного розвитку	4,5
7	Дефіцит ліквідних коштів	Дефіцит ліквідних коштів через розрив між термінами надходження і витрачання коштів	2,8,9
8		Дефіцит коштів пов'язаний зі зниженням рівня економічної прибутковості	7,9
9		Кризовий стан підприємства, необхідність згорання інвестицій, потреба у фінансовій підтримці	7,8

Використовуючи матрицю фінансових стратегій, виконано оцінку стратегічної фінансової діяльності підприємства ВАТ «Запоріжсталь». Після розрахунку необхідних показників було визначено його стратегічне становище (табл. 4).

Результат фінансово-господарської діяльності ВАТ «Запоріжсталь» у 2012 році негативний та потрапляє в область під діагоналлю — зону дефіцитів. Положення підприємства у цьому квадранті дає можливість комплексно оцінити стратегічну фінансову діяльність.

Ситуація характерна для цього квадранта матриці фінансових стратегій носить назву «Епізодичний дефіцит». Спостерігається асинхронне надходження і витрачання ліквідних засобів. Підприємство збільшує свою заборгованість. Темпи зростання інвестицій не знижуються за рахунок збільшення

капіталу у збиток дивідендам. У такій ситуації все залежить від темпів зростання економічної рентабельності і обороту.

Таблиця 4. Стан ВАТ «Запоріжсталь» на матриці фінансових стратегій

Значення показника	РФД<0	РФД= 0	РФД>0
РГД>0	1.	4.	6.
РГФ=0	7. ВАТ «Запоріжсталь»	2.	5.
РГД<0	9.	8.	3.

Якщо рентабельність зростає швидше за оборот, то підприємство має шанси переміститися в квадранти 2 на лінії рівноваги. Якщо ж темпи зростання обороту перевищують темпи зростання рентабельності, то підприємство може перейти в квадрант 8. Це дуже нестійкий стан, і потрібно багато зусиль, щоб утримувати фірму на такому рівні, ризикуючи надалі випробувати стан кризи (квадрант 9).

За допомогою матриці, для підприємства ВАТ «Запоріжсталь» рекомендовано насамперед звернути увагу на темпи зростання рентабельності і темпи зростання обороту. Коригування показників оборотності коштів та рентабельності дасть можливість поліпшення фінансового стану. Також слід урахувати можливості управління дебіторською і кредиторською заборгованостями [9, с. 141].

Отже, цей метод дозволяє оцінити фінансовий стан та стратегічну фінансову діяльність підприємства загалом. Комплексний матричний аналіз допомагає оцінити фінансову стратегію підприємства та визначити напрям дій її зміни. Використання цієї матриці дає можливість підприємству адекватно приймати рішення щодо комплексного використання всіх фінансових ресурсів, спрямованих на досягнення цілей фінансової стратегії. У межах цієї матриці можна вирішити проблему реалізації фінансової стратегії у динаміці, що дає можливість визначити пріоритетні сфери фінансового розвитку та модифікувати фінансову стратегію в результаті зміни параметрів функціонування підприємства.

Однак використаний інструмент має також і низку недоліків:

- під час виявлення відповідного квадранту матриці фінансовий аналітик приймає рішення згідно з власною думкою, що може мати суб'єктивний характер;
- матриця не враховує галузевої специфіки діяльності підприємства, що може знижувати достовірність результатів її використання, а тому необхідно аналізувати формування фінансової стратегії за декількома напрямками, щоб запобігти неточностям.

Загалом можна зауважити, що матриця фінансової стратегії має багато переваг серед інших стратегічних методів. А саме – можливість матриці оцінювати не тільки поточну фінансову стратегію підприємства, а й надавати оцінку конкретним крокам у рамках стратегічної фінансової діяльності. Матриця Франсона-Романе дозволяє генерувати стратегічну карту розвитку компанії в області фінансів, а також і надавати управління до дії з можливими варіантами вибору подальшого розвитку. При грамотному використанні матриці з урахуванням виявлених недоліків можна зробити серйозний внесок у розвиток компанії. Однак для комплексної оцінки фінансової діяльності все ж таки потрібно використовувати всі інструменти стратегічного менеджменту.

Список літератури

1. Філіна, Г. І. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання: навч. посіб. для вузів [Текст] / Г. І. Філіна. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 320с.
2. Бланк, И. А. Финансовая стратегия предприятия [Текст] / И. А. Бланк. – К. : Ельга, 2006. – 520 с.
3. Портер, М. Конкурентная стратегия. Методика анализа отраслей и конкурентов [Текст] / М. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 464 с.
4. Ансофф, И. Стратегическое управление [Текст] / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1998. – 519 с.
5. Іванюта, С. М. Антикризове управління: навч. посібн. [Текст] / С. М. Іванюта. – К. : Центр учбової літератури, 2007. – 288 с.
6. Гриньов, А. В. Якість формування фінансової стратегії підприємства [Текст] / А. В. Гриньов, О. М. Ястремська // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 121–128.
7. Ткачук, І. Г. Формування фінансової стратегії в системі управління підприємством [Текст] / І. Г. Ткачук // Вісник ЖДТУ. – 2008. – № 2. – С. 301–304.
8. Кравчук, О. М. Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва: навч. посібник для вузів [Текст] / О. М. Кравчук, В. П. Лещук. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 504 с.

-
9. Семенов, А. Г. Матриця фінансових стратегій [Текст] / А. Г. Семенов // Вісник економічної науки України. – 2008. – №2. – С. 139-146.
 10. Горова, О. О. Аналіз стратегічних альтернатив підприємства на основі позиціонування в матриці фінансової рівноваги [Текст] / О. О. Горова // Управління розвитком. – 2013. – №18. – С. 110-114.

References

1. Filina, G. I. (2009). *Financial activities of business entities*. Kyiv: Centre of scientific literature.
2. Blank, I. A. (2006). *The financial strategy of the company*. Kyiv: Elga.
3. Porter, M. (2005). *Competitive Strategy. The Technique of Analyzing Industries and Competitors*. Moscow: Alpina Business Books.
4. Ansoff, I. (1998). *Strategic management*. Moscow: Economics.
5. Ivanyta, S. M. (2007). *Crisis management*. Kyiv: Centre of scientific literature.
6. Grinyov, A. V. (2006). *The company's financial strategy quality building*. Kyiv: Ukraine finance.
7. Tkachyk, I. G. (2008). *Building of the financial strategy in enterprise management system*. Zhytomyr: ZGTU bulletin.
8. Kravchuk, O. M. (2010). *Financial activities of businesses*. Kyiv: Centre of scientific literature.
9. Semenov, A. G. (2008). *The matrix of financial strategies*. Kyiv: The Bulletin of Economic Sciences of Ukraine.
10. Gorova, O. O. (2013). *The analysis of strategic alternatives on the basis of positioning in the matrix of financial balance*. Kyiv: The development management.

Стаття надійшла до редакції 28.03.2014 р.

В'ячеслав Григорович КОБА

доктор економічних наук, професор,
декан факультету економіки транспорту,
Київська державна академія водного транспорту
ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного,
вул. Героїв Сталінграду, 2, 04211, м. Київ, Україна

Костянтин Олександрович ТКАЧЕНКО

викладач,
Коледж морського та річкового флоту,
Київська державна академія водного транспорту
ім. гетьмана Петра Конашевича-Сагайдачного,
вул. Героїв Сталінграду, 2, 04211, м. Київ, Україна
E-mail: oitkachen@gmail.com
Телефон: +380632824360

**ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНІ АСПЕКТИ ФУНКЦІОНУВАННЯ СВІТОВОЇ СИСТЕМИ
ПІДГОТОВКИ ФАХІВЦІВ ВОДНОГО ТРАНСПОРТУ**

Коба, Г. В. Організаційно-економічні аспекти функціонування світової системи підготовки фахівців водного транспорту [Текст] / В'ячеслав Григорович Коба, Костянтин Олександрович Ткаченко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 44-51. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Метою статті є аналіз функціонування світової та національної систем підготовки фахівців водного транспорту та відповідних організаційно-економічних аспектів. Проведено аналіз статистичних даних щодо кількості підприємств різного рівня, що займаються їх підготовкою, перепідготовкою та підвищенням кваліфікації. Розглянуто стан системи підготовки згідно з сучасними вимогами світового та українського ринків праці та кількісні показники структури світової та національної систем підготовки фахівців водного транспорту. Проаналізовано проблеми та перспективи розвитку ринку освітніх послуг підприємств цієї системи за сучасних умов глобалізації та інтеграції України у світовий освітній, економічний та інформаційний простір. Зроблено висновки, основні з яких полягають, зокрема, у наступному: для забезпечення ефективної та безпечної роботи необхідно збільшувати кількість користувачів підприємств системи підготовки фахівців водного транспорту різних рівнів, в тому числі вищого; слід визначитися з національною морською політикою у цій сфері; необхідно сформулювати відповідні ринки праці фахівців водного транспорту та освітніх послуг; лише відповідний рівень їх підготовки, створення системного підходу до удосконалення і ефективності цього процесу, розвиток відповідного ринку освітніх послуг може задовольнити потребу світового і насамперед вітчизняного водного транспорту у висококваліфікованих фахівцях.

Ключові слова: система підготовки фахівців водного транспорту; підприємство системи підготовки фахівців водного транспорту; кількісні показники системи підготовки фахівців водного транспорту; ринок праці фахівців водного транспорту; освітня послуга; ринок освітніх послуг підготовки фахівців водного транспорту; організаційно-економічний механізм системи підготовки фахівців водного транспорту.

Вячеслав Григорьевич КОБА
Константин Александрович ТКАЧЕНКО

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ МИРОВОЙ СИСТЕМЫ ПОДГОТОВКИ СПЕЦИАЛИСТОВ ВОДНОГО ТРАНСПОРТА

Аннотация

Целью статьи является анализ функционирования мировой и национальной систем подготовки специалистов водного транспорта и соответствующих организационно-экономических аспектов. Проведен анализ статистических данных по количеству предприятий разного уровня, которые занимаются их подготовкой, переподготовкой и повышением квалификации. Исследуется состояние системы подготовки специалистов водного транспорта и ее количественные показатели в соответствии с современными требованиями мирового и украинского рынков труда. Рассмотрены проблемы и перспективы развития рынка образовательных услуг предприятий системы подготовки специалистов водного транспорта в современных условиях глобализации и интеграции Украины в мировое образовательное, экономическое и информационное пространство. Сделаны выводы, основные из которых заключаются, в частности, в следующем: для обеспечения эффективной и безопасной работы водного транспорта необходимо увеличивать количество пользователей предприятий системы подготовки специалистов водного транспорта разных уровней, в том числе высшего; следует определиться с национальной морской политикой и национальной политикой в сфере подготовки специалистов водного транспорта; сформировать соответствующие рынки труда специалистов водного транспорта и образовательных услуг; лишь соответствующий уровень их подготовки, создание системного подхода к усовершенствованию и эффективности этого процесса, развитие соответствующего рынка образовательных услуг может удовлетворить потребности мирового и прежде всего отечественного водного транспорта в высококвалифицированных специалистах.

Ключевые слова: *система подготовки специалистов водного транспорта; предприятие системы подготовки специалистов водного транспорта; количественные показатели системы подготовки специалистов водного транспорта; рынок труда специалистов водного транспорта; образовательная услуга; рынок образовательных услуг системы подготовки специалистов водного транспорта; организационно-экономический механизм системы подготовки специалистов водного транспорта.*

Viacheslav Grygorovych KOBA

Doctor of Economics, Professor,
Dean of the Faculty of Economics of Transport,
Kyiv State Academy of Water Transport Named by Hetman Petro Konashevych-Sagaydachnyi
Heroes of Stalingrad str., 2, Kyiv, 04211, Ukraine

Kostyantyn Oleksandrovych TKACHENKO

Lecturer,
College of Marine and River Fleet,
Kyiv State Academy of Water Transport
Kyiv State Academy of Water Transport Named by Hetman Petro Konashevych-Sagaydachnyi
Heroes of Stalingrad str., 2, Kyiv, 04211, Ukraine
E-mail: oitkachen@gmail.com
Phone: +380632824360

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC ASPECTS OF WORLD'S WATER TRANSPORT SPECIALISTS' TRAINING SYSTEM'S OPERATION

Abstract

The purpose of the article is to analyze the functioning of the global and national water transport specialists' training systems and related organizational and economic aspects. The analysis of statistical data on the number of enterprises of different levels that are engaged in training, retraining and professional development of water transport specialist has been carried out. The state of water transport specialists' training system and its accordance to the modern requirements of Ukrainian and world labor markets are examined. The quantitative indicators of water transport specialists' training system are considered. The problems and the prospects of the development of educational services market of water transport specialists' training system in the modern context of Ukraine's globalization and integration into the global educational, economic and information space are viewed.

The following conclusions are made: to ensure the efficient and safe operation of water transport it is necessary to increase the number of water transport specialists' training system's enterprise users at all levels, including the highest one; the national maritime policy and the national policies in the field of water transport specialists training should be defined; the corresponding water transport specialists' labor market and educational services should be formed; only the appropriate level of water transport specialists' training, the development of corresponding educational services market, the establishment of systematic approach to improve the efficiency of water transport specialists' training processes can meet the needs of the world and first of all domestic water transport in highly qualified specialists.

Keywords: *Water transport specialists' training system; enterprise of water transport specialists' training system; quantitative indicators of water transport specialists' training system; water transport specialists' labor market; educational services; educational services market of water transport specialists' training system; organizational and economic mechanism of water transport specialists' training system.*

JEL classification: H520, J210, J440, M110

Вступ

Сучасні вимоги до професійного рівня фахівців водного транспорту (ВТ), аналіз досвіду економічних, соціальних та організаційних аспектів управління системою підготовки фахівців ВТ (СПФВТ) надає можливість обґрунтування концептуальної моделі СПФВТ. Необхідність відповідної концепції розвитку системи підготовки фахівців зумовлена, зокрема, соціально-економічними процесами, які актуалізують проблеми ефективного використання трудових ресурсів (як національних, так і світових).

Перехід в Україні від централізованої СПФВТ до ринково орієнтованої, коли потреба у фахівцях регулюється співвідношенням попиту та пропозицій, відбувається повільно та складно. Сучасні організаційно-економічні механізми, що орієнтуються на господарські ринкові механізми в усіх галузях економіки України, обумовили актуальність проблеми працевлаштування фахівців ВТ. Ці проблеми виникли внаслідок швидкого старіння флоту, відсутності його поповнення новими сучасними суднами, недостатньої вантажної бази та відсутності відповідних державних дій щодо національних морських та річкових перевізників. Все це призвело до вивільнення значної кількості фахівців ВТ, перед якими гостро постала проблема працевлаштування.

Скорочення кількості суден ВТ України призвело до зменшення кількості робочих місць для моряків. Національні судовласники мінімізують чисельність екіпажів суден, орієнтуючись при цьому на міжнародні стандарти. У результаті на ринку праці опинилися тисячі українських моряків, що зайняті зараз пошуком роботи. Серед фірм-посередників слід назвати приватні круїнгові компанії. У цих умовах організаційно-економічна модифікація СПФВТ набуває все більшої актуальності.

Теоретичні основи управління підприємствами розглянуті в працях вітчизняних і зарубіжних вчених, а саме: Ю. С. Алфьорова, І. О. Бланка, В. С. Буковинського, О. П. Градова, А. Г. Грязнової, П. Ф. Друкера, Г. І. Захарченко, С. М. Ілляшенко, В. І. Кошкіна, Г. Мінцберга, В. П. Портера, А. В. Пригодського, Джоела Г. Сігела, Дж. Субоцкі, Р. Таффлера, А. А. Томпсона, Д. А. Уткіна, Г. Фанделя, Джей К. Шима, Г. Шмалена та інших [1–11].

Мета статті та завдання

У світі та Україні підготовка конкурентоспроможних фахівців ВТ розвивається в умовах дії багатьох факторів, зокрема, зміни принципів управління СПФВТ, маркетингових технологій, урахування рівнів конкурентоспроможності фахівців, що здійснюють підготовку, перепідготовку та підвищення кваліфікації в межах національних СПФВТ, різних організаційно-економічних методів та інструментів.

СПФВТ України (та інших країн) потребує аналізу стану ринку праці моряків з метою формування довгострокових та короткострокових стратегій його розвитку, виявлення основних характеристик співвідношення попиту/пропозиція на ринку праці фахівців ВТ, щоб відповідним чином формувати ринок освітніх послуг, визначення організаційно-економічних і правових аспектів регулювання СПФВТ для досягнення основної мети – насичення ринків праці моряків та освітніх послуг, оскільки наявна організаційно-економічна структура СПФВТ не відповідає сучасним вимогам та потребам світової та національної економік. Тому проблема розробки організаційно-економічного механізму СПФВТ, який посприяв би вирішенню вищевказаних задач, є актуальною.

Метою та завданнями дослідження, які висвітлені у статті, є аналіз сучасного стану ринків праці фахівців ВТ та відповідних освітніх послуг, визначення основних ознак та характеристик СПФВТ в умовах інноваційного розвитку, глобалізації та зростаючої конкурентної боротьби. Основними складовими аналізу, зокрема, є: визначення мети аналізу; висування гіпотези на підставі аналітико-економічних міркувань та ознайомлення з конкретними умовами розвитку системи підготовки фахівців

ВТ; підбір статистичних матеріалів і їх оцінки, систематизація відібраних даних, визначення недостатніх показників, використання статистичних методів, формування висновків та пропозицій.

Виклад основного матеріалу

Важливим фактором ефективного функціонування ВТ є рівень кваліфікації та компетентності фахівців. На національні судноплавні компанії суттєво впливає кон'юнктура світового ринку морських перевезень та відповідних трудових ресурсів.

Політика багатьох країн зараз орієнтована на залучення фахівців, яких можна знайти на українському та російському ринках праці моряків. Іноземні судновласники купують відносно дешеву робочу силу та економлять на інвестиціях у кадровий персонал. Російський та український ринки праці моряків мають у наш час, на жаль, експортну спрямованість.

Ринок праці фахівців ВТ формується з урахуванням багатьох економічних факторів, зокрема: різниці у рівнях життя в різних країнах (у тому числі грошових доходів, які можна отримати, працюючи в конкретній країні на березі чи в морі); рівня безробіття та рівня соціальних гарантій, що надаються безробітним у конкретній країні; спеціалізації суден, рівня технологій, що використовуються при перевезенні вантажів та обробці вантажів на судах; стану світової економіки; рівня технічного оснащення суден морського та річкового флоту; правових норм, що регулюють міжнародне судноплавство; діяльності міжнародних профспілкових об'єднань моряків; рівня державного регулювання морського судноплавства; спеціалізації суден, застосування та впровадження сучасних технологій морських перевезень вантажів та пасажирів, які потребують використання висококваліфікованих фахівців, спроможних освоїти нову техніку та забезпечити взаємозамінність членів екіпажу.

Пропозиція кваліфікованих фахівців на ринку праці для роботи на спеціалізованих судах обмежена, а їх підготовка потребує наявності кадрів, що мають високий рівень загальної підготовки. Відповідні фінансові, технічні та технологічні ресурси, необхідні для підготовки фахівців ВТ, є тільки в розвинених країнах, де в наш час відчувається відсутність бажаючих зв'язати свою професійну діяльність з ВТ. Деякі судновласники (зокрема, в Сінгапурі та Гонконзі) приймають у якості капітанів своїх суден винятково європейців. При цьому екіпаж судна складається з громадян Південно-Східної Азії.

Якщо проаналізувати загальну кількість підприємств вищого та середньо-спеціального рівня в системах підготовки фахівців ВТ різних країн (див. табл. 1) [14-19], то можна зауважити наступне: спостерігається загальна тенденція зменшення кількості підприємств, що готують фахівців ВТ; з цією тенденцією не корелюються тільки Україна та Росія, які збільшують кількість підприємств СПФВТ різного рівня, незважаючи на те, що стан внутрішнього ринку праці моряків як в Україні, так і в Росії переживає не найкращі свої часи; збільшення кількості вітчизняних підприємств СПФВТ, обумовлено, зокрема, наступними причинами: достатньо високим рівнем конкурентоспроможності фахівців ВТ, що готуються в Україні; експортною орієнтацією підприємств СПФВТ; низькими економічними показниками (зокрема зарплати, рівня державного фінансування СРФВТ та ВТ, рівня інвестицій та інновацій в СПФВТ та ВТ).

Тенденції збільшення бюджетного фінансування сфери підготовки в таких великих країнах, як Росія та Китай, зображено на рис. 1. Аналогічна тенденція спостерігається і в Україні (зменшення фінансування в останні роки відбувалося лише за умов зменшення відповідних демографічних показників).

Водночас слід зауважити, що в деяких країнах збільшується частка недержавного фінансування процесів управління та функціонування СПФВТ. Зокрема, в Естонії з 126 млн дол (1990 р.) до 219 млн дол (2012 р.), а в Іспанії відповідно з 1492 млн дол (1990 р.) до 3643 млн дол (2012 р.).

Зараз зменшується чисельність фахівців, зайнятих на судах світового ВТ, що є громадянами промислово розвинутих країн, та збільшується чисельність фахівців ВТ, що є вихідцями з азіатських країн. Азія (зокрема Філіппіни та Китай) стає основним джерелом поповнення кадрів для світового ВТ. Конкурентною перевагою українських фахівців ВТ на міжнародному ринку праці традиційно є професіоналізм, знання та досвід.

За останні роки в Україні спостерігаються, зокрема, такі тенденції: власний флот скоротився, а флот під іноземними «зручними» прапорами збільшився; об'єми списання складу флоту перебільшують об'єми оновлення; розвивається флот недержавних судноплавних компаній; зберігаються високі темпи оновлення флоту під іноземним прапором, що контролюється українськими компаніями.

У наш час у промислово розвинених країнах спостерігається значне скорочення підприємств СПФВТ вищого рівня, зберігається тенденція недобору студентів по деяких профільних морських спеціальностях, спостерігається відсутність інтересу у молоді до ВТ, яка не бажає працювати на флоті та суміжних з ним підприємствах (портах, доках тощо), знижується рівень якості фахівців, що претендують на вакансії командного складу.

Таблиця 1. Кількість підприємств підготовки фахівців ВТ вищого та середнього спеціального рівнів

Рік	УКРАЇНА	США	РОСІЯ	КОРЕЯ	КАНАДА	ІСПАНІЯ
1990	8	200	26	543	250	450
1991	9	200	26	543	250	446
1992	10	200	27	542	250	468
1993	10	195	27	542	230	420
1994	11	195	27	540	225	452
1995	11	190	28	540	225	450
1996	12	190	29	532	225	465
1997	12	190	30	532	225	472
1998	12	190	31	532	200	470
1999	13	185	32	531	200	478
2000	13	185	32	530	175	485
2001	14	185	33	530	175	490
2002	14	185	34	530	175	510
2003	15	175	34	530	160	512
2004	15	175	35	525	150	520
2005	16	175	34	524	150	524
2006	17	180	35	523	135	530
2007	17	180	36	523	135	548
2008	18	180	36	521	135	554
2009	19	180	37	512	125	562
2010	19	170	37	510	120	570
2011	19	170	36	505	120	572
2012	19	170	37	501	110	583

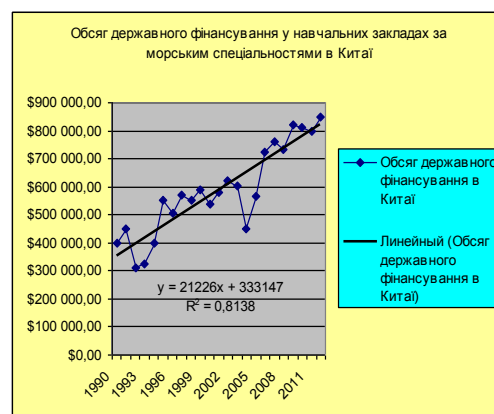
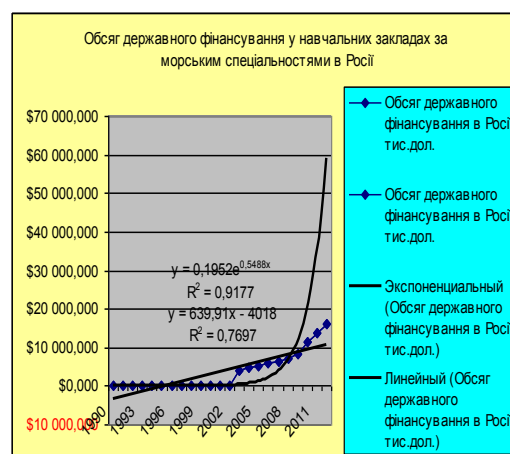
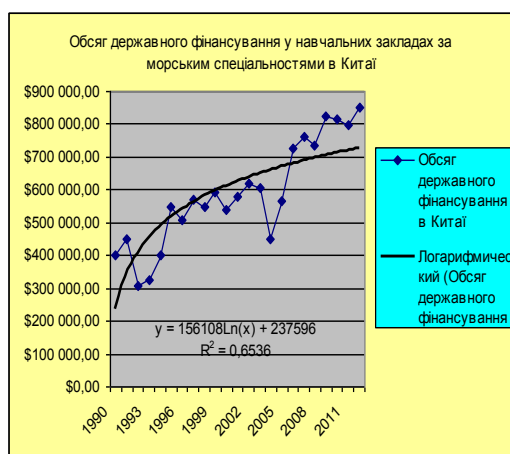


Рис. 1. Лінії тренду державного фінансування в Росії та Китаї

Сьогодні типовим для більшості промислово розвинених країн є зменшення інвестицій у систему підготовки професійних кадрів ВТ. Зокрема Норвегія використовує морські кадри з Філіппін. Вони становлять близько 36 % всієї чисельності моряків на суднах Норвегії, а на посадах командного складу суден близько 28 % від загальної чисельності офіцерів морського торгового флоту країни. Деякі норвезькі судовласники відкрили власні круїнгові агенції та центри підготовки фахівців ВТ для філіппінських кадрів, зокрема Норвезький навчальний центр морської освіти (Norwegian Training Center in Manila), де пройшли підготовку майже 14000 осіб, більшість з яких поповнила екіпажі норвезьких суден. Але тестування, проведене в 203 центрах морської освіти у Філіппінах, показало, що тільки 3 (які є державними) здійснюють підготовку фахівців ВТ (у тому числі моряків) на достатньо високому рівні [18; 19].

Створення центрів підготовки фахівців ВТ у країнах, що розвиваються, під егідою великих західноєвропейських судовласників не є єдиним засобом розв'язання проблем кадрового забезпечення. Наприклад, філіппінським морякам зараз високу конкуренцію складають вихідці з Китаю та Кореї. Основним стримуючим фактором для китайських моряків на міжнародному ринку праці є їх слабка мовна підготовка. Але китайці прагнуть виправити цю ситуацію. Наприклад, випускники морської школи в Шанхаї спрямовуються для проходження стажування з англійської мови в спеціальні навчальні центри, де працюють лише носії мови із сертифікатом якості в системі міжнародних стандартів ISO 9002. Зараз в Китаї є 3 вищих морських навчальних заклади, морські школи та морські училища, які готують фахівців середньої ланки. Разом із системою державного морської освіти в Китаї діє декілька приватних морських шкіл.

Загалом (не оцінюємо її економічну ефективність) наявна в Україні система морської освіти забезпечує потреби підприємств і організацій у відповідних фахівцях. Підготовка здійснюється за 26 спеціальностями та спеціалізаціями. Сучасна українська морська освіта є державною системою підготовки та перепідготовки кадрів для морської галузі. В Україні зараз до СПФВТ входять, зокрема, державна академія ВТ, національна морська академія, шість середніх спеціальних морських навчальних закладів [12; 13].

Сучасні міжнародні конвенції обмежують рівень компетенції випускника українського підприємства СПФВТ вищого рівня знаннями, необхідними для посади вахтового помічника капітана, вахтового механіка і радіооператора. Для більш високих посад випускник повинен напрацювати визначений плавальний ценз у судноплавній компанії, а потім підвищити професійну компетентність до необхідного рівня. Зараз в Україні існують програми, що відповідають національним і міжнародним вимогам до підготовки фахівців ВТ рівнів експлуатації та управління.

Українська СПФВТ повинна повністю відповідати концепції державної транспортної політики країни. Основними проблемами системи підготовки фахівців [12; 13], зокрема, є: невідповідність структури знань, умінь у молодих фахівців сучасним виробничим вимогам (унаслідок розриву раніше чинних зв'язків між виробництвом, наукою і освітою); відсутності методик оцінок рівня конкурентоспроможності підготовки фахівців і виявлення чинників його підвищення; невідповідність кваліфікаційної характеристики фахівця сучасним вимогам ринку праці; визначення кваліфікаційних вимог ринку праці до фахівців і корегування їх кваліфікаційних характеристик; неадекватність навчальних планів і робочих програм необхідним компетенціям та вимогам (відповідно до потреб галузі та ринку праці); формування контингенту студентів із відповідними мотиваційними установками і рівнем професійної придатності, скоригованими відповідно до потреб галузі; розвиток системи моніторингу і контролю якості підготовки фахівців (зокрема, систем внутрішньої та зовнішньої оцінки якості підготовки фахівців); вдосконалення навчального процесу у напрямку розвитку конкурентних переваг у майбутніх фахівців.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином можна зробити висновки щодо важливості підготовки фахівців ВТ, що є однією з важливих складових виробничої інфраструктури як України, так і світу. Ефективне функціонування ВТ є необхідною умовою стабілізації, посилення структурних перетворень економіки, розвитку зовнішньоекономічних сфер діяльності, підвищення життєвого рівня населення, забезпечення національної безпеки країни тощо. Добре організована система ВТ є ефективним і вагомим за сучасних умов інструментом досягнення соціальних, економічних, геополітичних цілей держави, забезпечення її цілісності та національної безпеки України.

Розглянувши характеристики підприємств СПФВТ, можна сказати, що всі вони надають можливість підготовки фахівців ВТ різного освітньо-кваліфікаційного рівня. Підготовка може здійснюватись як на безкоштовній, так і на комерційній основі. А відповідність навчальних планів вимогам міжнародних організацій надає можливість фахівцям транспортної галузі користуватися великим попитом при влаштуванні на роботу як в Україні, так і за кордоном.

Для забезпечення нормальної роботи ВТ необхідно вже зараз збільшити кількість користувачів підприємств СПФВТ різних рівнів, у тому числі – вищого.

Крім того, слід визначитися з національною морською політикою, сформувавши відповідні ринки праці фахівців ВТ та освітніх послуг.

Також слід створити розгалужену СПФВТ з підприємствами різного рівня, різних форм власності і різних джерел фінансування.

Лише належний рівень підготовки фахівців, створення системного підходу до удосконалення і ефективності підготовки може задовольнити потребу ВТ у висококваліфікованих фахівцях.

Подальші дослідження, які проводяться в означеному в статті напрямку, стосуються багатьох аспектів СПФВТ, таких, як організація, планування, функціонування та моніторинг її діяльності.

Список літератури

1. Субоцки, Дж. Альтернативы рыночному университету: новые модели предоставления знаний в рамках программ общественной деятельности [Текст] / Дж. Субоцки. – СПб. : Питер, 2004. – 453 с.
2. Минцберг, Г. Структура в кулаке: создание эффективной организации [Текст] / Г. Минцберг; Пер. с англ. под ред. Ю. Н. Каптуревского. – СПб. : Питер, 2001. – 512 с.
3. Економічна енциклопедія [Текст]: У трьох томах / Редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Видавничий центр “Академія”, 2000. – Т. 1 – 864 с.
4. Шим, Дж К. Методы управления стоимостью и анализа затрат [Текст] / Джей К. Шим, Джоэл Г. Сигел; Пер. с англ. – М. : Филінъ, 1996. — 344 с.
5. Фандель, Г. Теория производства и издержек [Текст] / Г. Фандель; Пер. с нем. – К. : ТАКСОН, 1999. – 528 с.
6. Шмален, Г. Основы и проблемы экономики предприятия [Текст] / Г. Шмален; Пер. с нем. /Под ред. А. Г. Поршнева. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 512 с.
7. Портер, М. Стратегія конкуренції [Текст] / М. Портер; Пер. з англ. ; А. Олійник, Р. Скідський. – К. : Основи, 1997. – 390 с.
8. Бланк, И. А. Инвестиционный менеджмент [Текст] / И. А. Бланк. – К. : МП “ИТЕМ” ЛТД, “Юнайтед Лондон Трейд Лимитед”, 1995. – 448 с.
9. Алфьоров, Ю. С. Моніторинг розвитку освіти у світі [Текст] / Ю. С. Алфьоров // Педагогіка. – 2002. – № 7. – С. 54 – 63.
10. Буковинський, В. С. Шляхи удосконалення планування витрат на освіту [Текст] / В. С. Буковинський // Фінанси України. – 2004. – № 9. – С. 74–83.
11. Пригодський, А. В. Транспортний комплекс України [Текст] / А. В. Пригодський, Г. І. Захарченко, Р. Г. Захарченко – К. : УВЦ «Галактика-С», 2006. – 208 с.
12. Ткаченко, К. О. Аналіз стану системи підготовки моряків в Україні [Текст] / К. О. Ткаченко // Водний транспорт. – 2011. – № 12. – С. 116 – 121.
13. Ткаченко, К. О. Дослідження проблем системи підготовки фахівців водного та морського транспорту [Текст] / К. О. Ткаченко // Системний аналіз. – 2012. – Випуск 10. – Частина 2. – С. 71 – 75.
14. [Електроний ресурс]. – Режим доступу. http://uk.wikipedia.org/wiki/Освіта_в_Республіці_Корея
15. [Електроний ресурс]. – Режим доступу. http://be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_estonia.html#t1
16. [Електроний ресурс]. – Режим доступу. http://be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_portugal.html#t1
17. [Електроний ресурс]. – Режим доступу. http://be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_spain.html#t1
18. Анализ современного рынка труда моряков [Електроний ресурс]. – Режим доступу. <http://www.seajobs.ru/articles1.php?id=108>
19. [Електроний ресурс]. – Режим доступу. http://assol.org.ua/news/filippiny_konsolidirujut

References

1. Subotsky, Dzh. (2004). Alternativy rynochnomu universitetu: novye modeli predostavleniia znaniia v ramkakh programm obshchestvennoi deiatelnosti. SanktPeterburg : Izdatelskii tsenter "Piter".
2. Mintsberg, G. (2001). Struktura v kulake: sozdanie efektyvnoi organizatsii. SanktPeterburg : Izdatelskii tsenter "Piter".
3. Ekonomichna entsiklopediia. (2000). Kyiv. Vydavnychiy tsenter "Akademiia".
4. Shim, Dzhei K., Sigel, Dzhoel G. (1996). Metody upravleniia stoimosti i analiza zatrat. Moskow : Izdatelskii tsenter. "Filin".
5. Fandel, G. (1999). Teoriia proizvodstva i izderzhok. Kyiv : Vydavnychiy tsenter "Takson".
6. Shmalen, G. (1996). Osnovy i problemy ekonomiki predpriiatiia. Moskow : Izdatelskii tsenter. "Finansy i statistika".
7. Porter, M. (1997). Strategiiia konkurenzii. Kyiv. Vydavnychiy tsenter "Osnovy".

-
8. Blank, I. A. (1995). *Investitsionnyi menedzhment*. Kyiv : Vydavnychiy tsenter "Yunaited London Treid Limited".
 9. Alfiorov, Yu. S. (2002). *Monitoring rozvytku osvity u sviti*. *Pedagogika*, 7, 54-63.
 10. Bukovinskii, V. S. (2004). *Shliakhy udoskonalennia planyvannia vytrat na osvitu*. *Finansy Ukrainy*, 9, 74-83.
 11. Prigodskii, A. V., Zakharchenko, G. I., Zakharchenko, R. G. (2006). *Transportnyi kompleks Ukrainy*. Kyiv : Vydavnychiy tsenter "Galaktyka-C".
 12. Tkachenko, K. O. (2011). *Analiz stanu systemy pidgotovky moriakiv v Ukraini*. *Vodnyi transport*, 12, 116-121.
 13. Tkachenko, K. O. (2012). *Doslidzhennia problem systemy pidgotovky fakhivtsiv vodnogo ta morskogo transpirtu*. *Systemnyi analiz*, 10, 2, 71-75.
 14. *Osvita v Respublitsi Koreia*. Retrieved April 15, 2014, from <http://uk.wikipedia.org/wiki/>.
 15. Retrieved April 15, 2014, from http://be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_estonia.html#t1.
 16. Retrieved April 15, 2014, from http://be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_portugal.html#t1.
 17. Retrieved April 15, 2014, from http://be5.biz/makroekonomika/gdp/gdp_spain.html#t1.
 18. *Analiz sovremennogo rynku truda moriakov*. Retrieved April 15, 2014, from <http://www.seajobs.ru/articles1.php?id=108>.
 19. Retrieved April 15, 2014, from http://assol.org.ua/news/filippiny_konsolidirujut.

Стаття надійшла до редакції 30.03.2014 р.

Катерина Валеріївна КРАВЕЦЬ

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії і маркетингу,
Луганський національний аграрний університет
містечко ЛНАУ, м. Луганськ-8, 91008, Україна
E-mail: kravetskateryna@gmail.com
Телефон: +380642582687

ОСОБЛИВОСТІ ЦІНОУТВОРЕННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

Кравець, К. В. Особливості ціноутворення сільськогосподарської продукції [Текст] / Катерина Валеріївна Кравець // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 52-56. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Мета. Мета дослідження полягає у теоретичному обґрунтуванні особливостей ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Остання визначила необхідність вирішення завдань статті, які передбачають аналіз причин низької ефективності виробництва та пошук нових підходів до формування цін на сільськогосподарську продукцію.

Результати. Дослідження показали, що особливу роль у визначенні економічної ефективності діяльності сільськогосподарських підприємств відіграє прибуток, який має задовольняти інтереси виробників і забезпечувати сплату податків та інших платежів, фінансувати фонд накопичення, що можна досягти у тісній взаємодії прибутку і цін. Проведений аналіз свідчить, що економічне обґрунтування цін необхідно підняти до рівня суспільно необхідних витрат із одночасним наданням прибутку статус нормативу, який встановлюється суспільством в особі економічних структур держави. Рівень прибутку повинен інтегруватися в ціну і визначатися громадськими нормативами. Доведено, що у сільському господарстві потрібно сформулювати ефективну модель ціни з урахуванням інтересів держави, виробника і споживача, тобто обґрунтувати розмір ціни, яка забезпечить еквівалентність обміну.

Ключові слова: сільське господарство; аграрна продукція; ціноутворення; еквівалентна ціна.

Екатерина Валерьевна КРАВЕЦ

ОСОБЕННОСТИ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННУЮ ПРОДУКЦИЮ

Аннотация

Цель. Цель исследования заключается в теоретическом обосновании особенностей ценообразования на сельскохозяйственную продукцию. Постановка цели определила необходимость решения задач статьи, которые предполагают анализ причин низкой эффективности производства и поиск новых подходов к формированию цен на сельскохозяйственную продукцию.

Результаты. Исследования показали, что особую роль в определении экономической эффективности деятельности сельскохозяйственных предприятий играет прибыль, которая должна удовлетворять интересы производителей и обеспечивать уплату налогов и других платежей, финансировать фонд накопления, чего возможно достичь в тесном взаимодействии прибыли и цен. Проведенный анализ свидетельствует о том, что экономическое обоснование цен необходимо поднять до уровня общественно необходимых затрат с одновременным предоставлением прибыли статуса норматива, который устанавливается обществом в лице экономических структур государства. Уровень прибыли должен включаться в цену и определяться общественными нормативами. Доказано, что в сельском хозяйстве нужно сформировать эффективную модель цены с учетом интересов государства, производителя и потребителя, т. е. обосновать размер цены, которая обеспечит эквивалентность обмена.

Ключевые слова: сельское хозяйство; аграрная продукция; ценообразование; эквивалентная цена.

Kateryna Valeriivna KRAVETS

PhD in Economics,
Senior Lecturer,
Department of Economic Theory and Marketing,
Lugansk National Agrarian University
LNAU town, Lugansk-8, 91008, Ukraine
E-mail: kravetskateryna@gmail.com
Phone: +380642582687

FEATURES PRICING OF AGRICULTURAL PRODUCTS

Abstract

Purpose. *The purpose of the study is the theoretical justification of pricing features for agricultural products. The latter identified the need to meet the challenges of article that provide analysis of the causes of low efficiency and finding new approaches to agricultural prices.*

Results. *Studies have shown that a special role in determining the economic efficiency of farm income plays income that should satisfy the interests of producers and to ensure payment of taxes and other payments to finance capital accumulation that can be achieved in close collaboration of profits and prices. The analysis shows that the economic justification of prices must be raised to the level of socially necessary costs while providing income status of the standard, which is set by the society in the face of economic structures of the state. The level of profit should be integrated in the price and determine community standards. It is proved that in agriculture there is a need of formation of an effective model for considering the interests of the state, producers and consumers, that justify the size of the price that will provide equivalent exchange.*

Keywords : *agriculture; agricultural products; pricing; equivalent price.*

JEL classification: D49, O13

Вступ

Останнім часом у аграрному секторі економіки України спостерігається наступна ситуація: з одного боку, сільське господарство – безумовна зона бідності з низькими показниками фондоозброєності та оплати праці, з іншого – галузь є лідером за показником рентабельності: в середньому за останні п'ять років рентабельність сільського господарства склала близько 15 %. Причинами такого становища є низьке матеріально-технічне оснащення сільськогосподарського виробництва, нестача виробничих активів. Варто зазначити, що реальне благополуччя галузі визначається не нормою рентабельності або прибутку як потенційними факторами накопичення та інвестиційної привабливості, а фактичним обсягом активів. У цьому плані найважливішим показником капіталозабезпеченості слугує фондоозброєність праці, або, іншими словами, вартість робочого місця. Низька вартість робочого місця зменшує потребу високої кваліфікації і тим самим знижує вартість робочої сили. Таким чином, за пострадянський період відбулося не тільки абсолютне, а й відносне (порівняно з іншими галузями) зубожіння сільського господарства [6, с. 147-148].

Серед головних причин зменшення частки аграрної галузі у фінансових потоках – багаторічний міжгалузевий ціновий диспаритет. Але найбільш впливовим чинником низької ефективності виробництва є недосконалість економічного механізму господарювання, який і до нинішнього часу базується на антиселянській за своїм змістом ідеології.

Теоретичним і методологічним аспектам ціноутворення в АПК присвячено значну кількість окремих досліджень і монографій вітчизняних вчених, таких, як В. І. Богачов, Л. І. Михайлова, В. Я. Месель-Веселяк, П. Т. Саблук, В. П. Ситник, В. Г. Ткаченко, О. М. Шпичак та ін. Однак, зважаючи на велику кількість теоретичних розробок цієї проблематики, більшість науковців відзначають необхідність та актуальність проведення подальших досліджень концептуальних проблем аграрного ціноутворення.

Мета статті та завдання

Метою статті є теоретичне обґрунтування особливостей ціноутворення на сільськогосподарську продукцію. Остання визначила необхідність вирішення завдань статті, що полягають в аналізі причин низької ефективності виробництва та у пошуку нових підходів до формування цін на сільськогосподарську продукцію.

Виклад основного матеріалу

В умовах сьогодення вирішальну роль у розвитку національного АПК відіграють нові технології та якісні виробничі ресурси. Слід також звернути увагу на створення економічних умов забезпечення

матеріально-технічної бази сільськогосподарських підприємств. Вважаємо, що цю проблему треба вирішувати в межах державної аграрної політики через механізм субсидій, пільгових кредитів, податкових преференцій і т. п. [5, с. 12].

Сьогодні виникла нагальна потреба застосування нового підходу до формування цін на сільськогосподарську продукцію. Окремі економісти в галузі макроекономіки та деякі аграрники при визначенні ціни на продукцію не бачать різниці між нормою прибутку і рівнем рентабельності, не піднімають питання про те, що сільське господарство опинилося в нерівних умовах з іншими галузями економіки країни. Ціна повинна відшкодовувати нормативні витрати і забезпечувати прибуток на авансований у виробництво капітал з урахуванням швидкості його обороту та вартості землі в сільському господарстві. І сьогодні ціна на продукцію, роботи і послуги повинна забезпечувати відтворення витрат (без амортизації) і створювати прибуток на середньорічну вартість капіталу. Ми не можна погодитися з думкою окремих економістів, які стверджують наступне: якщо в промисловості рівень рентабельності становить 6,6 %, а в сільському господарстві – 10 %, то на селі найкраща економічна ситуація і селяни отримають більше прибутку для забезпечення розширеного відтворення. Це ілюзія. Тут криються прорахунки економістів, всієї загальноекономічної служби країни. Вони полягають у тому, що при визначенні ціни використовується показник рівня рентабельності, а не норми прибутку. Як же вдосконалити ціновий механізм у розвитку аграрного ринку?

Проблема ціноутворення є ключовою у забезпеченні економічного інтересу господарювання на селі, економічним базисом, що забезпечує мотивацію аграрної праці і добробуту економічних агентів та значною мірою захищає виробничу безпеку країни. Ціна впливає і на виробника, і на споживача. На виробника – з позиції можливості отримання прибутку, а на споживача – як стимул придбання товару. У сільському господарстві склалася специфічна ситуація стосовно ціни, ціноутворення та цінового механізму, яка полягає в особливостях методології та практики ринкових відносин. Це втілюється в наступному: земельний фактор залишається поза системою ціноутворення на сільськогосподарську продукцію, оскільки земля не є капіталом. Вважаємо, що ця ситуація є основним методологічним протиріччям ціноутворення, яке слід усунути для створення «однакових правил гри» для всіх учасників економічної діяльності. Те, що земля не належить до активу аграрного виробництва, – одна з причин розбалансованості цін, відсутності еквівалентного обміну між сільським господарством та іншими галузями економіки. Тому на сучасному етапі аграрного розвитку проблеми необхідно вирішувати шляхом побудови ефективної системи ціноутворення.

Сучасна система цін не забезпечує ефективного функціонування сільськогосподарського виробництва. Ціни на матеріально-технічні ресурси високі, а на виготовлену продукцію – низькі, через що і виникає дисбаланс економічних інтересів. Ми вважаємо, що при побудові ціноутворення на сільськогосподарську продукцію необхідно враховувати такі ринкові принципи, як: дія економічних законів; кон'юнктура ринку і процеси товарообміну; державне регулювання ціноутворення; конкуренція; домінуючий вплив споживача.

У визначенні економічної ефективності діяльності аграрних підприємств прибутку відводиться особлива роль. Прибуток як унікальна економічна категорія втілює в собі всю багатогранність і діалектику економічного розвитку на мікрорівні і виступає водночас у двох виявах: з одного боку – як ефективність (її проміжний вид), з іншого – як ринковий економічний ефект у кінцевій економічній ефективності. Вимоги до прибутку надзвичайно високі. Його величина і розподіл здійснюються під прямим впливом держави, суспільства, в якому живемо. Прибуток зобов'язаний не тільки задовольняти інтереси виробників, а й забезпечувати сплату податків та інших платежів, фінансувати фонд накопичення. Цього можна досягти лише в тісній взаємодії прибутку і цін.

У перехідний період економічне обґрунтування цін необхідно підняти до рівня суспільно необхідних витрат (СНВ). Водночас самому прибутку слід надати статус нормативу, який встановлюється суспільством в особі економічних структур держави. Рівень прибутку є похідною від рівня цін і виступає як громадський норматив витрат, тому прибуток повинен вноситися в ціну і визначатися не індивідуальними, а громадськими нормативами. На нашу думку, необхідно у всіх галузях народного господарства здійснювати єдину методику визначення норми прибутку.

Сьогодні, як ніколи раніше, виникла нагальна потреба застосувати новий підхід до формування цін на сільськогосподарську продукцію. Необхідно чітко усвідомити наступне:

- у формуванні цін на сільськогосподарську продукцію собівартість розглядається як фактична і нормативна; фактична собівартість складається в реальних умовах, а нормативна – за нормативними витратами, передбаченими прогресивною для конкретних умов технологією виробництва продукції;
- при визначенні ціни на сільськогосподарську продукцію необхідно здійснювати розрахунок маси прибутку з використанням показника середньої норми прибутку в економіці, за якою прибуток створюється всією вартістю основних засобів, а в сільському господарстві – ще й вартістю землі; окрім всієї вартості фондів необхідно також враховувати оборот усього капіталу.

Ціна на сільськогосподарську продукцію повинна відшкодовувати нормативні витрати і

забезпечувати прибуток на авансований у виробництво капітал з урахуванням терміну його обороту та вартості землі; і створити прибуток на середньорічну вартість капіталу. Ми вважаємо, що саме такий підхід до ціноутворення дасть можливість забезпечити однакові умови для всіх галузей виробництва і сфер діяльності. У сільському господарстві потрібно сформувавши ефективну модель ціни, що враховує інтереси держави, виробника і споживача, тобто обґрунтувати розмір ціни, яка забезпечить еквівалентність обміну (рис. 1) [1, с. 46].

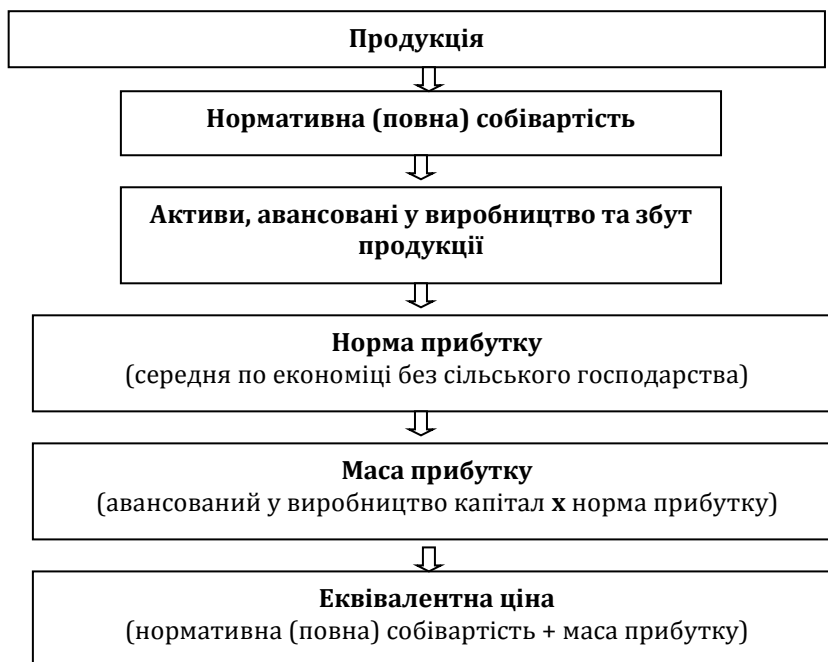


Рис. 1. Схема розрахунку еквівалентної ціни сільськогосподарської продукції

В умовах ринку ціна формується споживачем; ним оцінюється поставлений на ринок товар, формується відповідна кон'юнктура і визначається ціна, яка проходить відповідні стадії трансформації в інфраструктурних ланках ринку, а виробник отримує лише частину доходу, тому для забезпечення еквівалентної ціни потрібна компенсація [1, с. 51].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Підводячи підсумки в роботі, слід зазначити, що важливою проблемою у формуванні ефективної моделі ціни є наукове обґрунтування величини нормативних витрат, що формуються відповідно до технології виробництва та з урахуванням зміни цін на ресурси. У виробництві продукції, крім матеріально-технічних витрат і оплати праці, беруть участь активи у складі основного і оборотного капіталу, капіталу землі, які в сукупності є авансованим капіталом. Оскільки ключовим фактором аграрного виробництва в ринкових умовах є ефективна діяльність, виробник повинен отримувати не меншу, ніж в інших галузях, середню по економіці норму прибутку на функціонуючу у виробництві одиницю продукції капітал, разом із вартістю землі.

Вважаємо, що у сьогоdnішніх умовах трансформації ринкової економіки і стану потенціалу аграрного сектора держава просто зобов'язана забезпечити відтворення активів сільськогосподарських виробників на рівні еквівалентного обміну шляхом регулювання процесів ринкового ціноутворення через активні дії на межі «еквівалентна ціна» і «ціна, що формується на основі дії закону співвідношення попиту та пропозиції».

Список літератури

1. *Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) [Текст] / М. В. Присяжнюк, М. В. Зубець, П. Т. Саблук [та ін.]; за ред. М. В. Присяжнюка, М. В. Зубеця, П. Т. Саблука, В. Я. Месель-Веселяка, М. М. Федорова. – К.: ННЦІАЕ, 2011. – 1008 с.*
2. *Амбросов, В. Я. Особливості сучасного відтворення в сільському господарстві [Текст] / В. Я. Амбросов // Агроінком. – 2004. – № 9 – 10. – С. 12.*

-
3. Калетнік, Г. М. Інституціональні засади функціональності інфраструктури та ціноутворення у розвитку аграрного ринку: теоретичний аспект [Текст] / Г. М. Калетнік, Г. О. Пчелянська, О. Г. Шпикуляк // Економіка АПК. – 2012. – № 7. – С. 132-139.
 4. Козак, О. А. Формування міжгалузевих відносин та еквівалентного обміну в аграрній сфері [Текст] / О. А. Козак, Л. М. Малік // Економіка АПК. – 2012. – № 8. – С. 17-21.
 5. Месель-Веселяк, В. Я. Економічні передумови забезпечення розширеного відтворення сільськогосподарського виробництва в Україні [Текст] / В. Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2011. – № 3. – С. 9 – 20.
 6. Пасхавер, Б. И. Аграрное ценообразование: требования и возможности совершенствования [Текст] / Б. И. Пасхавер // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 147-150.
 7. Шпикуляк, О. Г. Підтримка сільського господарство в системі регулювання аграрного ринку [Текст] / О. Г. Шпикуляк, Ю. П. Воскобійников, О. В. Овсянніков // Вісник аграрної науки. – № 4. – 2007. – С. 66-70.
 8. Шпичак, О. М. Теоретико-методологічні аспекти ціноутворення на сільськогосподарську продукцію [Текст] / О. М. Шпичак // Економіка АПК. – 2012. – №8. – С. 3-10.

References

1. Prysiazhnyuk M. V., Zubets, M. V., Sabluk, P. T. (2011). *Agricultural sector of Ukraine (State and Prospects for Development)*. Kyiv : NNTSIAE.
2. Ambrosov, V. Y. (2004). *Features a modern reproduction in agriculture. Ahroinkom*, 9-10, 12.
3. Kaletnik, G. M., Pchelyanska, G. A., Shpykulyak, O. G. (2012). *Institutional infrastructure principles of functionality and pricing of agricultural market : a theoretical perspective. Economy APC*, 7, 132-139.
4. Kozak, O. A. & Malik, L. M. (2012). *Formation of inter-industry relations and equivalent exchange in agriculture. Economy APC*, 8, 17-21.
5. Mesel-Veselyak, V. Y. (2011). *Economic background to ensure expanded reproduction of agricultural production in Ukraine. Economy APC*, 3, 9-20.
6. Paskhaver, B. I. (2011). *Agricultural pricing: requirements and opportunities for improvement. Economy APC*, 2, 147-150.
7. Shpykulyak, O. G., Voskobiynykov, Y. P., Ovsyannikov, O. V. (2007). *Agricultural support in the agricultural market regulation system. Bulletin of Agricultural Science*, 4, 66-70.
8. Shpychak, O. M. (2012). *Theoretical and methodological aspects of pricing of agricultural products. Economy APC*, 8, 3-10.

Стаття надійшла до редакції 06.03.2014 р.

Олена Володимирівна ЛАТИШЕВА

аспірантка, старший викладач кафедри економіки промисловості,
Донбаська державна машинобудівна академія,
вул. Шкадинова, 72, м. Краматорськ, 84313, Україна,
E-mail: al-latysh@yandex.ru
Телефон: +380506203436

ВИЗНАЧЕННЯ НЕГАТИВНОГО ВПЛИВУ ДІЯЛЬНОСТІ АЕРОПОРТІВ НА ДОВКІЛЛЯ ТА РОЗРОБКА ЗАХОДІВ ДЛЯ ЙОГО ЗНИЖЕННЯ

Латишева, О. В. Визначення негативного впливу діяльності аеропорту на довкілля та розробка заходів для його зниження [Текст] / Олена Володимирівна Латишева // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 57-63. – ISSN 1993-0259.

Анотація

В умовах європейської інтеграції України та ратифікації країною міжнародних правил екологічної безпеки для авіаперевізників актуальним питанням на сьогодні постає здійснення контролю за екологічними показниками господарської діяльності аеропортів, зниження рівня негативного впливу на довкілля та виконання підприємствами правил екологічної безпеки. У статті показано вплив господарської діяльності аеропортів на довкілля. Для визначення наслідків діяльності підприємств цивільної авіації застосовано статистичні матеріали, матеріали наукових досліджень, дані екологічних паспортів вітчизняних аеропортів. Досліджено основні хімічні та фізичні фактори негативного впливу на середовище діяльності вітчизняних аеропортів. Розглянуто зміни у стані здоров'я у населення, яке мешкає в зонах впливу аеропортів. Визначено комплекс заходів удосконалення діяльності аеропорту "Київ" в руслі екологічно спрямованого розвитку. Екологічні заходи пропонується реалізувати у сфері охорони атмосферного середовища (у вигляді контролю за викидами та заходів їх зниження), у сфері охорони водного середовища (у вигляді контролю за скидами та заходів очищення ґрунтових вод), а також у сфері управління відходами аеропорту. Метою цих заходів є зниження рівня авіаційного шуму, викидів та скидів забруднюючих речовин, утримання територій аеропорту в належному санітарно-екологічному стані.

Ключові слова: цивільна авіація; аеропорт; вплив на довкілля; викиди забруднюючих речовин; електромагнітні випромінювання; теплові забруднення; забруднені стоки; авіаційний шум.

Елена Владимировна ЛАТЫШЕВА

ОПРЕДЕЛЕНИЕ НЕГАТИВНОГО ВЛИЯНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ АЭРОПОРТОВ НА ОКРУЖАЮЩУЮ СРЕДУ И РАЗРАБОТКА МЕРОПРИЯТИЙ ПО ЕГО СНИЖЕНИЮ

Аннотация

В условиях европейской интеграции Украины и ратификации страной международных правил экологической безопасности для авиоперевозчиков актуальным вопросом на сегодняшний день является осуществление контроля за экологическими показателями хозяйственной деятельности аэропортов, снижение уровня негативного влияния на окружающую среду и выполнение предприятиями правил экологической безопасности. В статье показано влияние хозяйственной деятельности аэропортов на окружающую среду. Для определения последствий деятельности предприятий гражданской авиации использованы статистические материалы, материалы научных исследований, данные экологических паспортов отечественных аэропортов. Исследованы основные химические и физические факторы негативного влияния на окружающую среду от деятельности отечественных аэропортов. Рассмотрены изменения в состоянии здоровья населения, которое проживает в зонах влияния аэропортов. Определен комплекс мероприятий совершенствования деятельности аэропорта "Киев" в направлении экологически ориентированного развития. Экологические мероприятия предлагается реализовать в сфере охраны атмосферной среды (в виде контроля за выбросами и мероприятий их снижения), в сфере охраны водной среды (в виде контроля за сбросами и мероприятий очистки грунтовых вод), а также в сфере управления отходами аэропорта. Целью этих мероприятий является снижение уровня авиационного шума, выбросов

© Олена Володимирівна Латишева, 2014

и сбросов загрязняющих веществ, содержания территорий аэропорта в надлежащем санитарно-экологическом состоянии.

Ключевые слова: гражданская авиация; аэропорт; влияние на окружающую среду; выбросы загрязняющих веществ; электромагнитные излучения; тепловые загрязнения; загрязненные стоки; авиационный шум.

Olena Volodymyrivna LATYSHEVA

PhD Student,
Senior Teacher of Department of Industrial Economy,
Donbass State Machine Building Academy,
Shkadinova str., 72, Kramatorsk, Ukraine, 84313,
E-mail: al-latysh@yandex.ru
Phone: +380506203436

**DETERMINATION OF THE NEGATIVE IMPACT OF THE AIRPORT ON THE ENVIRONMENT
AND ELABORATION OF MEASURES FOR ITS REDUCTION**

Abstract

In the conditions of European integration of Ukraine and ratification of international ecological programs for air carriers by the country there are very important questions as realization of control by the ecological indicators of economic activity of airports, decline of level of negative influence on an environment and implementation of ecological safety rules. The influence of economic activity of airports on an environment has been exposed in the article. The statistical materials, materials of scientific researches, information of ecological passports of domestic airports are used for determination of consequences of activity of enterprises of civil aviation. The basic chemical and physical factors of negative influence of activity of airports on the environment are investigated. Changes in a state of health of people who live in the affected by airports zones are considered. The complex of measures of airport "Kyiv" for ecologically oriented development are definite. It is suggested to realize ecological events on the guard of atmospheric air (as control by exhausts of contaminants and events for their decline), on the guard of water environment (as control by exhausts of contaminants and event of cleaning of subsoil waters), and also in the field of management by wastes of airport. The objective of these events is to decline the level of aviation noise, control by exhausts of contaminants, maintenance of territories of airport in the proper sanitary-ecological state.

Keywords: civil aviation; airport; influence on an environment; exhausts of contaminants; electromagnetic radiations; thermal contaminations; dirty flows; aviation noise.

JEL classification: M410, L930, Q200

Вступ

Сьогодні стрімкі процеси євроінтеграції та прийняті міжнародні екологічні стандарти змушують підприємства авіаційної галузі активізувати свою діяльність щодо зниження негативного впливу на довкілля.

Питанням впливу господарської діяльності вітчизняних підприємств на довкілля звертається значна увага в сучасних наукових розробках, зокрема в напрацюваннях: Білявського Г. О., Пірусова Е. В., Данілова-Данільяна В. І., Шевчука В. Я. та ін., дослідження розвитку авіаційної галузі відображені у наукових працях: О. Ареф'євої, В. Загорулько, В. Коби, К. Колди, В. Матвеева, М. Новікової, Г. Остапової, Є. Сича, В. Щелкунова та ін., питанням негативного впливу на довкілля у галузі цивільної авіації – у роботах Запорожця О. І. [1], Коновалової О. В. та ін.

Мета статті

Проте варто зазначити, що до тепер актуальною проблемою є розробка дієвих заходів зниження негативного впливу цивільної авіації на природу та населення. Зазначені обставини зумовили мету нашої статті, присвяченої вивченню негативного впливу діяльності аеропорту на стан довкілля та стан здоров'я населення, що мешкає в зонах впливу аеропортів, а також визначення заходів щодо його зниження.

В Україні існує гостра проблема забруднення атмосфери від пересувних джерел (рис. 1), що зумовлює необхідність організації ефективного контролю за дією підприємств усіх галузей і сфер діяльності та розробки ефективних заходів зниження їх негативного впливу на довкілля.

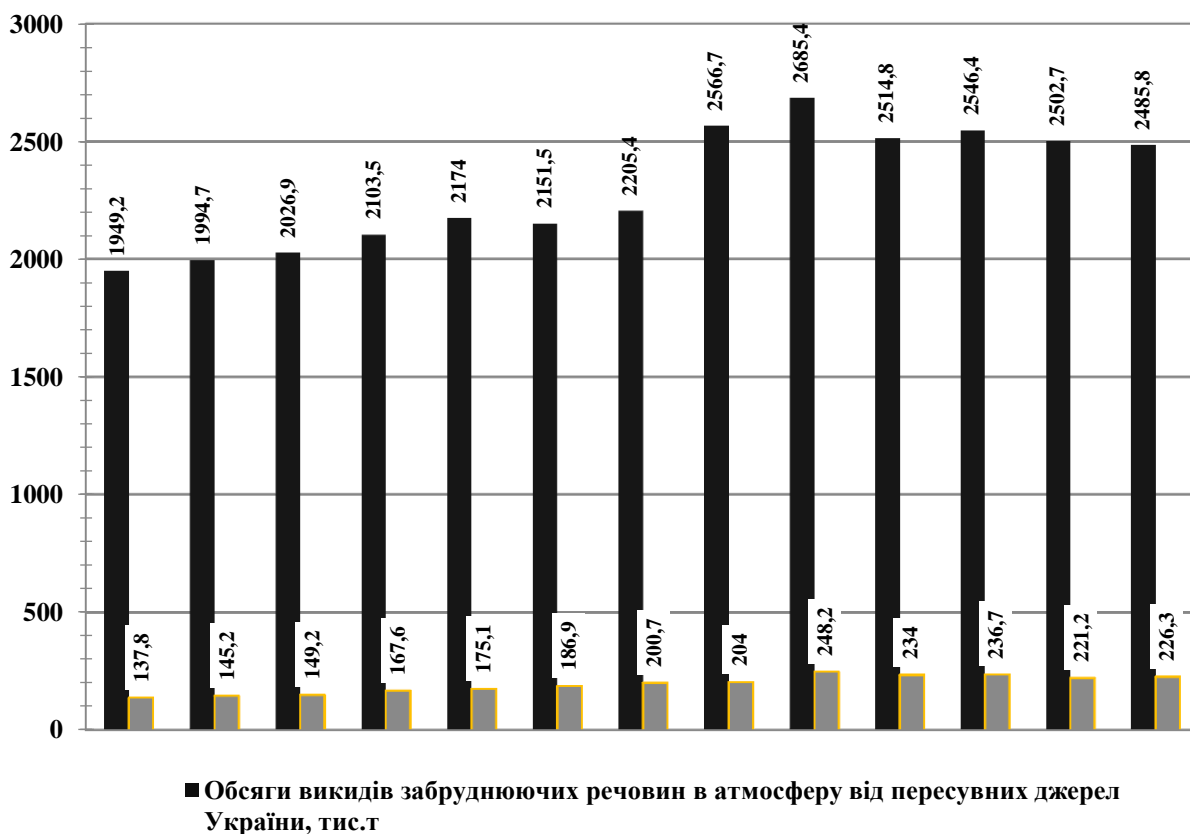


Рис. 1. Обсяги викидів забруднюючих речовин в атмосферу від пересувних джерел України за 2000-2012 рр. *

**Узагальнено за статистичними даними [10]*

Пересувні джерела України (автомобільний, залізничний, авіаційний, водний транспорт) мають значний негативний вплив на довкілля, при цьому вважається [2], що "на долю авіації припадає близько 2 % усіх викидів CO₂, з якими зв'язують проблеми глобального потепління".

У 2013 р. відбулося зростання пасажиропотоків в основних аеропортах: Львів (на 21,7 %), Харків (на 20,6 %), Одеса (на 17,8 %), Донецьк (на 11 %), Сімферополь (на 8,1 %) та Дніпропетровськ (на 2,4 %). [3]

Отже, постійне зростання загального обсягу міжнародних та внутрішніх регулярних авіаційних перевезень, рівня пасажиропотоків через аеропорти України також зумовлює збільшення концентрації забруднювальних речовин як на території аеропорту, так і в тому районі міста, який прилягає до нього.

У Києві, де розташовані найбільші аеропорти України, спостерігається велика концентрація транспорту, у зв'язку з чим загальний рівень забруднення повітря мегаполісу вище середнього по Україні і оцінюється фахівцями-екологами [2] як високий. У загальній кількості сумарних забруднень атмосферного повітря столиці у 2013 р. 87 % припало на автомобільний, залізничний, водний та авіаційний транспорт, 13 % – на промислові підприємства. Найбільше посилюють екологічну напругу м. Києва аеропорти «Київ» (Жуляни) та міжнародний аеропорт «Бориспіль», їх перспективний розвиток зумовлює ще більше забруднення повітря.

Статистичні дані Департаменту фінансів та економіки Державіаслужби України [3] свідчать, що головний аеропорт країни «Бориспіль» за 2013 рік надав послуги 7,9 млн пасажирів, а питома вага аеропорту в обслуговуванні пасажирів за підсумками року склала 52 %. Значне зростання обсягів пасажирських перевезень у 2013 р. спостерігалось в аеропорту «Київ» (Жуляни) (у 2,1 раза порівняно з 2012 р.).

Фахівцями [2] вважається, що вплив повітряного транспорту на довкілля пов'язано з наступними особливостями авіаційної діяльності: сучасний парк літаків та гелікоптерів має газотурбінні двигуни, які працюють на авіагасі, хімічний склад якого відрізняється від автомобільного бензину та дизельного палива кращою якістю з меншим вмістом сірки та механічних домішок, головна маса відпрацьованих газів викидається повітряними суднами безпосередньо у повітряному просторі на відносно великій висоті, при високій швидкості та турбулентному потоці, і лише невелика частка – у безпосередній близькості від аеропортів та населених пунктів.

Згідно з результатами досліджень щодо несприятливого впливу авіації на довкілля [4], в околиці аеропорту існують наступні чинники: «шум під час експлуатації літаків, викиди забруднюючих речовин, електромагнітні випромінювання, теплові забруднення, забруднені стоки з території аеропорту».

До факторів «хімічного впливу» авіації на довкілля фахівці відносять [5; 7]: емісію шкідливих речовин авіаційними двигунами та дію їх на озоновий шар атмосфери, до факторів «фізичного впливу» – авіаційний шум та звуковий удар.

Авіаційний шум істотно впливає на шумовий режим території в околицях аеропортів. Підраховано, що при 300 зльотах і посадках трансконтинентальних авіалайнерів за добу в атмосферу поступає 3,7 т оксиду вуглецю, 2 т вуглеводневих з'єднань і 1,7 т оксидів азоту. У середньому один реактивний літак, споживаючи протягом 1 години 15 т палива і 625 т повітря, випускає в довкілля: 18 т водяної пари; 46,8 т діоксиду вуглецю; 15 кг оксидів сірки; 635 кг оксиду вуглецю; 635 кг оксидів азоту; 2,2 кг твердих часток. [2]

Літаки забруднюють приземні шари атмосфери відпрацьованими газами авіадвигунів, що складають 87 % усіх викидів цивільної авіації. Загальний викид токсичних речовин повітряними апаратами може бути приблизно оцінений об'ємом споживаного авіацією палива, котрий складає десь 4 % від загальних витрат палива усіма видами транспорту. [5] Фахівцями підраховано [5] викиди шкідливих речовин у зоні аеропорту за злітно-посадковий цикл для літаків різних типів (табл. 1).

Таблиця 1. Емісія з авіаційних двигунів для літаків різних типів*

Тип літака	Викиди шкідливих речовин за злітно-посадковий цикл, кг/год				
	CO	C _x H _y	NO _x	SO _x	Попіл
Ту-154	48,8	45,5	68,3	0,6	2,0
Як-42	7,8	1,5	12,7	0,2	0,7
Ту-154М	53,2	9,3	15,6	0,5	1,8
Як-40	22,5	4,5	4,7	0,1	0,5

*За даними [5]

Згідно з даними екологічного паспорту аеропорту «Київ» (Жуляни), джерелами забруднення атмосферного повітря в районі аеропорту є повітряні судна і наземні джерела (вентиляційні системи виробничих приміщень, склади ГСМ аеропорту, спецавтотранспорт, котельні установки). Послугами аеропорту «Київ» користується ремонтний завод цивільної авіації. На його території знаходяться: станція технічного обслуговування легкових та вантажних автомобілів, котельні, склади пально-мастильних матеріалів, авіаремонтні майстерні тощо. Аеропорт здійснює значний негативний вплив на всі компоненти довкілля: поверхневі та ґрунтові води, ґрунти та атмосферне повітря. Мешканці розташованих поблизу житлових будинків відчувають шум від літаків.

Основними джерелами потенційних дій на довкілля аеропорту «Київ» у 2013 р. визнано, окрім авіаційного шуму, що створюється при наземній і льотній експлуатації повітряних суден, викиди двигунів повітряних суден і спецавтотранспорту; забруднення ґрунтів стічними водами та відходи, що утворюються у процесі господарської діяльності авіаперевізника, а також місця їх зберігання. Згідно з даними моніторингових досліджень проб води у р. Нивка в зоні аеропорту «Київ» показав, що головними забруднювачами річки є важкі метали та нафтопродукти (табл. 2), концентрація яких перевищує норми ГДК.

Таблиця 2. Результати проб води у р. Нивка в зоні аеропорту «Київ»*

Проби поверхневих вод у р. Нивка в зоні аеропорту «Київ»	Нафтопродукти, мг/л	Важкі метали, мг/л						
		Mn	Zn	Cu	Pb	Ni	Cr ⁺⁶	Fe
Труба (у зоні, в якій стоки скидаються у річку)	39,3	31,3	7,7	2,6	12,9	0,05	0,8	14,7
р. Нивка (в селі)	2,42	11,5	2,4	0,8	6,8	0,05	0,005	2,8
Довідка: гранично допустима концентрація (ГДК)	0,05	0,01	0,01	0,01	0,1	0,01	0,005	0,1

*За даними екологічного паспорту аеропорту «Київ» за 2013 р.

Аналіз результатів інвентаризації розсіювання наземних джерел викидів аеропорту «Київ» встановив перевищення нормативів забруднюючої речовини в розрахункових точках на межі житлової зони (табл. 3).

Таблиця 3. Рівень розсіювання наземних джерел викидів аеропорту «Київ»*

Найменування забруднюючої речовини	Приземна концентрація речовини в частках ГДК
Окисли вуглецю	3,23
Вуглеводні з'єднання	2,014
Група зважених речовин	1,62
Тверді частки, у сумі	2,6

(* За даними екологічного паспорта у 2013 р.)

Щодо рівня шуму аеропорту (за даними його екологічного паспорта) рівні звуку від зльотів і посадок літаків (у точці, розташованій під траєкторією зльоту / посадки) у нічний час доби на 0,5-0,6 дБА перевищують встановлені допустимі рівні звуку, а в денний час доби перевищують на 8-15 дБА допустимі еквівалентні рівні.

Фахівцями вважається [5], що негативна дія різних авіаційних джерел шуму насамперед здійснюється на операторів, інженерів та техніків виробничих підрозділів аеропорту, а також населення в зоні джерел цього впливу.

Крім шуму, авіація призводить до електромагнітного забруднення середовища. При постійній дії електромагнітних хвиль малої інтенсивності виникають розлади нервової та серцево-судинної системи, ендокринних органів та інше. [5]

Таким чином, результати досліджень вітчизняних та закордонних фахівців [4,5,6] стосовно наслідків діяльності аеропортів свідчать про негативний вплив на НПС та населення за основними факторами: авіаційного шуму у прилягаючих до аеропорту територій, викидів в атмосферу, забруднення підземних вод та ґрунту у районі розташування аеропортів, а також електромагнітного випромінювання.

Як свідчать результати медичних наукових досліджень [7], у населення, що мешкає в зонах впливу аеропортів, спостерігається порушення стану здоров'я:

- підвищена загальна смертність населення – 16,4 на 100 тис. чол., що перевищує середній міський показник (15,3 на 100 тис. чол.);
- у дитячого населення: частіші функціональні відхилення: з боку серцево-судинної системи (у 1,3 раза), знижений індекс здоров'я (у 2 – 3,2 раза), зниження розумової працездатності (у 2,3 раза), послаблення неспецифічного імунітету зі зниженням лейкоцитарного індексу інтоксикації та імунодефіцитними станами (у 2,4 – 3,8 раза), що відповідає реакції стресу;
- вади з боку серцево-судинної системи: підвищення кров'яного тиску (систолічного) у дітей – 110-120 мм рт. ст. проти 86-110, у дорослих осіб – 140-180 мм рт. ст. проти 120-140;
- підвищені показники захворюваності природженими аномаліями – у 2,1 раза, кістково-м'язової і сечостатевої системи – у 2,2 раза, органів кровообігу, шкіри і підшкірної клітковини – в 1,8 раза, органів травлення – в 1,5 рази, органів дихання – в 1,2 раза;
- у дорослого населення: підвищена захворюваність у 1,5 рази – показники захворюваності 951 проти 651 на 1000 чол. населення; зростання хвороб органів кровообігу, дихання, травлення, новоутворень (темпи приросту склали, відповідно, 83,9 %, 41,16 %, 56,49 %, 17,9 %); пріоритетними захворюваннями є гіпертонічна хвороба і вегето-судинна дистонія.

Отже, в результаті активізації розвитку цивільної авіації України загострюються екологічні проблеми та пов'язані з ними хвороби населення.

На сьогодні вирішальне значення мають заходи, що дозволять скоротити зони шумового впливу та обсяги емісії забруднюючих речовин в атмосферу (незважаючи на збільшення інтенсивності повітряного руху).

Так, для зниження емісії двигунів літаків фахівці [8] пропонують оптимізувати режим польоту літаків (на номінальному режимі роботи двигунів), що дає істотне зниження викиду азот оксидів у зоні аеропорту.

У зв'язку із запланованим збільшенням інтенсивності польотів в аеропортах України («Бориспіль», «Київ») пропонується щорічний моніторинг рівнів авіаційних шумів у прилягаючих до аеропортів територій, що забезпечить контроль за шумовою ситуацією й вплив на неї з боку аеропорту, а також збереження лісосмуг (з використанням поєднання щільно та високорослих видів дерев і чагарників), а також застосування приладів та споруд (спеціальних ангарів) для ефекту поглинання шуму.

Для розв'язання екологічних проблем цивільної авіації насамперед слід розробити: принципи та методи захисту повітря від забруднення двигунами повітряних суден; принципи та методи захисту від електромагнітних полів радіочастот аеропортів; технології захисту ґрунтів та води від забруднення стоками аеропортів; оптимізаційні схеми керування повітряним рухом на трасі, в зоні аеропортів з урахуванням екологічного стану довкілля; методи кількісної інтегральної оцінки екологічного стану підприємств авіаційного транспорту [9].

Отже, в аеропорту "Київ" пропонується здійснення наступних заходів:

1) у сфері охорони атмосферного середовища: щоквартально здійснювати контроль за екологічними показниками в умовах експлуатації автомобілів – згідно з вимогами ДСТУ 4277:2004 та ДСТУ 4276:2004; вживати заходи, спрямовані на недопущення викидів фреонів в атмосферу; організувати зберігання палива бензинової групи в підземних резервуарах на базовому складі паливно-мастильних матеріалів.

2) у сфері охорони водного середовища: проводити роботи із очищення ґрунтових вод від залишків нафтопродуктів на базовому складі паливно-мастильних матеріалів; виконувати плановий поточний ремонт очисних споруд зливових стічних вод та ремонт та очистку магістрального водовідвідного колектора.

3) у сфері поводження з відходами: акумулювання твердих побутових відходів у контейнерах; роздільний збір та тимчасове накопичення відходів до їх передачі іншим суб'єктам господарювання.

4) організаційні заходи: забезпечити утримання територій аеропорту в належному санітарно-екологічному стані та контроль та своєчасну ліквідацію наслідків розливів паливно-мастильних матеріалів на перонах, а також контроль стану ґрунту та води на вміст нафтопродуктів.

Таким чином, необхідно планувати господарську діяльність авіаперевізника на засадах чинних норм в області охорони довкілля і природокористування (у т. ч. міжнародних), для чого необхідно відбирати й упроваджувати найбільш перспективні для аеропорту еколого-інвестиційні проекти розвитку, планувати екологічно спрямовану стратегію розвитку аеропорту.

Подальшого вирішення потребують питання розробки екологічних програм аеропортів та формування критеріїв комплексної оцінки їх ефективності.

Список літератури

1. Zaporozhets, O. Main directions in improvement of aircraft noise calculation methods and noise zoning around the airports [Текст] / International Anniversary Conference BALTICACOUSTIC / 2000, 17-21 September 2000, Vilnius, Lithuania, 44 p., P. 4.
2. Журнал «Екологія життя» [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.eco-live.com.ua>
3. Звіт Департаменту фінансів та економіки Державіаслужби України [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.avia.gov.ua>
4. Сердюк, О. Є. Розробка методики прогнозування рівня енергетичних забруднень ПТК в зоні аеропорту [Текст] / [О. Є. Сердюк, Г. М. Франчук] // Наука і молодь. Прикладна серія. – К., 2006 – № 6. – С. 177–180.
5. Загоруй, Я. За технологічний прогрес платить природа: вплив авіації на довкілля [Електроний ресурс] / Ярослав Загоруй. – [ел. версія журналу "Екологія" від 5.01.2006 р.]. – Режим доступу: <http://h.ua/story/5788/>
6. Макаренко, Ю. В. Економічна оцінка впливу авіатранспортних процесів в Україні на навколишнє середовище [Текст] : автореферат дис. ... к. е. н. / Ю. В. Макаренко. – Суми : Сумський державний університет – 2001, с. 21
7. Почекаева, Е. И. Здоровье населения и гигиеническая безопасность территорий, прилегающих к аэропортам [Текст] : автореферат дис. ... докт. мед. наук: 14.00.07/ [Почекаева Елена Ивановна]. Москва, 2008. – М. : РГБ (Из фондов Российской Государственной Библиотеки), 2008. – [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://diss.rsl.ru/diss/140055>.
8. Журнал "Новости Беларуси" [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.belta.by/.../Osnovnoj-etap-rekonstruktsii-Natsionalnogo-aeroporta>
9. Бабенко, О. Ю. Основні напрями державної політики України у галузі охорони довкілля від негативного впливу цивільної авіації [Електроний ресурс]. – Режим доступу: <http://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/4330/1/>
10. Державний комітет статистики України [Електроний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua/

References

1. Zaporozhets, O. (2000). Main directions in improvement of aircraft noise calculation methods and noise zoning around the airports / International Anniversary Conference BALTICACOUSTIC, 17-21 September 2000, Vilnius, Lithuania, 4.
2. Ekologiya zhyttya. Retrieved April 15, 2014, from <http://www.eco-live.com.ua>.
3. Zvit Departamentu finansiv ta ekonomiky Derzhaviasluzhby Ukrainy. Retrieved April 15, 2014, from <http://www.avia.gov.ua>.
4. Serdiyuk, O. Ye. & Franchuk, G. M. (2006). Rozrobka metodyky prognovuvannia rivnia energetychnykh zabrudnen PTK v zoni aeroportu. Nauka i molod, 6, 177-180.
5. Zagorui, Ya. (2006). Za tekhnologichniy progres platyt pryroda: vplyv aviatsii na dovkillia. – [Yaroslav Zagorui] – [zhurnal "Ekologia" vid 5. 01. 2006 r.]. Retrieved April 15, 2014, from <http://h.ua/story/5788/>

-
6. Makarenko, Yu. V. (2001). *Ekonomichna otsinka vpluvu aviatransportnykh protsesiv v Ukrainy na navkolushnie seredovushche*. Sumy : Sumskyi derzhavnyi universytet.
 7. Pochekaeva, E. I. (2008). *Zdorovie naselenia i gigienicheskaya bezopasnost territorii, prilegaiushchikh k aeroportam*. Moskow : RGB (Iz fondov Rossiyskoy Gosudarstvennoy Biblioteki), 2008. Retrieved April 15, 2014, from <http://diss.rsl.ru/diss./140055>.
 8. Zhurnal "Novosti Belarusii". (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://www.belta.by/.../Osnovnoj-etap-rekonstruktsii-Natsionalnogo-aeroporta>
 9. Babenko, O. Yu. (n.d.). *Osnovni napriamy derzhavnyi polityky Ukrainy u galuzi okhorony dokillia vid negatyvnogo vplyvu tsyvilnoi aviatsii*. Retrieved April 15, 2014, from <http://er.nau.edu.ua/bitstream/NAU/4330/1/>.
 10. Derzhavnyi komitet statystyky Ukrainy. (2014). Retrieved April 15, 2014, from www.ukrstat.gov.ua/.

Стаття надійшла до редакції 25.03.2014 р.

Галина Василівна ЛЕЩУК

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та підприємництва,
Прикарпатський інститут ім. М. Грушевського
Міжрегіональної академії управління персоналом
вул. Винниченка, 30, м. Львів, 79000, Україна
E-mail: Galyna_leshuk@mail.ru
Телефон: +380672559984

ЕКОНОМІЧНА БЕЗПЕКА ПІДПРИЄМСТВА: ІНВЕСТИЦІЙНИЙ ВИМІР

Лещук, Г. В. Економічна безпека підприємства: інвестиційний вимір [Текст] / Галина Василівна Лещук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 64-71. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто наукові підходи до трактування сутності економічної безпеки підприємства, а також теоретично-методологічні засади інвестиційної безпеки підприємства. На основі аналізу наукових підходів до дефініції поняття «економічна безпека» визначено її основні риси та запропоновано доповнення трактування цієї економічної категорії як характеристики стабільного фінансово-економічного функціонування підприємства, при якому вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища не зумовлюють виникнення негативних тенденцій у оптимальному співвідношенні ресурси-виробництво-прибуток. Досліджено цілі, складові, принципи та механізми управління економічною безпекою підприємства. Виокремлено основні критерії, методи та засоби забезпечення економічної безпеки підприємства. Узагальнено наукові підходи до трактування сутності поняття «інвестиційна безпека» підприємства на макро- та мікроекономічному рівнях, а також встановлено необхідність виокремлення поняття «інвестиційна безпека інвестора». Запропоновано концептуальну модель оцінювання інвестиційної безпеки підприємства, яка дозволяє комплексно визначати: підходи до оцінювання; напрями ідентифікації внутрішніх та зовнішніх факторів впливу; етапи оцінювання; можливі загрози; формування програмно-цільових заходів, спрямованих на ліквідацію, нейтралізацію та усунення загроз. Шляхи підвищення ефективності забезпечення економічної та інвестиційної безпеки підприємства повинні ґрунтуватись на розумінні сутності зазначених економічних категорій, професійному управлінні та своєчасному прийнятті управлінських рішень, системному моніторингу та ідентифікації негативних факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовища.

Ключові слова: економічна безпека; інвестиційна безпека; загрози; методи; критерії оцінювання.

Галина Васильевна ЛЕЩУК

**ЭКОНОМИЧЕСКАЯ БЕЗОПАСНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЯ:
ИНВЕСТИЦИОННОЕ ИЗМЕРЕНИЕ**

Аннотация

В статье рассмотрены научные подходы к трактовке сущности экономической безопасности предприятия, а также теоретико-методологические основы инвестиционной безопасности предприятия. На основе анализа научных подходов к дефиниции понятия «экономическая безопасность» определены ее основные характерные черты и предложены дополнения трактовки данной экономической категории как характеристики стабильного финансово-экономического функционирования предприятия, при котором влияние факторов внешней и внутренней среды не предопределяет возникновения негативных тенденций в оптимальном соотношении ресурсы-производство-прибыль. Исследованы цели, составляющие, принципы и механизмы управления экономической безопасностью предприятия. Выделены основные критерии, методы и средства обеспечения экономической безопасности предприятия. Обобщены научные подходы к трактовке сущности понятия «инвестиционная безопасность» предприятия на макро- и микроэкономическом уровнях, а также установлена

необходимость выделения понятия «инвестиционная безопасность инвестора». Предложена концептуальная модель оценки инвестиционной безопасности предприятия, которая позволяет комплексно определять: подходы к оценке; направления идентификации внутренних и внешних факторов влияния; этапы оценивания; возможные угрозы формирование программно-целевых мероприятий, направленных на ликвидацию, нейтрализацию и устранение угроз. Пути повышения эффективности обеспечения экономической и инвестиционной безопасности предприятия должны основываться на понимании сущности данных экономических категорий, профессиональном управлении и своевременном принятии управленческих решений, системном мониторинге и идентификации негативных факторов влияния внешней и внутренней среды.

Ключевые слова: экономическая безопасность; инвестиционная безопасность; угрозы; методы; критерии оценки.

Halyna Vasylivna LESHCHUK

PhD in Economics,
Associate Professor of Department of Economy and Business,
Transcarpathion institute named after Hrushevskiy
Interregional Academy of Personnel Management
Vynnychenko str., 30, Lviv, 79000, Ukraine
E-mail: Galyna_leshuk@mail.ru
Phone: +380672559984

THE ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY: THE INVESTMENT SURVEY

Annotation

The scientific approaches to the essence of interpretation of the enterprise economic security as well as the theoretical and methodological principles of the enterprise investment security are considered in the article. The main characteristic features of "the economic security" are defined on the bases of the scientific approaches analyses to its definition and the interpretation of this economic category is supplemented as it shows the stable financial and economic functioning of the enterprise, when the factors influence of the external and internal environment don't cause the emergence of the negative tendencies towards the optimal correlation between the resources, the production and the profit. The aims, components, principles and management mechanisms of the enterprise economic security are investigated. The main criteria, methods and means of providing the enterprise economic security are identified. The scientific approaches to the essence interpretation of "the enterprise investment security" at the macroeconomic and microeconomic levels are summarized and in particular the necessity to point out the investment security of the investor is underlined. It is proposed the conceptual model how to appreciate the enterprise investment security which allows to study the approaches to the appreciation, the identification directions of the internal and external factors as well as their influence, the stages of the appreciation, the possible dangers and the formation of the measures in order to liquidate, neutralize and eliminate them. The efficiency increasing ways of the economic and investment security of the enterprise must be based on the understanding of these economic categories, the professional management, the taking opportune decisions, the systemic monitoring and the identification of the negative factors of the internal and external environment which influence its security.

Keywords: the economic security; the investment security; the methods; the appreciation criteria.

JEL classification: M21

Вступ

У сучасних умовах ринкового господарювання для суб'єктів підприємницької діяльності забезпечення належного рівня економічної стабільності є одним із пріоритетних аспектів функціонування. Дотримання економічної стабільності підприємства містить визначення відповідного рівня безпеки у всіх сферах його життєдіяльності, зокрема: фінансовій, виробничій, збутовій, кадровій, інформаційній, інвестиційній тощо. Інвестиційна складова економічної безпеки підприємства здатна не лише акумулювати, залучати і ефективно використовувати інвестиційні ресурси, а й гарантувати відповідний рівень конкурентоспроможності. Саме тому актуальність дослідження інвестиційної складової в системі економічної безпеки зумовлює необхідність визначення теоретично-методичного апарату цього питання.

Теоретично-методологічні та практичні засади економічної безпеки досліджували багато українських та зарубіжних вчених, зокрема [1-8; 11; 12]: О. І. Барановський, Т. Г. Васильців, В. М. Геєць, Р. І. Гринько,

М. П. Денисенко, С. В. Кавун, О. С. Камушков, Н. П. Карачина, М. О. Кизим, О. А. Кириченко, Т. С. Клебанова, О. О. Кучеренко, О. В. Мороз, В. С. Пономаренко, В. В. Прохорова, Ю. В. Прохорова, В. С. Сідак, В. О. Ткач, Т. С. Черняк, В. О. Шевченко, А. А. Шиян, С. М. Шкарлет та ін. Питання визначення інвестиційної безпеки були ґрунтовно висвітленими у працях таких фахівців, як: Б. В. Губський, В. І. Кириленко [10], Д. Г. Лук'яненко, О. М. Мозговий та ін. Проте, незважаючи на наявність значної кількості досліджень, серед науковців існують розбіжності не тільки щодо трактування категорії економічної та інвестиційної безпеки підприємства, але й не сформовано загального підходу до розробки методів та критеріїв оцінювання інвестиційної безпеки суб'єктів господарювання, а ступінь теоретичної та методологічної розробки цієї проблематики не задовольняє повною мірою потреби вітчизняних підприємств та їх потенційних інвесторів.

Мета статті та завдання

На підставі аналізу наукових джерел, котрі розкривають сутність економічної безпеки та особливостей ідентифікації інвестиційної безпеки підприємства, сформульовано мету нашої статті у наступних напрямках: узагальнити наукові підходи до трактування сутності понять «економічна безпека» та «інвестиційна безпека» підприємства; визначити елементи, принципи, цілі, критерії, методи та механізми управління економічною та інвестиційною безпекою підприємства, а також сформулювати висновки та практичні рекомендації щодо особливостей аналізу та оцінювання інвестиційної безпеки підприємства.

Виклад основного матеріалу статті

Дослідження еволюції трактування сутності поняття «економічна безпека» свідчить про різноманітність наукових підходів та неоднозначність висвітлення. Категорія «економічна безпека» набула широкого застосування та більш детального вивчення на початку 90-х рр. ХХ ст. Специфічний категоріальний апарат із застосуванням невластивих класичній економічній науці термінів («загроза», «індикатор безпеки» тощо), формування відповідного йому методологічного інструментарію аналізу засвідчили створення окремої підгалузі економічних досліджень – науки про економічну безпеку.

Виділяють наступні основні етапи становлення економічної безпеки, а саме: система прийняття рішень у сфері макрополітики; система прогнозування стану середовища; система координації та розподілу власних ресурсів; інфраструктура економічної безпеки [1, с. 9].

Про неоднозначність дефініції сутності поняття «економічна безпека» свідчать такі основні наукові підходи, а саме:

економічна безпека підприємства – це стан захищеності підприємства, який забезпечує незалежність, стабільність, стійкість, здатність до розвитку та спроможність запобігати і підтримувати вплив зовнішніх і внутрішніх загроз у певних межах [2, с. 27-28].

Економічна безпека підприємства є складною економічною категорією, на яку має вплив велика кількість соціально-економічних, історичних, політичних, культурних, технологічних та інших чинників, а отже, і вимагає застосування в процесі оцінки її рівня широкого діапазону інколи різнохарактерних показників. З іншого боку, економічна безпека підприємства характеризує рівень його життєздатності, разом із можливістю належного функціонування не лише сьогодні, а й протягом тривалого періоду часу у майбутньому, що також передбачає необхідність градації рівня загроз. Ще більш важливим є наявність обґрунтованого критичного порогового значення, при перевищенні якого можна зробити висновок, що за досліджуваним індикатором система економічної безпеки підприємництва перебуває у належному стані [3, с. 30].

Економічна безпека – це стан і властивість системи та її функція, що має два взаємопов'язаних напрями дій: захисний і наступальний. Захисний реалізується через заходи контррозвідального характеру, а наступальний – розвідального. У комплексі це породжує нову якість економічної системи – її здатність, з одного боку, попереджувати і припиняти дію загроз (протидіяти), з іншого – створювати певні умови для реалізації економічних інтересів. Це і становить основний зміст безпеки і предмет діяльності суб'єкта безпеки. Економічна безпека – найважливіша якісна характеристика економічної системи, її визначальна здатність підтримувати нормальні умови життєдіяльності населення та стійке забезпечення ресурсами для розвитку господарської діяльності. Економічна безпека системи – це її стан у межах граничних значень і здатність протидіяти загрозам чи небезпеці та сприяти реалізації економічних інтересів.

Таким чином, доцільно вважати, що узагальнено дефініція поняття «економічна безпека» трактується: по-перше, через характеристику стану системи, а саме – стійкість, стабільність тощо; по-друге, через здатність протидіяти внутрішнім та зовнішнім загрозам; по-третє, через можливість повноцінного реалізування всіх функцій суб'єкта господарювання; по-четверте, через повноцінне забезпечення усіма необхідними ресурсами та їх використання у виробничо-господарській діяльності.

Більш комплексно трактування сутності поняття «економічної безпеки» можливо визначити через виокремлення її основних цілей, зокрема:

- забезпечення високої фінансової ефективності робіт, фінансової стійкості та незалежності підприємства;
- забезпечення технологічної незалежності та досягнення високої конкурентоспроможності технічного потенціалу підприємства;
- досягнення високої ефективності менеджменту, оптимальної та ефективної організаційної структури управління підприємством;
- досягнення високого рівня кваліфікації персоналу та його інтелектуального потенціалу, належної ефективності корпоративних НДДКР;
- мінімізація руйнівного впливу результатів виробничо-господарської діяльності на стан довкілля;
- якісна правова захищеність усіх аспектів діяльності підприємства;
- забезпечення захисту інформаційного поля, комерційної таємниці і досягнення необхідного рівня інформаційного забезпечення роботи всіх підрозділів та відділів підприємства;
- ефективна організація безпеки персоналу підприємства, його капіталу, майна, а також комерційних інтересів [4, с. 47-48].

Різноманітним в економічній літературі є трактування стійкої економічної безпеки як стану внутрішнього середовища економічної системи, що здатний протягом усього життєвого циклу підприємства успішно нейтралізувати як власні, так і зовнішні загрози без істотних для себе ресурсних витрат. Адже стійкість економічної безпеки як узагальнений та комплексний показник у сучасних ринкових умовах господарювання залежить також від умов впливу факторів зовнішнього середовища (коливання валютних курсів, політичних, економічних, кон'юнктурних, соціальних змін тощо).

У науковій літературі систему економічної безпеки розуміють також як сукупність взаємопов'язаних елементів, що складають єдине ціле. Вона містить такі складові елементи: суб'єкти безпеки, об'єкти безпеки, механізм забезпечення економічної безпеки. Відмінним є тлумачення основних складових економічної безпеки підприємства, серед яких: фінансова; інтелектуальна; технологічна; правова; інформаційна [5, с. 24-25].

Не менш важливим аспектом при визначенні поняття «економічної безпеки» є виокремлення принципів управління фінансово-економічною безпекою підприємства, а саме: системність побудови; інтегрованість із загальною системою менеджменту; інтегрованість із системою управління економічною безпекою підприємства; спрямованість на стратегічні цілі фінансово-економічного розвитку підприємства; об'єктивність; комплексний характер управлінських рішень; безперервність; оперативність та динамічність управління; варіативність підходів до розробки окремих управлінських рішень; принцип неперервності моніторингу зовнішнього середовища підприємства; адекватність реагування на окремі загрози фінансовим інтересам; гнучкість управління; ефективність управлінських рішень, що приймаються; законність управлінських рішень; стимулювання та відповідальність персоналу і керівництва за стан фінансової безпеки підприємства. Слід зазначити, що саме комплексне та системне дотримання принципів управління фінансово-економічною безпекою підприємства здатне сприяти реалізуванню поставлених цілей забезпечення економічної безпеки підприємства.

При цьому не менш важливим є врахування механізмів управління фінансово-економічною безпекою підприємства, що можуть становити: систему управління прибутком на основі його взаємозв'язку з витратами та обсягом реалізації; операційний леверидж; фінансовий леверидж; збалансування і синхронізацію грошових потоків; фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємства; механізми нейтралізації фінансових ризиків (уникнення, лімітування, хеджування, диверсифікацію, розподіл, страхування); оптимізацію портфеля фінансових інвестицій тощо.

Слід також зазначити, що для визначення рівня економічної безпеки та її забезпечення використовують відповідні критерії і показники економічної безпеки. Критерій економічної безпеки – це ознака, за якою визначається стан і здатність суб'єкта суспільства протистояти загрозам чи проявам небезпеки.

Авторський колектив науковців на чолі з віце-президентом НАН України і директором Державної установи "Інститут економіки та прогнозування НАН України" Геєцем В. М. у своїй праці [6] здійснюють узагальнення критеріальної оцінки рівня безпеки за наступними ознаками: ресурсного потенціалу і можливостей його розвитку; рівня ефективності використання ресурсів, капіталу та праці і його відповідності рівню в найбільш розвинутих і передових країнах, а також рівню, при якому загрози зовнішнього та внутрішнього характеру зводяться до мінімуму; конкурентоспроможності економіки: цілісності території та економічного простору; суверенітету, незалежності і можливості протистояння зовнішнім загрозам.

Для оцінки економічної безпеки можуть використовуватись статистичні методи, такі, як: методи кореляційно-регресійного аналізу; метод головних компонент; методи факторного аналізу; методи

порівняльного аналізу та бальної оцінки; методи дискримінантного аналізу; непараметричні методи оцінки зв'язку.

Узагальнено класифікацію методів та засобів забезпечення економічної безпеки підприємства репрезентують наступним чином [7, с. 96]:

1. За функціональним призначенням – попередження, визначення, блокування, встановлення.
2. За областю використання – ресурси системи, територія, документообіг, устаткування.
3. За характером протистояння – активні, пасивні, комбіновані.
4. За масштабністю – державні, комбінаційні, корпоративні, локальні.
5. За використаними методами та засобами – організаційні, технічні, програмні, правові, апаратні.
6. За етапами розвитку підприємства – створення, становлення, поширення, розвиток.
7. За цілями реалізації – захист від НСД, захист каналів зв'язку, захист юридичних документів, захист від програмних дій.

Таким чином, узагальнюючи досліджені та наведені сутнісні характеристики дефініції «економічна безпека», слід наголосити на наступних аспектах:

- економічна безпека підприємства – це характеристика стабільного фінансово-економічного функціонування підприємства, при якому вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища не зумовлюють виникнення негативних тенденцій у оптимальному співвідношенні ресурси-виробництво-прибуток;
- при своєчасному і системному визначенні цілей, принципів та механізмів управління, загроз, методів та засобів забезпечення економічної безпеки підприємства можливе адекватне формування програми дій, а саме: стратегії стабільного фінансово-економічного функціонування підприємства.

У системі забезпечення економічної безпеки підприємства достатньо вагомою є інвестиційна складова, зокрема інвестиційна безпека. Дефініція сутності поняття «інвестиційна безпека» у вітчизняній економічній літературі визначається за такими науковими підходами, як:

на макроекономічному рівні:

- рівень інвестування економіки, який забезпечував би її розширене відтворення, раціональну реструктуризацію та технологічне переозброєння;
- досягнення рівня інвестицій, що дозволяє оптимально задовольняти поточні інвестиційні потреби національної економіки за обсягом і структурою з урахуванням ефективного використання і повернення коштів, які інвестуються, оптимального співвідношення між розмірами внутрішніх і зовнішніх інвестицій, іноземних інвестицій у країну і вітчизняних за кордон, підтримання позитивного національного платіжного балансу [8, с. 366];
- рівень національних та іноземних інвестицій (за умови оптимального їх співвідношення), який здатен забезпечити довгострокову позитивну економічну динаміку при належному рівні фінансування науково-технічної сфери, створення інноваційної інфраструктури та адекватних інноваційних механізмів [9];
- сукупність нормативно-правових, соціальних і екологічних умов, що визначають тип і динаміку відтворювального процесу, які забезпечують надійність відшкодування та ефективність вкладеного капіталу;
- здатність підтримувати виробничі нагромадження та вкладення капіталу на рівні, що забезпечує необхідні темпи розширеного відтворення, реструктуризацію та технологічне переозброєння економіки регіону [10, с. 56].

на мікроекономічному рівні:

- можливість обійтися без істотного соціально-економічного збитку при реалізації інвестиційного проекту. Інвестиційна безпека забезпечується проведенням комплексу політичних, організаційно-технічних та інших заходів, спрямованих на зниження інвестиційних ризиків;
- стан підприємства як суб'єкта інвестиційної діяльності, при якому довгострокові економічні інтереси підприємства є узгодженими із впливом суб'єктів зовнішнього середовища. За такого узгодженого стану при умовах виникнення загроз, підприємство в довгостроковому періоді не переходить у кризовий стан, який загрожує великомасштабними збитками, втратою конкурентоспроможності, порушенням нормального режиму господарської діяльності [11];
- такий стан функціонування, за якого підприємство і його продукція є конкурентоспроможними на ринку та одночасно гарантується: найбільш ефективне використання ресурсів, інтелектуального та кадрового потенціалу; стабільність функціонування, стійкість та прогресивність розвитку; можливість протидіяти негативним впливам зовнішнього і внутрішнього середовища його функціонування [12, с. 18].

Необхідно зауважити, що вітчизняними науковцями дефініція сутності поняття «інвестиційна безпека» достатньо вагомо досліджена на макро- та мікроекономічному рівнях, проте у сучасних економічних умовах актуалізуються питання щодо забезпечення інвестиційної безпеки безпосередньо інвесторів. Оскільки для реалізування інвестиційних проектів необхідні значні капіталовкладення,

вітчизняні підприємства не можуть самостійно здійснювати фінансування цих процесів за допомогою власних ресурсів, а тому залучаються запозичені кошти від вітчизняних та іноземних інвесторів. Відтак для зовнішніх інвесторів актуальним є проведення комплексної оцінки інвестиційної безпеки підприємства, при якій необхідно врахувати її наступні характерні ознаки:

- довгостроковий характер;
- об'єктом інвестиційної безпеки підприємства є узгодження довгострокових економічних інтересів підприємства як суб'єкта інвестиційної діяльності з інтересами суб'єктів зовнішнього середовища;
- основний індикатор узгодження економічних інтересів між суб'єктами – це додатковий грошовий потік від реалізації інвестиційних проектів;
- кризовий фінансово-економічний стан підприємства ідентифікується як інвестиційна небезпека, яка характеризується збитками великого масштабу, втратою конкурентоспроможності, порушенням нормального режиму господарської діяльності;
- диференціація за стратегічними зонами господарювання (СЗГ) та інвестиційними проектами кожної СЗГ;
- при відсутності інвестиційних проектів у певній СЗГ, інвестиційна безпека в ній визначається, з огляду на ситуацію «без проекту».

Таким чином, на основі проведеного дослідження доцільно запропонувати концептуальну модель оцінювання інвестиційної безпеки підприємства (ІБП), яка міститиме (рис. 1): підходи до оцінювання ІБП; напрями ідентифікації внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на систему ІБП; етапи оцінювання ІБП; можливі загрози ІБП; формування програмно-цільових заходів, спрямованих на ліквідацію, нейтралізацію та усунення загроз ІБП.

Висновки та перспективи подальших розвідок

У сучасних умовах нестабільності функціонування національної економіки для вітчизняних підприємств актуалізуються питання щодо способів забезпечення економічної та інвестиційної безпеки підприємства, механізмів управління й оцінювання, вибір необхідних критеріїв та показників. Основні положення забезпечення економічної та інвестиційної безпеки підприємства повинні ґрунтуватись на розумінні сутності цих економічних категорій, професійному управлінні та своєчасному прийнятті управлінських рішень, системному моніторингу та ідентифікації загроз (негативних факторів впливу зовнішнього та внутрішнього середовищ).

Отже, для забезпечення економічної та інвестиційної безпеки підприємства необхідно формувати відповідні програмно-цільові заходи, які становитимуть певну стратегію, що ґрунтуватиметься на: характеристиці зовнішніх і внутрішніх загроз; визначенні і моніторингу чинників, які негативно впливають на стійкість його соціально-економічного стану на короткострокову і середньострокову перспективу; визначенні критеріїв і параметрів показників, що характеризують інтереси підприємства і відповідають вимогам його інвестиційної безпеки; розробленні інвестиційної політики; напрямках діяльності підприємства відносно реалізації стратегії.

Перспективи подальших досліджень ґрунтуватимуться на глибокому комплексному дослідженні методів, критеріїв та показників оцінювання інвестиційної безпеки підприємства, а також необхідності розроблення відповідного алгоритму їх розрахунку. Залишаються також актуальними питання механізмів взаємозв'язку інвестиційної безпеки інвесторів та гарантій прав суб'єктів інвестиційної діяльності, зокрема, на рівні держави.

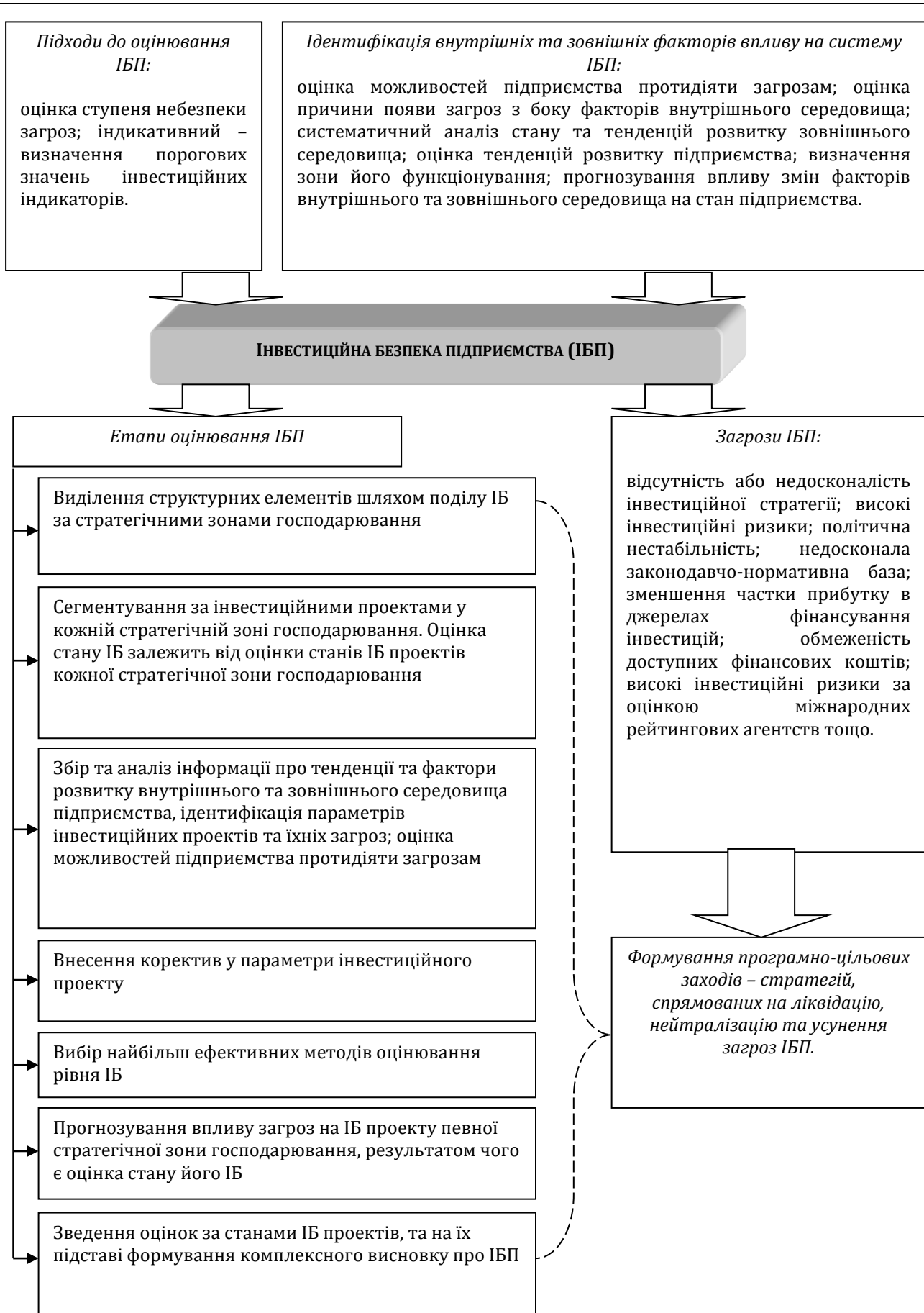


Рис. 1. Концептуальна модель оцінювання інвестиційної безпеки підприємства

Список літератури

1. Гринько, Р. І. Страхування в системі економічної безпеки [Текст] / Керівник авторського колективу проф. Р. І. Гринько. – Львів : ЛьвДУВС, 2008. – 328 с.
2. Мороз, О. В. Концепція економічної безпеки сучасного підприємства [Текст] : монографія / О. В. Мороз, Н. П. Карачина, А. А. Шиян. – Вінниця : ВНТУ, 2011. – 241 с.
3. Ткач, В. О. Фінансова безпека підприємства : організаційно-економічний механізм керування податковими зобов'язаннями підприємств [Текст] : монографія / В. О. Ткач, О. С. Камушков, В. О. Шевченко. – Запоріжжя : 2011. – 168 с.
4. Шкарлет, С. М. Економічна безпека підприємства : інноваційний аспект [Текст] : монографія / С. М. Шкарлет. – К. : Книжкове видавництво НАУ, 2007. – 436 с.
5. Прохорова, В. В. Управління економічною безпекою підприємств [Текст]: монографія / В. В. Прохорова, Ю. В. Прохорова, О. О. Кучеренко. – Харків, УкрДАЗТ, 2010. – 282 с.
6. Геєць, В. М. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство [Текст] : монографія / В. М. Геєць, М. О. Кизим, Т. С. Клебанова, Т. С. Черняк; Н.-д. центр індустр. пробл. розвитку НАН України. — Х. : ВД "ИНЖЭК", 2006. — 240 с.
7. Пономаренко, В. С. Концептуальні основи економічної безпеки [Текст]: монографія / В. С. Пономаренко, С. В. Кавун. – Харків : Видавництво ХНЕУ, 2008. – 256 с.
8. Барановський, О. І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) [Текст] : монографія / О. І. Барановський. – К. : Київ. нац. торг.- екон. ун-т, 2004. – 759 с.
9. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України № 60 [Електронний ресурс] : наказ Міністерства економіки України від 02. 03. 2007. – Режим доступу: <http://zakon.nau.ua/>.
10. Кириленко, В. І. Інвестиційна складова економічної безпеки [Текст] : монографія / В. І. Кириленко. – К. : КНЕУ, 2005. – 232 с.
11. Економічна безпека суб'єктів господарської діяльності в умовах глобальної фінансової кризи [Текст]: монографія / [О. А. Кириченко, М. П. Денисенко, В. С. Сідак, та ін.]; заг. ред. Кириченко О. А. — К. : ІМБ Університету "КРОК", 2010. — 412 с.
12. Васильців, Т. Г. Економічна безпека підприємництва України: стратегія та механізми зміцнення [Текст] : монографія / Т. Г. Васильців. – Львів: Арал, 2008. – 384 с.

References

1. Grynko, R. I. (2008). *Insurance in the economic security*. Lviv: LvDUVS.
2. Moroz, A. V., Karachyna, N., Shiyani, A. A. (2011). *Concept economic security of the modern enterprise*. Kiev : NTB.
3. Tkach, V. O., Kamushkov, A., Shevchenko, V. A. (2011). *Financial security enterprise: organizational and economic mechanism of management of tax liabilities of companies*. Zaporozhye.
4. Shkarlet, S. M. (2007). *Economic security company: innovative aspect*. Kyiv: NAU Book Publishers.
5. Prokhorov, V. V., Prokhorov, Yu.V., Kucherenko, A. (2010). *Management of economic security Kharkov, UkrDAZT*.
6. Geets, V. M., Kizim, M. O., Klebanov, T. S., Chernyak, T. S. (2006). *Simulation of economic security : state, region, enterprise*. Kharkov: YNZHEK.
7. Ponomarenko, V. & Kavun, S. V. (2008). *Conceptual Foundations of Economic Security*. Kharkov: Publishing KhNUE.
8. Baranowski, O. I. (2004). *Financial Security in Ukraine (assessment methodology and tools support)*. Kyiv: KNTEU.
9. *Approval on the method of calculating the level of economic security of Ukraine № 60: Order of the Ministry of Economy of Ukraine on 02. 03. 2007. (2007)*. Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon.nau.ua/>.
10. Kirilenko, V. I. (2005). *investment component of economic security*. Kyiv: MBK.
11. Kirichenko, A. A., Denisenko, M., Sidak, V. S. et al. (2010). *The economic security of economic activity during the global financial crisis*]. Kyiv : KROK.
12. Vasylytsiv, T. G. (2008). *Economic Security of Ukraine : Strategies and mechanisms for strengthening*. Lviv: Aral.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2014 р.

Ульяна Олександрівна МАРЧУК

кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри аудиту та державного контролю,
Вінницький національний аграрний університет
вул. Сонячна 3, м. Вінниця, 21008, Україна
E-mail: lyan4uk@gmail.com
Телефон: +380969744975

Світлана Федорівна РУДИК

Вінницький національний аграрний університет
вул. Сонячна 3, м. Вінниця, 21008, Україна
E-mail: svitlana.rudik@gmail.com
Телефон: +380673013022

СУТНІСТЬ ТА ОСОБЛИВОСТІ ПРОВЕДЕННЯ ПОСТ-АУДИТУ В УКРАЇНІ

Марчук, У. О. Сутність та особливості проведення постаудиту в Україні [Текст] / Ульяна Олександрівна Марчук, Світлана Федорівна Рудик // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 72-78. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто пост-аудит як сучасну форму митного контролю, підходи до розкриття його економіко-організаційної сутності та ефективності здійснення в Україні. Проведені дослідження дозволили здійснити узагальнення, що пост-аудит передбачений для підтвердження достовірності даних, зазначених у митних деклараціях, після завершення митного оформлення, що впливає на спрощення митних процедур під час перетину кордону.

Досліджено визначення пост-аудиту нормативно-правовими актами зарубіжних країн, міжнародними організаціями та потребу його запровадження у світовому просторі. З'ясовано, що в зарубіжній практиці, зокрема в країнах з розвинутою ринковою економікою, звертають значну увагу на впровадження ефективних механізмів пост-аудиту. Визначено методи організації та етапи методики його проведення для адекватного та повного застосування методів, прийомів і процедур, які використовуються митними органами для своєчасного виявлення порушень суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності, а також попередження їх у майбутньому.

Виокремлено основні складові узагальнюючого документа за результатами проведення пост-аудиту. Окреслено сучасні тенденції розвитку, актуальність пост-аудиту та необхідність подальшого удосконалення законодавчої бази і методичного забезпечення проведення пост-аудиту суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності митними органами України.

Ключові слова: *пост-аудит; митний контроль; перевірка; Кіотська конвенція; митне оформлення; зовнішньоекономічна діяльність.*

Ульяна Александровна МАРЧУК

Светлана Федоровна РУДИК

**СУЩНОСТЬ И ОСОБЕННОСТИ ПРОВЕДЕНИЯ
ПОСТ-АУДИТА В УКРАИНЕ**

Аннотация

В данной статье рассмотрен пост-аудит как современная форма таможенного контроля, подходы к раскрытию его экономико-организационной сущности и эффективность осуществления в Украине. Проведенные исследования позволили сделать обобщение, что пост-аудит предусмотрен для подтверждения достоверности данных, указанных в таможенных декларациях, после завершения таможенного оформления, что влияет на упрощение таможенных процедур при пересечении границы.

Исследованы определения пост-аудита нормативно-правовыми актами зарубежных стран, международными организациями и потребность его внедрения в мировом пространстве. Выяснено, что в зарубежной практике, в частности в странах с развитой рыночной экономикой, уделяется больше внимания внедрению эффективных механизмов пост-аудита. Определены методы организации и этапы методики его проведения для адекватного и полного применения методов, приемов и процедур, которые используются таможенными органами для своевременного выявления нарушений субъектами внешнеэкономической деятельности, а также предупреждения их в будущем. Выделены основные составляющие обобщающего документа по результатам проведения пост-аудита. Определены современные тенденции развития, актуальность пост-аудита и необходимость дальнейшего совершенствования законодательной базы и методического обеспечения проведения пост-аудита субъектов внешнеэкономической деятельности таможенными органами Украины.

Ключевые слова: *пост-аудит; таможенный контроль; проверка; Киотская Конвенция; таможенное оформление; внешнеэкономическая деятельность.*

Uliana Oleksandrivna MARCHUK

PhD in Economics,
Senior Lecturer of Department of Audit and State Control Department,
Vinnytsia National Agrarian University
Sonnyachna str., 3, Vinnytsia, 21008, Ukraine
E-mail: lyan4uk@gmail.com
Phone: +380969744975

Svitlana Fedorivna RUDYK

Vinnytsia National Agrarian University
Sonnyachna str., 3, Vinnytsia, 21008, Ukraine
E-mail: svitlana.rudik@gmail.com
Phone: +380673013022

NATURE AND CHARACTERISTICS OF THE POST-AUDIT IN UKRAINE

Abstract

This paper deals with a post-audit as a modern form of customs control, approaches to disclosure of its economic and organizational essence and the efficiency of the implementation in Ukraine. The studies have allowed the implementation of the generalization that the post-audit is provided for the confirmation of the authenticity of the data specified in customs declarations after completion of customs clearance, which affects the simplification of customs procedures during the border crossing. It has been analysed the definition of post-audit by the regulatory acts of foreign countries, international organizations and the need for its implementation in the world. It is found out that in foreign practice, particularly in countries with developed market economy, more attention is paid to the implementation of effective mechanisms of the post-audit. The methods of organization and steps in methods of post-audit are determined. It has been done for the adequate and full application of methods, techniques and procedures that are used by the customs authorities to promptly identify the violations of foreign economic activities, as well as preventing them in the future. Basic components of the generalizing document according to the results of the post-audit are determined. The current trends of development, the actuality of post-audit and the necessity of further improvement of the legal basis and the methodological support of conducting post-audit of foreign activity entities by the customs authorities in Ukraine are outlined.

Keywords: *post-audit; customs control; verification; Kyoto Convention; customs registration; foreign trade activities.*

JEL classification: *M40, M420, M480, F13*

Вступ

В умовах сьогодення залишається актуальною потреба захисту внутрішніх ринків України від незаконного ввезення товарів, що спричиняє збільшення втрат державного бюджету. Одним із напрямків вирішення цієї проблеми є забезпечення повноти та своєчасності перерахування митних зборів і платежів під час ввезення таких товарів за допомогою митного контролю за зовнішньоекономічними операціями, складовою якого є пост-аудит. Пост-аудит відіграє важливу роль у розкритті порушень зовнішньоекономічного законодавства суб'єктами ЗЕД, а також наповненні

державного бюджету України. Тому особливого значення набуває проблема підвищення ефективності проведення перевірок митними органами в частині виявлення фактів недоотримання держбюджетом платежів за умови застосування пост-аудиту.

Розкриття сутності та організації цього явища висвітлювали у своїх працях наступні вчені-економісти: О. П. Борисенко, О. М. Вакульчик, О. А. Гончарук [6], М. О. Губа [2], І. С. Губіна [2], Ю. В. Дубко [6], В. Ю. Єдинак, Т. С. Єдинак [5], Н. В. Єсіпчук, Л. О. Копцева [4], О. А. Ларіонова, Л. О. Ліханіна [3], Ю. О. Медвідь [9], П. В. Пашко, Л. М. Пісьмаченко та інші. Однак існує невизначеність як у поглядах, так і у організаційних та методичних аспектах проведення пост-аудиту в Україні.

Мета статті

Метою нашої роботи є вивчення сутності пост-аудиту, проблем та особливостей його організації і проведення в Україні під час здійснення зовнішньоекономічної діяльності з метою попередження порушень митних правил та захисту економічних інтересів держави.

Виклад основного матеріалу

Однією з важливих загроз економічній безпеці держави, пов'язаних зі здійсненням зовнішньоекономічної діяльності, є порушення митних правил при перетині товарами кордону. Основним напрямом їх попередження є проведення документальних перевірок митними органами [1].

Сучасні тенденції розвитку митної справи, на думку дослідників, – це поступовий відхід від практики 100-відсоткового фізичного огляду товарів під час перетину кордону України до переходу на вибірковий контроль на підставі встановлених критеріїв застосування пост-аудиту, співробітництво з податковими органами для здійснення митного пост-аудиту, а також визначення санкцій до суб'єктів ЗЕД, які порушили вимоги чинного законодавства [2, с. 31].

При впровадженні пост-аудиту в практику української митниці доцільно розглянути тлумачення цієї форми митного контролю в законодавстві розвинених країн світу. Пост-аудит почав розвиватися після підписання в 1973 р. Міжнародної конвенції про спрощення та гармонізацію митних процедур, в якій визначено його основні принципи і процедури. Відповідно до Кіотської конвенції, пост-аудит – це форма митного контролю, яку здійснюють митні органи для перевірки правильності та достовірності даних, зазначених у митних деклараціях, через вивчення бухгалтерських документів, рахунків, систем управління бізнесом після завершення митного оформлення. Метою пост-аудиту є спрощення митного оформлення товарів та прискорення митних процедур на кордоні шляхом подальшої поглибленої перевірки після митного оформлення товарів і транспортних засобів [3].

Всесвітня митна організація (ВМО) визначає пост-аудит як процес, що дозволяє працівникам митних органів проводити контроль за достовірністю даних митних декларацій шляхом перевірки книг, записів, бізнес-систем, комерційних даних фізичних осіб/фірм, задіяних у міжнародній торгівлі [2, с. 33].

Варто зазначити, що найкращі принципи та стандарти ЄС у галузі митної справи зосереджено у Митних прототипах (Customs Blueprints) – комплексі заходів практичного характеру, розроблених європейськими митними експертами, що є своєрідними стандартами, у зіставленні з якими можна оцінювати недоліки функціонування митних адміністрацій і вносити відповідні зміни до стратегії їх діяльності. 24 червня 2005 р. були прийняті Рамкові стандарти із забезпечення безпеки та спрощення процедур міжнародної торгівлі, які розроблені Стратегічною групою ВМО. Їх головні положення є практичним застосуванням принципів та методики пост-аудиту [5, с. 64-65].

Проведення пост-аудиту передбачає здійснення перевірок зовнішньоекономічної діяльності економічних суб'єктів. Тому збільшення величини збитків унаслідок порушення митних правил економічним суб'єктом призводить до більшої актуалізації потреби у проведенні пост-аудиту, і тим більш важливим стає спрямування додаткових коштів (як його результат) для покриття грошових збитків. При цьому, що більше для певних підприємств було виявлено порушень за попередні періоди, то більше шансів, що вони стануть об'єктами пост-аудиту надалі [1].

Перевірка проводиться на підставі письмового розпорядження керівника митного органу або особи, яка його заміщує. Перевірку здійснюють посадові особи митного органу в приміщенні митного органу за умови надіслання платникові податків рекомендованим листом з повідомленням про вручення або особистого вручення йому чи його уповноваженому представникові під розписку письмового повідомлення про дату початку та місце проведення перевірки. Присутність платника податків під час проведення перевірки не обов'язкова. Тривалість проведення перевірки визначається у наказі митного органу та може продовжуватися з урахуванням обставин, що виникають у ході її проведення [4, с. 112-113].

Методи організації проведення пост-аудиту класифікуються за наступними чинниками:

1. Ступінь охоплення даних, що підлягають перевірці:

- суцільна перевірка (полягає у вивченні всієї сукупності первинних документів, реєстрів обліку, а також звітності суб'єкта ЗЕД, у яких відображено результати зовнішньоекономічних операцій);

- вибіркова перевірка передбачає вивчення частини даних з подальшим перенесенням отриманих результатів на всю їх сукупність;
- комбінована перевірка (під час її проведення використовуються методи як суцільної, так і вибіркової перевірки).

2. Метод проведення перевірки:

- документальна (камеральна) перевірка (базується на вивченні документів суб'єкта ЗЕД та не передбачає проведення інвентаризацій, усного опитування персоналу та керівництва суб'єкта. Як правило, така перевірка здійснюється без виїзду на об'єкт перевірки);
- фактична перевірка (здійснюється з виїздом до суб'єкта господарювання з використанням процедур суцільної та вибіркової перевірки) [6].

Дослідивши механізм та методику проведення пост-аудиту, доцільно розглянути такі основні етапи його проведення відповідно до Кіотської конвенції (рис. 1).

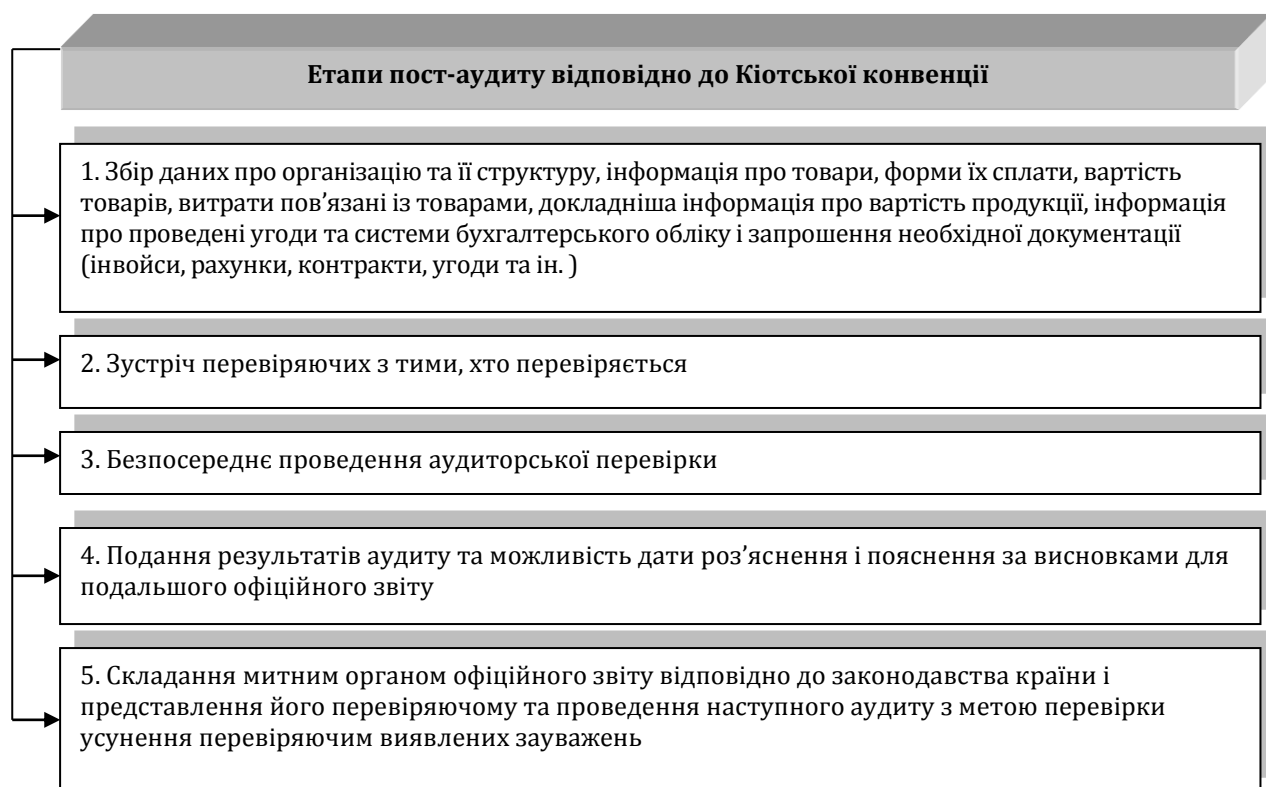


Рис. 1. Етапи пост-аудиту відповідно до Міжнародної конвенції про спрощення і гармонізацію митних процедур*

* Сформовано авторами на основі: [5, с. 64].

Розглянувши етапи пост-аудиту відповідно до Кіотської конвенції, варто звернути увагу також на поділ етапів, які розглядають автори у своїх працях (табл. 1). Проаналізувавши нормативний документ та погляди вчених-економістів, слід зазначити, що ці етапи є взаємодоповнювальними, однак етапи відповідно до Кіотської конвенції більш деталізовані та визначають конкретні дії при пост-аудиті по закінченню перевірки.

Митні органи мають право здійснювати наступні види перевірок: документальні виїзні (планові та позапланові) перевірки, у тому числі невиїзні документальні.

Відповідно до ст. 345 МКУ [7], документальна перевірка – це сукупність заходів, за допомогою яких митні органи переконуються у правильності заповнення митних декларацій, декларацій митної вартості та в достовірності зазначених у них даних, законності ввезення (пересилання) товарів на митну територію України або на територію вільної митної зони, вивезення (пересилання) товарів за межі митної території України або за межі території вільної митної зони, а також своєчасності, достовірності, повноти нарахування та сплати митних платежів. Розглянувши документальну планову виїзну перевірку відповідно до ст. 346 МКУ [7], зазначимо, що такий вид перевірки передбачений у плані-графіку митного органу та проводиться за місцезнаходженням підприємства, що перевіряється.

Документальною позаплановою виїзною перевіркою вважається перевірка підприємства, яка не

передбачена планами роботи митного органу і може проводитися за наявності хоча б однієї з обставин, передбачених ст. 346 МКУ [7].

Таблиця 1. Етапи проведення пост-аудиту*

№ п/п	Етапи	Зміст
1	2	3
1.	Аналіз методичних основ пост-аудиту в Україні та в розвинених країнах	<ul style="list-style-type: none">– чітке визначення ролі й місця пост-аудиту в системі державного контролю, а також його видів, завдань і методів;– дослідження зарубіжного досвіду організації та здійснення пост-аудиту;– аналіз методичного забезпечення пост-аудиту розвинених країн;– аналіз методики проведення пост-аудиту в Україні, визначення недоліків та розробка напрямів її вдосконалення
2.	Удосконалення методологічних основ пост-аудиту в Україні	<ul style="list-style-type: none">– коригування понятійного апарату системи пост-аудиту, а також перегляд його цілей та завдань;– удосконалення процедур проведення пост-аудиту
3.	Розробка і затвердження в установленому порядку методик пост-аудиту зовнішньоекономічних операцій відповідно до митного режиму	Для реалізації мети і принципів пост-аудиту необхідно розробляти методики, спрямовані одночасно на викриття правопорушень та на сприяння зовнішній торгівлі загалом

*Сформовано авторами на основі: [6].

За ст. 351 МКУ [7] документальна невиїзна перевірка проводиться у разі виявлення ознак, що свідчать про можливе порушення законодавства України з питань державної митної справи, за результатами аналізу електронних копій митних декларацій, інформації, що стосується товарів, митне оформлення яких завершено, отриманої від суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності та виробників таких товарів, з висновків акредитованих відповідно до законодавства експертів.

Водночас, якщо підприємство вже піддавалося перевірці, у процесі якої було виявлено ті чи інші порушення митних правил, додатково призначати на ньому постаудиторську перевірку в поточному періоді немає сенсу. Тобто активізація й ущільнення контролю дотримання митних правил сприяє редукації бази потенційних об'єктів пост-аудиту, а, отже, і зменшенню донарахувань у бюджет унаслідок здійснення постаудиторських перевірок у поточному періоді (хоча і до збільшення цих показників у майбутньому) [1].

Після закінчення перевірки складається Акт перевірки, який має чотири частини: вступну, описову, висновок та інформативні додатки (рис. 2), підписується посадовими особами митного органу, що брали участь у проведенні перевірки, керівником, а в разі потреби – іншими посадовими особами підприємства. Порядок та оформлення результатів перевірки здійснюється згідно з наказом Міністерства фінансів України «Про затвердження Порядку оформлення результатів проведення митними органами перевірок» від 21.03.2012 № 377 [8].

Перевірка митної вартості товарів, визначення країни походження товару, перевірка тарифної класифікації, правильності нарахування митних платежів, ідентифікація ризикових контрагентів та перевірка інших документів і відомостей відбувається безпосередньо при митному оформленні товарів й транспортних засобів, що технічно ускладнює митне оформлення, створює часові незручності при транспортуванні товарів, суттєво знижує фізичну пропускну спроможність митних постів та відповідно негативно впливає на обсяги експортно-імпорتنих операцій [9, с. 124]. Саме тому митні органи України досить активно користуються пост-аудитом при перевірці суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності після митного оформлення товарів.

Складові частини акту перевірки

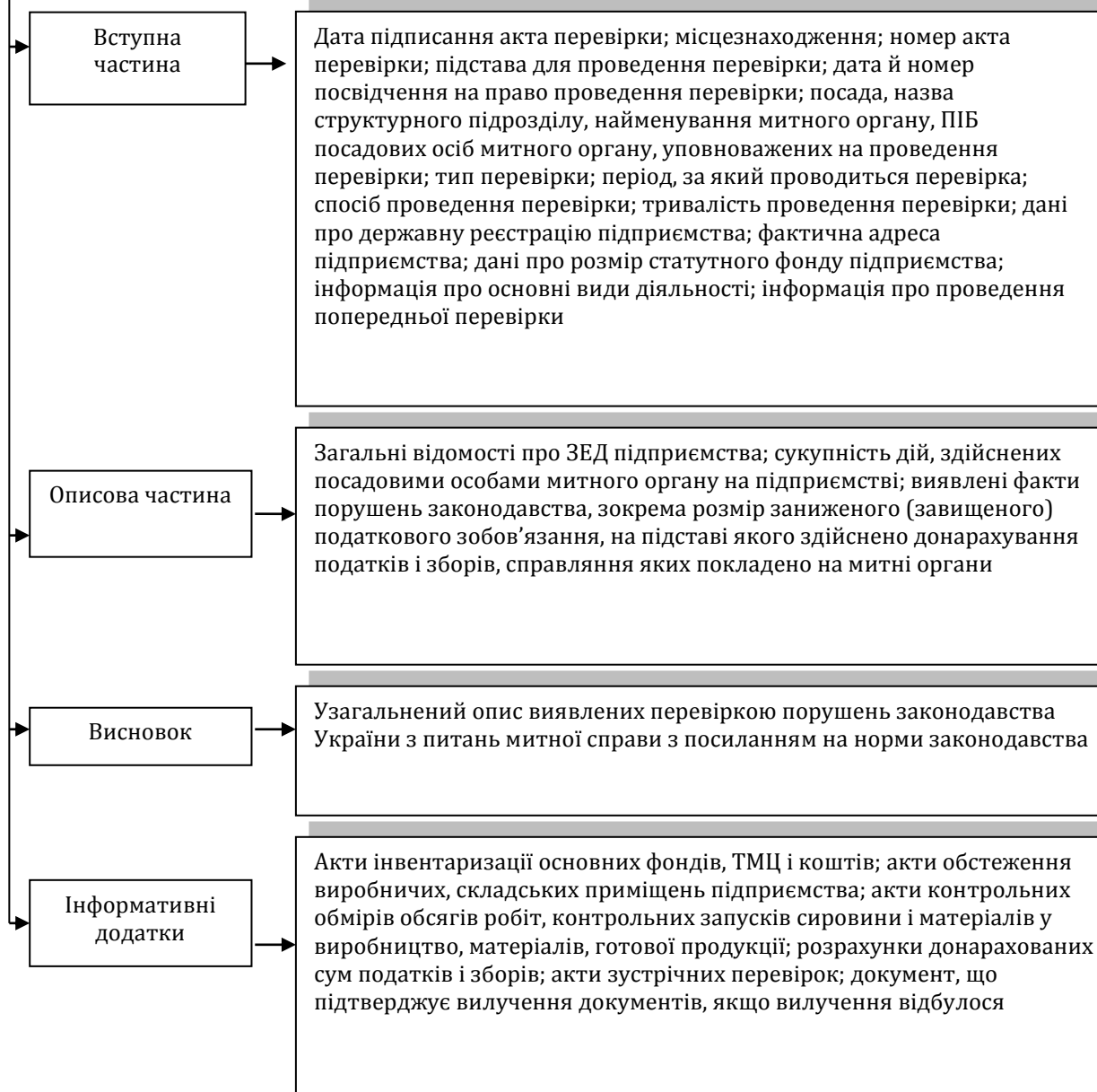


Рис. 2. Складові частини акту перевірки

* Сформовано авторами на основі: [3; 4, с. 114-115].

Результатами таких перевірок стали самостійні платежі суб'єктами ЗЕД недоплачених податків з урахуванням роялті та ліцензійних платежів. Варто зазначити, що пост-аудит для України є новою та перспективною формою митного контролю, що дозволяє пришвидшити рух товарів туди, де їх очікує споживання та виробництво.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Враховуючи вищевикладене з'ясовано, що пост-аудит є формою митного контролю та здійснюється для підтвердження і достовірності даних, зазначених у митних деклараціях, після завершення митного оформлення, що значно спрощує митні процедури під час перетину кордону. Він спрямований на захист економічних інтересів держави та запобігання контрабанді, але через недосконалість українського законодавства, а також досвіду працівників у цій сфері його ефективність значно знижується. Оскільки, в Україні така форма контролю є новою та потребує розвитку і наближення до міжнародних стандартів,

вважаємо за необхідне подальше удосконалення законодавчої бази та методичного забезпечення проведення пост-аудиту суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності митними органами України.

Список літератури

1. Губа, М. О. Митний постаудит як інструмент зміцнення економічної безпеки держави [Електронний ресурс] / М. О. Губа // Ефективна економіка. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1489>.
2. Губіна, І. С. Митний постаудит у системі митного контролю: проблеми нормативно-правового регулювання [Текст] / І. С. Губіна. – Митна безпека, 2011. – № 1 (2). – С. 31–36.
3. Міжнародна конвенція про спрощення і гармонізацію митних процедур від 18.05.1973 р. : [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>
4. Ліханіна, Ю. О. Митний постаудит як інструмент державного контролю ЗЕД [Текст] / Ю. О. Ліханіна // Вісник Академії митної служби України. Серія «Державне управління». – 2011. – №1 (4). – С. 111-118.
5. Копцева, Л. О. Вплив міжнародних митних правил на законодавство України щодо митного аудиту [Текст] / Л. О. Копцева // – Митна справа. – 2010. – № 4 (70). – С. 62–71.
6. Єдинак, Т. С. Класифікація методів постмитного аудиту [Електронний ресурс] / Т. С. Єдинак // Вісник Академії митної служби України. Сер. : Економіка. – 2009. – № 1. – С. 88-93. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vamsue_2009_1_13.pdf
7. Митний кодекс України від 13. 03. 2012 № 4495-VI зі змінами та доп. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/page>
8. Порядок оформлення результатів проведення митними органами перевірок від 21. 03. 2012 № 377, затверджений наказом Державної митної служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0622-12>
9. Медвідь, Ю. О. Впровадження досвіду країн ЄС та СНД у сфері митного пост-аудиту в Україні в контексті спрощення митних процедур [Текст] / Ю. О. Медвідь. – Митна безпека, 2012. – № 1 (2). – С. 121–130.

References

1. Guba, M. O. (2012). Customs post-audit as a tool to strengthen the economic security of the state. Efficient economy, from: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1489>.
2. Gubina, I. S. (2011). Customs post-audit in the system of customs control: problems of legal regulation. Customs security, 1(2). 31–36.
3. International Convention on the Simplification and Harmonization of Customs Procedures on 18.05.1973. (1973). Retrieved March 3, 2014, from: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws>.
4. Lihanina, U. O. (2011). Customs post-audit as a tool of state control of foreign trade activities. Journal of the Academy of Customs Service of Ukraine. Series «State Government». 1(4). 111-118.
5. Koptseva, L. O. (2010). Impact of international customs regulations to the law of Ukraine on customs audit. Customs business. 4(70). 62-71.
6. Jedynak, T. S. (2009). Classification of methods of post-entry audit. Journal of the Academy of Customs Service of Ukraine. 1. 88-93.
7. Customs Code of Ukraine on 13. 03. 2012 № 4495-VI. (2012). Retrieved March 3, 2014, from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/4495-17/page>
8. On issuing the results of inspections by customs authorities 21.03.2012 № 377 by order of the State Customs Service of Ukraine. (2012). Retrieved March 3, 2014, from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0622-12>
9. Medvid, U. O. (2012). Implementation of customs post-audit in Ukraine of EU countries and CIS countries in the context of the simplification of customs procedures. Customs security. 1(2). 121-130.

Стаття надійшла до редакції 17.03.2014 р.

Сергій Анатолійович МАТЮХ

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародних економічних відносин,
Хмельницький національний університет
вул. Інститутська 11, м. Хмельницький, 29016, Україна
E-mail: matuh@meta.ua
Телефон: +380979980752

**ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ
ОРГАНІЗАЦІЙ**

Матюх, С. А. Дослідження сучасних методів оцінки ефективності діяльності організацій [Текст] / Сергій Анатолійович Матюх // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 79-85. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Оцінка діяльності організацій створює передумови для виявлення та реалізації внутрішньогосподарських резервів підвищення ефективності виробництва, сприяє досягненню кращих кінцевих результатів, ухваленню позитивних господарських рішень. Система показників ефективності діяльності організацій посідає головне місце в управлінні ними. У статті аналізуються основні методи визначення місії та стратегії організації. Організаціям, які мають чітко сформульовані цілі і завдання із заданою тимчасовою шкалою їх досягнення, набагато простіше проводити оцінку ефективності. Здійснено класифікацію методів оцінки ефективності функціонування господарських суб'єктів за співвідношенням об'єктивних і суб'єктивних факторів. Підхід до визначення показників оцінки ефективності діяльності підприємства на основі стратегічного планування вважається у наш час найбільш перспективним, оскільки він дозволяє не тільки оцінити вже досягнуті результати, але також спрогнозувати можливість ефективного функціонування підприємства в майбутньому. При використанні такого підходу керівництво підприємства має дати відповіді на низку критично важливих питань у вигляді якісних оцінок ефективності функціонування господарського суб'єкта, конкурентного лідерства, зростання галузі, ризиків зриву поставок, концентрації споживачів, можливості доступу до позичкового капіталу. Укладено класифікацію методів оцінки функціонування організацій за напрямками економічного аналізу. Така класифікація показників відображає різні сторони стану господарюючого суб'єкта. Проведено ґрунтовний аналіз методів і моделей, які засновані на розрахунку та аналізі узагальнюючих показників організації. Зазначається, що той чи інший метод не можна застосовувати в усіх ситуаціях. При виборі необхідно враховувати специфіку галузі, розмір підприємства, особливості його фінансових потоків, облікову політику і багато інших важливих аспектів. При цьому методи оцінки економічної ефективності господарюючих суб'єктів продовжують розвиватися і вдосконалюватися. Останнім часом популярності набуло опціонне моделювання і застосування ОРЗ моделей, заснованих на застосуванні стохастичних диференціальних рівнянь, розвивається і вдосконалюється метод доданої вартості акціонерного капіталу (SVA), набула поширення оригінальна методика процесно-орієнтованого аналізу рентабельності.

Ключові слова: ефективність діяльності; методи оцінки; стратегії організації; системи показників; економічні показники; рентабельність.

Сергей Анатольевич МАТЮХ

**ИССЛЕДОВАНИЕ СУЩЕСТВУЮЩИХ МЕТОДОВ ОЦЕНКИ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОРГАНИЗАЦИЙ**

Аннотация

Оценка деятельности организаций создает предпосылки для выявления и реализации внутрихозяйственных резервов повышения эффективности производства, способствует достижению лучших конечных результатов, принятию положительных хозяйственных решений. Система

© Сергій Анатолійович Матюх, 2014

показателей эффективности деятельности организаций занимает главное место в управлении ими. В статье анализируются основные методы определения миссии и стратегии организации. Организациям, которые имеют четко сформулированные цели и задачи с заданной временной шкалой их достижения, гораздо проще проводить оценку эффективности. Сгруппирована классификация методов оценки эффективности функционирования хозяйствующих субъектов по соотношению объективных и субъективных факторов. Подход к определению показателей оценки эффективности деятельности предприятия на основе стратегического планирования считается в настоящее время наиболее перспективным, поскольку он позволяет не только оценить уже достигнутые результаты, но также спрогнозировать возможность эффективного функционирования предприятия в будущем. При использовании такого подхода руководство предприятия должно дать ответы на ряд критически важных вопросов в виде качественных оценок эффективности функционирования хозяйствующего субъекта, конкурентного лидерства, роста отрасли, рисков срыва поставок, концентрации потребителей, возможности доступа к ссудному капиталу. Предложена классификация методов оценки функционирования организаций по направлениям экономического анализа. Классификация показателей отражает различные стороны состояния хозяйствующего субъекта. Проведен обстоятельный анализ методов и моделей, основанных на расчете и анализе обобщающих показателей организации. Отмечается, что тот или иной метод нельзя применять во всех ситуациях. При выборе необходимо учитывать специфику отрасли, размер предприятия, особенности его финансовых потоков, учетную политику и многие другие немаловажные аспекты. При этом методы оценки экономической эффективности хозяйствующих субъектов продолжают развиваться и совершенствоваться. Широкое распространение и популярность в последнее время получает опционное моделирование и применения ОРЗ моделей, основанных на применении стохастических дифференциальных уравнений, развивается и совершенствуется метод добавленной стоимости акционерного капитала (SVA), получила широкое распространение оригинальная методика процессно-ориентированного анализа рентабельности.

Ключевые слова: эффективность деятельности; методы оценки; стратегии организации; системы показателей; экономические показатели; рентабельность.

Sergiy Anatoliyovych MATYUH

PhD in Economics,
Associate Professor,
Associate Professor of Department of International Economic Relations,
Khmelnitsky National University
Instytutska str., 11, Khmelnytsky, 29016, Ukraine
E-mail: matuh@meta.ua
Phone: +380979980752

STUDY OF EXISTING METHODS FOR EVALUATION OF ORGANIZATION ACTIVITY EFFICIENCY

Abstract

Assessment of organizations creates preconditions for the detection and implementation of internal economy reserves of increase production efficiency, contributes to the achievement the best final results, the adoption of positive economic decisions. The system of efficiency indexes of the organizations takes the central place in management. In the article the basic methods of determination of mission and strategy are determined. Organizations that have clearly formulated goals and objectives with a given time scale to achieve them can easier evaluate effectiveness. It has been done the classification of methods to assess efficiency of functioning economic entities by the ratio of objective and subjective factors. Approach to define indicators for assessing efficiency of the enterprise through strategic planning is considered currently the most promising, since it allows not only to evaluate the results which have been achieved, but also predicts the possibility of effective functioning of the enterprise in the future. While using this approach the authority of the enterprises has to provide answers to a number of important questions in the form of qualitative assessments of the economic efficiency of functioning subject, competitive leadership, the growth of the industry, the risks of disruption of supplies, the concentration of customers, the ability to access capital. It has formed the classification of methods to assess functioning of the organizations in the fields of economic analysis. The classification of indicators reflects the different sides of the entity condition . It has been conducted a detailed analysis of the methods and models which are based on the calculation and analysis of the general indicators of organizations. It is noted that one or another method cannot be applied in all situations. In the process of selection it is necessary to consider specificity of the industry, the size of the company, features of its financial flows, accounting policies and a lot of other important aspects. Methods of assessing the economic efficiency of business entities continue to evolve and improve. Modeling and application of

ORM models based on the application of stochastic differential equations become popular and get wide distribution and popularity in recent years. Method of added value of the share capital (SVA) has developed. The original methods of process-oriented analysis of profitability have become widespread.

Keywords: *efficiency of activity; methods of assessment; strategy of organization; the system of indicators; profitability.*

JEL classification: D20, O20

Вступ

На сучасному етапі розвитку економіки України значущість оцінки ефективності функціонування господарюючого суб'єкта важко переоцінити. Наявні методи оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності використовуються для визначення успішності підприємства, вартості бізнесу, доступності та вартості капіталу, доцільності капітальних вкладень і багато чого іншого.

Мета статті

Метою дослідження є розробка практичних положень оцінювання ефективності організацій та визначення основних його методів за умов сучасних ринкових відносин.

Значний внесок у розвиток теорії та практики оцінки ефективності господарської діяльності організацій зробили такі вчені: Л. Е. Басовський [1], І. О. Бланк [2], У. Ю. Блінова [3], В. В. Ковальов [6], Е. А. Маркар'ян [7], Г. В. Савицька [9], С. В. Чупров [10].

На сьогодні розроблено безліч методів і показників оцінки ефективності діяльності організацій, при цьому кожен з підходів не позбавлений недоліків, тому єдності думок з цієї проблеми у світовій економічній теорії та практиці немає.

Виклад основного матеріалу дослідження

Зазначимо, що одна з головних проблем при виборі показника для оцінки ефективності функціонування організації зводиться до дилеми, що приймати за показник оцінки економічної ефективності. Рішення цієї проблеми пов'язано з тим, які цілі ставить перед собою господарюючий суб'єкт. Організаціям, що мають чітко сформульовані цілі і завдання із заданою тимчасовою шкалою їх досягнення, набагато простіше проводити оцінку ефективності. Тому для визначення показників необхідно проаналізувати стратегію господарюючого суб'єкта та визначитися з цілями, на досягнення яких працює організація.

У стратегії підприємства різні дослідники виділяють від трьох до п'яти складових рівнів. Загалом достатнім і необхідним для аналізу стратегії є визначення місії організації, цілей і завдань. Місію в загальних рисах можна визначити як висвітлення основної причини створення організації та продовження її існування. Стратегічні цілі стосуються внутрішніх і зовнішніх обставин, на які організація повинна реагувати в майбутньому, вони визначають, якими мають бути пріоритети для того, щоб вона могла успішно слідувати своїй місії. Стратегічні цілі розділяють на більш конкретні і специфічні складові для розробки тактичних планів, складання обов'язків і здійснення контролю (таблиця 1).

Таблиця 1. Основні методи визначення місії і стратегії підприємства

Методи визначення та розробки місії	Методи визначення стратегічних цілей
– Стратегічна бізнес-одиниця (Strategic Business Unit);	– Ключова компетенція (Core Competence);
– Стратегічний ступінь свободи (Strategic Degrees of Freedom);	– Ланцюжок прирощення вартості (Value Chain);
– Стратегічний задум (Strategic Intent);	– Модель Five Forces Портера;
– Перспектива акціонерної вартості (Shareholder Value Perspective);	– Підривна інновація (Disruptive Innovation);
– Перспектива вартості з точки зору зацікавлених сторін (Stakeholder Value Perspective);	– Клієнтизація (Customised, Customerising);
– Глобальна локалізація (Global Localisation);	– Стратегія зачистки (Mop Up Strategy);
– Очікуване значення вартості (Expected Value);	– SWOT-аналіз;
– Ціннісно-орієнтоване управління (Value Based Management).	– PEST-аналіз;
	– Стратегія ціноутворення (Pricing Strategy);
	– Структура витрат (Cost Structure);
	– Домінуюча фірма (Dominant Firm).

Підхід до визначення показників оцінки ефективності діяльності підприємства на основі стратегічного планування вважається у наш час найбільш перспективним. Проте подібний підхід не позбавлений недоліків. Це пов'язано насамперед з тим, що ступінь досягнення поставлених компанією цілей і певний рівень ефективності діяльності – поняття нетотожні. Місія, стратегічні цілі і завдання, визначені і затверджені керівництвом господарюючого суб'єкта за допомогою певних методів, за своєю природою суб'єктивні і часто схильні до впливу якості та повноти інформації, яка доступна керівництву, також чималу роль відіграє і професійна компетенція менеджменту.

У країнах з розвинутою ринковою економікою залежно від моделі управління, специфіки галузі, стадії життєвого циклу компанії змінюються кінцеві орієнтири і стратегічні цілі функціонування компаній, які визначають вибір тих чи інших аналітичних показників і моделей для оцінки ефективності функціонування бізнесу. У світлі вищесказаного необхідним є критичний розгляд різноманіття методів і показників оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності підприємства.

В економічній літературі часто підкреслюється, що в переважній більшості науково-практичних напрямків в економіці спостерігається взаємопроникнення інструментарію з інших наук, а в фінансово-економічному аналізі це проявляється особливо. Методи, застосовані в сучасному аналізі господарської діяльності, постійно розширюються за рахунок нових прийомів і способів, що дозволяють враховувати інфляційні процеси, надійність контрагентів, ускладнюються організаційно-правові форми господарювання [5].

Велика кількість методів, розроблених сучасною наукою, ускладнює роботу аналітика, заплутує його. На практиці економіст часто використовує «старі», звичні для нього методи, але які для вирішення поставленої мети можуть бути неефективні, або неприйнятні. Тому існує проблема у створенні стрункої, впорядкованої класифікації методів оцінки ефективності функціонування підприємств. На сьогодні не вироблена єдина класифікація чинних методів оцінки, тому розглянемо можливі види.

Однією з таких класифікацій є розподіл методів на формалізовані і неформалізовані, такі класифікації можна зустріти в роботах Л. Є. Басовського [1], У. Ю. Блінової [3], Е. А. Маркар'ян [7], Г. В. Савицької [9]. В основі класифікації лежать об'єктивні і суб'єктивні причини методів. У роботах вищезазначених учених можна зустріти такі назви цих методів: математизовані, нематематизовані; логічні, аналітичні; суб'єктивні, об'єктивні; математичні, евристичні – відкритий класифікатор методів оцінки ефективності функціонування підприємства наведено в таблиці 2.

Зазначимо, що в основі оцінки ефективності функціонування господарюючого суб'єкта, як правило, лежать методи фінансово-економічного аналізу, які на сьогодні набули найбільшого поширення. Система показників і методів оцінки економічної ефективності діяльності підприємства почала формуватися на початку ХХ століття. Із розвитком ринку, ускладненням зовнішнього середовища діяльності компаній, зміною інформаційних потреб інвесторів, аналітиків і менеджерів, удосконаленням методів математичного та фінансового аналізу на перший план висувалися ті чи інші показники, змінюючи і розширюючи методи, які вже склалися і широко використовуються.

Незважаючи на різні підходи до оцінки ефективності діяльності підприємства, загальною рисою всіх шкіл є використання аналітичних коефіцієнтів для отримання оперативної, наочної і простої оцінки ефективності функціонування і розвитку господарюючого суб'єкта. Особливістю методики зазначеного підходу є ізольоване вивчення трендів зміни значень окремих показників і зіставлення їх зі значеннями успішно функціонуючих фірм або з середньогалузевими значеннями, на основі чого робляться відповідні висновки.

Як показав огляд економічної літератури [2; 4; 9], при оцінці діяльності підприємства на основі коефіцієнтного аналізу, і в зарубіжній і у вітчизняній практиці немає чітко регламентованої сукупності коефіцієнтів. Кожен з авторів для оцінки ефективності визначає склад використовуваних ним показників, як правило, на свій розсуд. Загальноприйнятої класифікації коефіцієнтів також не існує.

Перевагою використання коефіцієнтного аналізу є простота розрахунків коефіцієнтів і можливість здійснення розрахунку значень на базі зовнішньої звітності, також перевагою є наочність одержуваних результатів. Однак цей метод має істотні недоліки:

- отримані результати мають моментний, статичний характер;
- аналіз нормативних значень окремих фінансових коефіцієнтів, закріплених в офіційних методиках, проведений вітчизняними дослідниками [6; 10], виявив некоректність порогових значень, з точки зору узгодженості їх між собою;
- ізольованість аналізу коефіцієнтів один від одного;
- ретроспективний характер отриманих даних, що зменшує їх цінність для прийняття управлінських рішень.

Саме у зв'язку з перерахованими недоліками найбільшого поширення набули методи і моделі, засновані на розрахунку та аналізі узагальнюючих показників.

Перші моделі вимірювання та оцінки ефективності діяльності підприємства, в основі яких лежить розрахунок узагальнюючого показника, почали з'являтися у 20-х роках XX століття. Найбільшого поширення і максимальне використання отримала модель Ф. Д. Брауном, який вивів математичний зв'язок між прораховуваними коефіцієнтами оцінки діяльності компанії: рентабельністю продажів, ресурсовіддачею і рентабельністю активів [11].

Таблиця 2. Класифікація методів оцінки ефективності функціонування підприємства за співвідношенням об'єктивних і суб'єктивних факторів

Група методів	Підгрупа методів	Вид методу
1. Неформалізовані (нематематизовані, аналітичні, суб'єктивні, евристичні)	1. 1. Розробка системи показників	<ul style="list-style-type: none"> – збалансована система показників (BSC) – економічна додана вартість (EVA) – ринкова додана вартість (MVA) – показник сукупної акціонерної прибутковості (TSR) – грошовий потік віддачі на інвестований капітал (CFROI)
	1. 2. Методи порівнювання	<ul style="list-style-type: none"> – порівняння за заданим критерієм у динаміці – ранжування з використанням відносних показників – порівняння з середньогалузевим значенням
	1. 3. Методи експертних оцінок	<ul style="list-style-type: none"> – дельфійський метод – морфологічний аналіз – метод сценаріїв – мозковий штурм – репертуарні решітки
	1. 4. Методи читання аналізу фінансової звітності	<ul style="list-style-type: none"> – горизонтальний аналіз – вертикальний аналіз – трендовий аналіз
	1. 5. Методи деталізації	<ul style="list-style-type: none"> – ранжування – факторний аналіз
2. Формалізовані (математизовані, аналітичні, об'єктивні, математичні)	2. 1. Елементарні методи мікроекономічного аналізу	<ul style="list-style-type: none"> – балансовий метод – прийомних ланцюгових підстановок – інтегральний метод – прийом вирівнювання початкових точок аналізу
	2. 2. Традиційні методи економічної статистики	<ul style="list-style-type: none"> – метод порівняння величин – індексний метод – метод угруповання
	2. 3. Математико-статистичні методи вивчення зв'язків	<ul style="list-style-type: none"> – кореляційний аналіз – регресійний аналіз – кластерний аналіз
	2. 4. Методи теорії прийняття рішень	<ul style="list-style-type: none"> – імітаційне моделювання – аналіз чутливості – метод побудови дерева рішень
	2. 5. Методи фінансових обчислень	<ul style="list-style-type: none"> – дисконтування та нарощування – методи оцінки грошових потоків

Початок використання рентабельності акціонерного капіталу призвело до зміни у первісній моделі «Du Pont». Крім прибутковості і ефективності, модифікована модель дала можливість визначати найбільш прийнятне для фірми співвідношення між власним капіталом і залученими засобами, тобто використовувати фінансовий «важіль».

У кінці 80-х – початку 90-х років XX століття відбувається зміна орієнтації з показників максимізації багатства компанії, які часто відображали інтереси не власників, а менеджерів різних рівнів, на показники, які прагнуть оцінити ефективність через створювану вартість підприємства. Такий підхід отримав назву менеджменту, заснованого на управлінні вартістю, або VBM-менеджменту (VBM – Value Based Management), який принципово відрізняється від раніше розглянутих методів оцінки ефективності функціонування господарюючого суб'єкта.

Недоліки, які були пов'язані із застосуванням прибутку при розрахунку показників оцінки ефективності діяльності підприємства, частково виправив показник EVA (Economic Value Added) –

економічна додана вартість. Цей показник був розроблений американською компанією «Stern Stewart & Co» і в наш час використовується багатьма відомими компаніями. У його основі лежить домінуючий принцип: компанія створює додану вартість, якщо її прибутковість на витрачений капітал перевищує альтернативні витрати.

Незважаючи на неодноразові спроби об'єднати минулі результати діяльності компаній з прогнозами досягнення економічного зростання і підвищення ефективності в майбутньому на основі вищевикладених моделей, все більше число аналітиків XX століття вказують на неможливість такого процесу. Таким чином, стратегічний аналіз і оцінка ефективності компанії, заснована лише на фінансових показниках, стають неповними і неточними. Протягом 70-90-х років XX століття низка дослідників намагались вирішити цю проблему. Так у 1975 році Стівен Керр, підбиваючи підсумки діяльності багатьох компаній, зробив висновок про необхідність розробки різних систем вимірювання та оцінки результатів господарсько-фінансової діяльності. Вирішити цю проблему спробували Р. С. Каплан і Д. П. Нортон [13], які розробили концепцію збалансованої системи показників (Balanced Scorecard (BSC)). Причиною появи BSC стало створення такої управлінської системи, яка б урахувала інтереси акціонерів, покупців, контрагентів, кредиторів та інших учасників, які взаємодіють з компанією. Для реалізації такої політики управління бізнесом необхідне створення комплексної системи стратегічних цілей і показників їх оцінки. Система BSC заснована на чотирьох основних складових [8]:

- фінансовій, яка оцінює економічні наслідки вже вжитих дій;
- клієнтській, що характеризує взаємини зі споживачами продукції, а також численні якісні параметри, що впливають на рівень задоволеності клієнтів;
- складовій внутрішніх бізнес-процесів, від яких залежить як задоволеність клієнтів, так і вирішення фінансових завдань;
- складовій навчання та розвитку персоналу, в межах якої оцінюється інфраструктура, що забезпечує стабільне довгострокове зростання і здатність вдосконалюватися в майбутньому.

Сильною стороною такого підходу є об'єднання фінансових і нефінансових показників. На думку М. де Хааса і А. Кляйнгельда [12], BSC представляє систему вимірювання ефективності з прямим зв'язком. Іншою сильною стороною системи є можливість виміряти те, що не в змозі виміряти бухгалтерський облік.

Таким чином, BSC можна подати як структуру, що дозволяє розширити можливості визначення, оцінки і контролю над ефективністю функціонування підприємства. Класична структура BSC може досить легко трансформуватися, але при цьому вона має низку недоліків і обмежень у застосуванні.

Істотним недоліком є відсутність кінцевого показника, що вимірює ефективність функціонування підприємства. На думку багатьох аналітиків, уважно потрібно ставитися до запровадження BSC підприємствам, які функціонують на ринках, що розвиваються. Це викликано тим, що змінювати стратегію і втілювати її з використанням системи показників у ситуації різкої зміни ринкової ситуації вельми складно для управлінців. Ще один недолік системи пов'язаний із складністю її впровадження, яка вимагає добре налагодженої організаційної структури підприємства і внутрішньофірмового обліку. Також недоліком BSC є те, що вона охоплює, як правило, стратегічні напрями, не враховуючи оперативні зіставлення фактичних і планових значень показників.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Проведений критичний аналіз показав, що, незважаючи на велику кількість існуючих на сьогоднішній день методів оцінки ефективності фінансово-господарської діяльності, до цих пір немає одного загальноприйнятого. Деякі недоліки методів мають математичну основу. Важливо наголосити, що той чи інший метод не можна застосовувати у всіх ситуаціях. При виборі необхідно враховувати специфіку галузі, розмір підприємства, особливості його фінансових потоків, його облікову політику і багато інших важливих аспектів. При цьому методи оцінки економічної ефективності господарюючих суб'єктів продовжують розвиватися і вдосконалюватися. Враховуючи недоліки EVA і BSC, ми вважаємо, що потрібно використовувати комбінацію цих методів. На наш погляд, на сьогодні потрібно ширше та частіше використовувати опціонне моделювання і застосування ОРЗ моделей, заснованих на застосуванні стохастичних диференціальних рівнянь. Розвивається і вдосконалюється метод доданої вартості акціонерного капіталу (SVA), який дає можливість визначати оцінку ефективності організації за допомогою оригінальної методики процесно-орієнтованого аналізу рентабельності.

У світлі сказаного зрозуміло, що всі описані методи оцінки ефективності функціонування підприємства не можуть бути визнаними повністю придатними для використання їх у якості базового інструменту. Методи оцінки економічної ефективності господарюючих суб'єктів продовжують розвиватися і вдосконалюватися, ґрунтуючись на нових наукових підходах і математичних методах.

Список літератури

1. Басовский, Л. Е. Комплексный экономический анализ хозяйственной деятельности [Текст] / Л. Е. Басовский, Е. Н. Басовская. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 365 с.
2. Бланк, И. А. Управление прибылью [Текст] / И. А. Бланк. — Киев : Ника-Центр, 2002. – 752 с.
3. Блинова, У. Ю. Совершенствование методики анализа как метода превентивного контроля в антикризисном менеджменте [Текст] / У. Ю. Блинова // Аудит и финансовый анализ. – 2006. – № 2. – С. 29-36.
4. Брейли, Р. Принципы корпоративных финансов [Текст] / Р. Брейли, С. Майерс; пер. с англ. Н. Барышниковой. – М. : Олимп-Бизнес, 2004. – 977 с.
5. Гамм, Р. В. Опыт применения финансового анализа [Текст] / Р. В. Гамм, Х. Р. Паркшеян // Аудит и финансовый анализ. – 2000. – № 2. – С. 10-17.
6. Ковалев, В. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. для вузов [Текст] / В. В. Ковалев, О. Н. Волкова. – М. : Проспект, 2006. – 420 с.
7. Маркарьян, Э. А. Финансовый анализ [Текст] / Э. А. Маркарьян, Г. П. Герасименко, С. Э. Маркарьян. – М. : КноРус, 2007. – 217 с.
8. Нортон, Д. Система сбалансированных показателей. От стратегии к действию [Текст] / Д. Нортон, Р. Каплан. – М. : Олимп-Бизнес, Библиотека IBS, 2004. – 320 с.
9. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] : учеб. / Г. В. Савицкая. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 424 с.
10. Чупров, С. В. Допустимые значения финансовых показателей для обеспечения устойчивости предприятия [Текст] / С. В. Чупров // Известия ИГЭА. -2004. -№1. -С77-81.
11. Blumenthal, M. *This the gift to be simple: Why the 80-year-old Du Pont model still has fans* [Текст] / M. Blumenthal, G. Robin // CFO Magazine, January, 1998, pp. 1-3
12. Haas, M. *Multilevel design of performance measurement systems: enhancing strategic dialogue throughout the organization* [Текст] / M. Haas, A. Kleingeld // Management Accounting Research. – 1999. – № 10. – P. 233-261.
13. Kaplan, R. S. *The Balanced Scorecard : measures that drive performance* [Текст] / R. S. Kaplan, D. P. Norton // Harvard Business Review. – Jan. I Feb, 1992.

References

1. Basovskyy, L. E. *EN Basovskaya (2006). Comprehensive economic analysis of economic activity. Moskva: YNFRA.*
2. Blank, Y. A. (2002). *Management of profit. Kyev: Nyka-Tsentr.*
3. Blynova, U. Yu. (2006). *Improved methods of analysis as a method of preventive controls in crisis management. Audit and Financial Analysis, 2, 29-36.*
4. Breyly, R. & Myers, S. (2004). *Principles of Corporate Finance. Moskva: Olymp-Byznes.*
5. Hamm, R. V. & Parksheyan, X. R. (2000). *Experience with financial analysis Audit and financial analysis. 10-17.*
6. Kovalev, V. & Volkova, V. O. (2006). *Analysis of business enterprises. Kyi'v: Prospekt.*
7. Markaryan, E. A., Gerasimenko, G. P., Markaryan, S. E. (2007). *Financial analysis. Moskva: KnoRus.*
8. Norton, D. (2004). *The Balanced Scorecard . From strategy to action. Moskva: Olymp-Byznes.*
9. Savytskaya, H. V. (2005). *Analysis of business enterprise. Moskva: YNFRA-M.*
10. Chuprov, S. V. (2004). *Valid values of financial indicators for the sustainability of the enterprise. Yzvestyya YHЭA, 1, 77-81.*
11. Blumenthal, M., Robin, G. (1998). *This the gift to be simple: Why the 80-year-old Du Pont model still has fans. CFO Magazine, January. 1-3.*
12. Haas, M., Kleingeld, A. (1999). *Multilevel design of performance measurement systems: enhancing strategic dialogue throughout the organization, 10, 233-261.*
13. Kaplan, R., Norton, D. (1992). *Norton The Balanced Scorecard: measures that drive performance. Harvard Business Review.*

Стаття надійшла до редакції 31.03.2014 р.

Анна Олександрівна МІЩЕНКО

аспірантка кафедри фінансового аналізу і контролю,
Київський національний торговельно-економічний університет
вул. Кіото, 21, м. Київ, 02156, Україна
Телефон: +380967037926
E-mail: yaremko_anna@ukr.net

СТРУКТУРУВАННЯ КОМПЛЕКСНОГО КОМПАРАТИВНОГО АНАЛІЗУ ГОСПОДАРСЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА: МЕТОДИЧНИЙ АСПЕКТ

Міщенко, А. О. Структурування комплексного компаративного аналізу господарської діяльності торговельного підприємства: методичний аспект [Текст] / Анна Олександрівна Міщенко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 86--92. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті обґрунтовано необхідність упровадження у практичну діяльність торговельних підприємств якісно нового методичного інструментарію, що враховує сучасні трансформаційні тенденції ринку з особливою інтенсифікацією конкурентного клімату. Метою дослідження є розробка методичного підходу формування груп показників конкурентоспроможності, які розкривають усі аспекти діяльності торговельного підприємства. Шляхом експертного оцінювання встановлено ранг показників та їх груп за ступенем важливості впливу на конкурентоспроможність підприємства. При ідентифікації конкурентних переваг першочергово досліджуватимуться параметри групи, яка отримала найвищі рангові оцінки від експертів. Для детального аналізу запропоновано розрахувати локальні інтегральні показники конкурентоспроможності за кожною групою показників. Згенеровані локальні показники дають змогу оцінити інтегральний показник конкурентоспроможності торговельного підприємства як основний індикатор ефективності його функціонування у ринковому бізнес-середовищі. Для окреслення конкурентних позицій підприємства достатньо розрахувати інтегральний показник конкурентоспроможності для всіх підприємств, які тестуються стосовно входження до конкурентного середовища досліджуваного торговельного підприємства та компаративним шляхом визначити власні позиції серед конкурентів. Значною перевагою застосування розробленого методичного інструментарію є можливість здійснення компаративного аналізу досліджуваного підприємства з іншими стосовно конкурентоспроможності в умовах інформаційної необмеженості: інформаційна база для такого дослідження формується з обліково-статистичних джерел, які є відкритими для зовнішніх користувачів. Іншими словами, аналітичні дослідження в межах розробленого методичного підходу звужують коло підприємств, формуючи безпосередньо конкурентну групу, і передують етапу масштабного аналізу щодо окреслення перспективних векторів еволюційних трансформацій торговельного підприємства серед конкурентів. Положення запропонованого методичного підходу рекомендуються до впровадження у практичну діяльність торговельних підприємств для створення можливості ідентифікації власних сильних сторін підприємства, інтерпретації їх як конкурентних факторів, зміцнення своїх позицій на ринку, що забезпечить стабільне функціонування підприємства в конкурентному бізнес-середовищі. Важливою є можливість застосування такого методичного інструментарію у власну практичну діяльність усіма торговельними підприємствами, незалежно від їх масштабу.

Ключові слова: конкурентоспроможність; система показників; локальний інтегральний показник; інтегральний показник конкурентоспроможності; коефіцієнт конкордації; конкурентні переваги.

СТРУКТУРИРОВАНИЕ КОМПЛЕКСНОГО КОМПАРАТИВНОГО АНАЛИЗА ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ТОРГОВОГО ПРЕДПРИЯТИЯ: МЕТОДИЧЕСКИЙ АСПЕКТ

Аннотация

В статье обоснована необходимость внедрения в практическую деятельность торговых предприятий качественно нового методического инструментария, который учитывает современные трансформационные тенденции рынка с особенной интенсификацией конкурентного климата. Целью исследования является разработка методического подхода к формированию групп показателей конкурентоспособности, которые раскрывают все аспекты деятельности торгового предприятия. Путем экспертного оценивания установлен ранг показателей и их групп за степенью важности влияния на конкурентоспособность предприятия. При идентификации конкурентных преимуществ в первую очередь будут исследоваться параметры группы, которая получила наивысшие ранговые оценки от экспертов. Для детального анализа предложено рассчитать локальные интегральные показатели конкурентоспособности по каждой группе показателей. Сгенерированные локальные показатели дают возможность оценить интегральный показатель конкурентоспособности торгового предприятия как основной индикатор эффективности его функционирования в рыночной бизнес-среде. Для установления конкурентных позиций предприятия достаточно рассчитать интегральный показатель конкурентоспособности для всех предприятий, которые тестируются на предмет вхождения к конкурентной среде исследуемого торгового предприятия и компаративным путем определить собственные позиции среди конкурентов. Значительным преимуществом применения разработанного методического инструментария является возможность осуществления компаративного анализа исследуемого предприятия с другими на предмет конкурентоспособности в условиях информационной неограниченности: информационная база для такого исследования формируется из учетно-статистических источников, которые являются открытыми для внешних пользователей. Другими словами, аналитические исследования в рамках разработанного методического подхода суживают круг предприятий, формируя непосредственно конкурентную группу, и предшествуют этапу масштабного анализа относительно очерчивания перспективных векторов эволюционных трансформаций торгового предприятия среди конкурентов. Положения предложенного методического подхода рекомендуются к внедрению в практическую деятельность торговых предприятий для создания возможности идентификации собственных сильных сторон предприятия, интерпретации их как конкурентных факторов, укрепления своих позиций на рынке, что обеспечит стабильное функционирование предприятия в конкурентной бизнес-среде. Важной является возможность применения такого методического инструментария в собственную практическую деятельность всеми торговыми предприятиями, независимо от их масштаба.

Ключевые слова: конкурентоспособность; система показателей; локальный интегральный показатель; интегральный показатель конкурентоспособности; коэффициент конкордации; конкурентные преимущества.

Anna Oleksandrivna MISHCHENKO

PhD Student,
Department of Financial Analysis and Control,
Kyiv National University of Trade and Economics
Kyoto str., 21, Kyiv, 02156, Ukraine
Phone: +380967037926
E-mail: yaremko_anna@ukr.net

STRUCTURING OF COMPARATIVE COMPLEX ANALYSIS OF OF ECONOMIC ACTIVITY TRADING COMPANIES: METHODOLOGICAL ASPECTS

Abstract

This paper substantiates the necessity of implementation of qualitatively new methodological tools in practice of commercial enterprises, taking into account current market trends transformation with particular intensification of the competitive environment. The aim of the study is to develop a methodological approach of forming groups of competitiveness indicators that reveal all aspects of commercial enterprise. Indicators are established by expert assessment and they are ranked according to their influence on the competitiveness of enterprises. When identifying a competitive advantage parameters of the group that received the highest ranking from the expert evaluation will

be in the first place. For a detailed analysis it is suggested to calculate local integral competitiveness indicators for each group of indicators. Generated local indicators allow one to estimate the integral indicator of the competitiveness of commercial enterprise as its main indicator is the efficiency in the market business environment. To outline the competitive position of the company it is sufficient to calculate the integral indicator of the competitiveness of all businesses that are tested in relation to enter into the competitive environment of commercial enterprise and investigated by comparative determination of their position among competitors. A major advantage of using the developed methodological tools is the possibility of a comparative analysis of the company under study with other enterprises as for the competitiveness in an unbounded information: information base for this study is formed from accounting and statistical data, which are open to external users. In other words, research within the methodical approach narrows the range of enterprises that create direct competition group, and precede the stage of large-scale analysis of relatively delineate promising vectors of evolutionary transformations of commercial enterprise competitors. The requirements of the proposed methodological approach recommended for implementation in practice of trading companies identify opportunities to create their own strengths enterprise, interpreting them as competitive factors, strengthening its position in the market that provide stable operation of the business in a competitive business environment. The ability to use a methodological tools in their own practice by all commercial enterprises, regardless of their size is considered to be important.

Keywords: competitiveness; scorecard; local integral index; integral indicator of competitiveness; coefficient of concordance; competitive advantage.

JEL classification: M410

Вступ

На шляху інтеграції національної економіки до світових стандартів господарювання посилюється ключова роль конкурентного бізнес-середовища, визначеного не як особливі умови функціонування, а як стабільно обумовлений фактор господарювання суб'єктів господарювання всіх галузей загалом та підприємств торгівлі зокрема.

У сучасних ринкових умовах дослідження з позицій системи менеджменту торговельного підприємства винятково власних результатів, тенденцій та особливостей господарської діяльності, без орієнтування на аналогічні показники інших підприємств, є недоцільним. Ринок загострює конкуренцію у всіх її практичних проявах, несучи цим для торговельних підприємств особливу небезпеку щодо загрози подальшого функціонування чи зниження його ефективності.

Конкурентоспроможність торговельного підприємства на ринку позиціонується як результативна оцінка основних його переваг порівняно з іншими торговельними підприємствами в аспектах формування та використання ресурсного потенціалу, якості задоволення споживчого попиту та досягнення основної мети господарювання підприємства – його стабільного економічного зростання [1].

Особливості конкуренції в торгівлі у своїх працях висвітлили вчені-економісти Азоев Г., Барна М., Бланк І., Лагутін В., Мазаракі А., Малярець Л. М., Фатхундинов Р. та інші.

Факторний вплив зовнішніх та внутрішніх умов спричинює постійну трансформацію та модифікацію як конкурентного середовища загалом, так і окремих його складових, зокрема методів конкурентної боротьби. Саме цим актуалізується необхідність розробки якісно нового методичного інструментарію для ідентифікації власних сильних сторін підприємства, інтерпретації їх як конкурентних факторів, зміцнення своїх позицій на ринку, що забезпечить стабільне функціонування підприємства в конкурентному бізнес-середовищі.

Мета статті

Метою дослідження є розробка й обґрунтування методичного підходу комплексного компаративного аналізу, спрямованого на чітке окреслення конкурентних векторів господарської діяльності торговельного підприємства для забезпечення ефективності функціонування та економічного зростання підприємства у перспективі.

Основою такого методичного інструментарію слугуватиме система показників комплексного компаративного аналізу діяльності торговельного підприємства, за якою найбільш точно та розгорнуто деталізуються всі вектори діяльності підприємства. Саме комплексний компаративний аналіз забезпечить максимальне охоплення аналітичними дослідженнями діяльності торговельного підприємства та інших підприємств, які тестуватимуться на предмет можливості створення конкурентного середовища.

При здійсненні комплексного компаративного аналізу діяльності торговельного підприємства для окреслення його конкурентних позицій у бізнес-середовищі спершу потрібно досконало сформулювати набір показників, який максимально розкриватиме всі аспекти діяльності саме торговельного підприємства, та кластеризувати їх у групи (рис. 1).

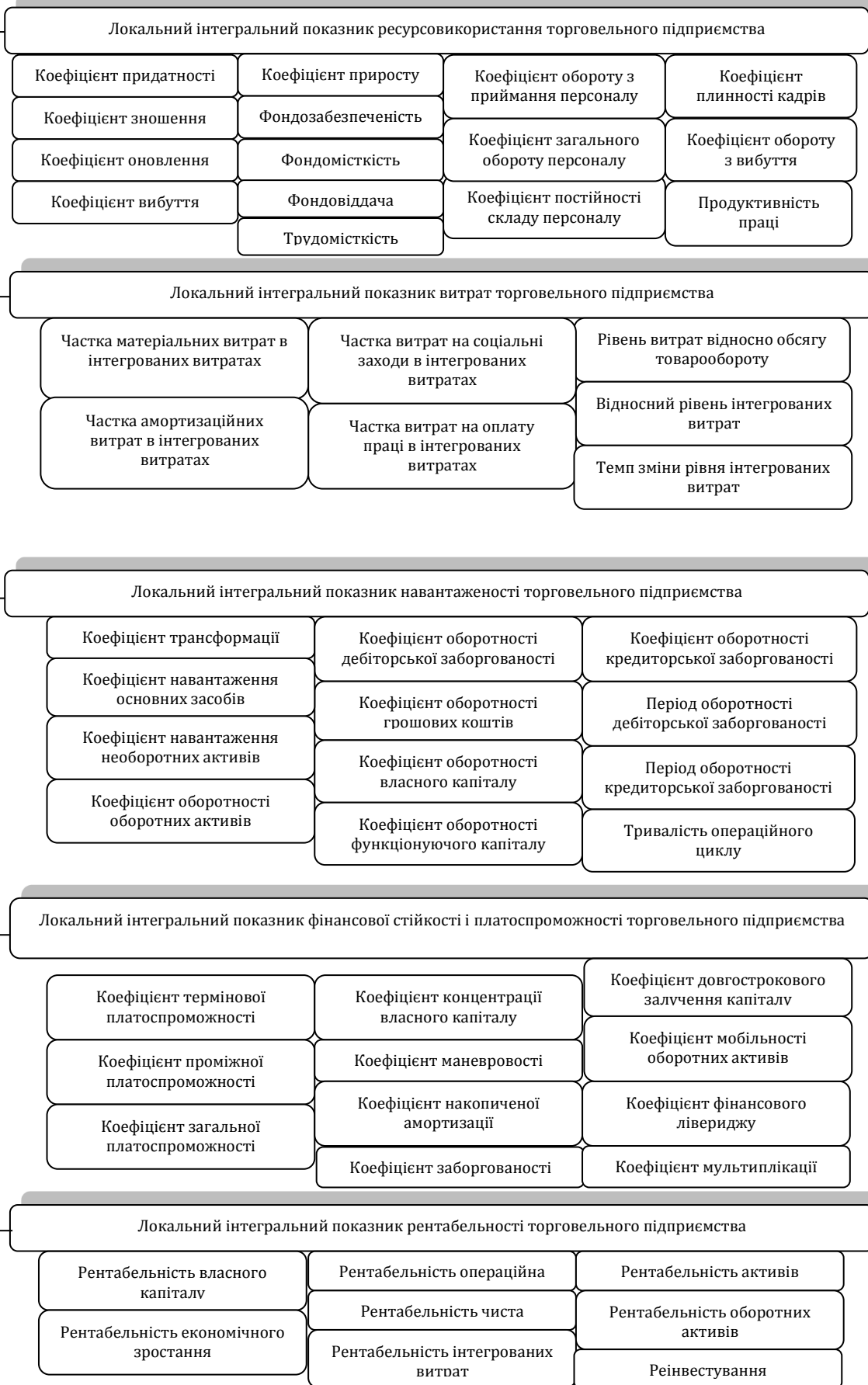


Рис. 1. Групи показників конкурентоспроможності торговельного підприємства

З метою аналізу сформованих груп показників та їх елементів було проведено анкетне опитування для того, щоб охарактеризувати їх за допомогою рангів. У такий спосіб кожен експерт встановив ранг показників та їх груп, що, на його думку, має найбільший вплив на конкурентоспроможність торговельних підприємств. До анкетного опитування для ідентифікації найвпливовіших елементів було залучено двадцять п'ять (25) висококваліфікованих фахівців галузі торгівлі (посадові особи та їх заступники з фінансово-економічних питань). Кожному експерту необхідно було присвоїти ранг усім групам показників та самим показникам безпосередньо. Умовами визначення рангів стали присвоєння найвагомійшому елементу найвищого рангу, а також уникнення дублювання однакових рангів. Результати проведеного анкетування для ранжирування груп показників конкурентоспроможності торговельного підприємства наведено в табл. 1.

Для визначення коефіцієнтів вагомості груп показників застосовується формула:

$$m_i = \frac{\sum_{j=1}^r M_{ij}}{\sum_{j=1}^r \sum_{i=1}^n M_{ji}}, \quad (1)$$

де m_i – коефіцієнт вагомості груп показників;

M_{ij} – сума рангів за всіма група показників, присвоєних експертом;

r – кількість експертів;

n – кількість груп показників.

Процес розміщення об'єктів за рангом прийнято називати ранжуванням, мірою погодженості думок експертів при якому приймається коефіцієнт конкордації Кенделла. Залежно від ступеня погодженості думок експертів, значення коефіцієнта конкордації може варіювати в межах від 0 (при відсутності погодженості) до 1 (при повній однотайності). Коефіцієнт конкордації визначається за формулою:

$$W = \frac{12 \sum_{i=1}^n D_i^2}{r^2(n^3 - n)}, \quad (2)$$

де W – коефіцієнт конкордації Кенделла;

D – відхилення суми рангів кожного зваженого показника від середньої суми рангових показників;

r – кількість експертів;

n – кількість груп показників.

Відхилення суми рангів кожного зваженого показника від середньої суми рангових показників визначаємо за формулою:

$$D_i = \sum_{j=1}^r M_{ij} - R_{\text{сеп}}, \quad (3)$$

де $R_{\text{сеп}}$ – середня сума рангів усіх показників.

Середня сума рангів всіх показників розраховується за формулою:

$$R_{\text{сеп}} = \frac{\sum_{j=1}^r \sum_{i=1}^n M_{ij}}{n} \quad (4)$$

Алгоритм розрахунку коефіцієнта конкордації Кенделла:

$$W = \frac{12 \cdot 4744}{25^2 \cdot (5^3 - 5)} = 0,759$$

Результати розрахунку коефіцієнта конкордації 0,759 свідчать про те, що до експертного опитування при ранжуванні показників конкурентоспроможності та їхніх груп були залучені висококваліфіковані фахівці, оскільки значення його є достатньо високим і набуває сутності погодженості думок експертів.

Проведені експертні дослідження дають змогу зробити висновок про ступінь впливу кожної групи показників на інтегральний показник конкурентоспроможності торговельного підприємства. Так, на думку експертів, максимальний вплив мають показники групи рентабельності підприємства (сумарна кількість рангових оцінок становила 109). Останнє місце за сумарною кількістю рангових оцінок (33) експерти присудили групі показників витрат торговельного підприємства.

Отримані результати в запропонованій нами методиці комплексного компаративного аналізу застосовуватимуться системою менеджменту торговельного підприємства наступним чином: при ідентифікації конкурентних переваг першочергово досліджуватимуться ті параметри, де група, до якої вони входять, отримала найвищі рангові оцінки від експертів. Таким чином, встановлення рангів для груп показників орієнтовано для управлінського аналізу і є першою ітерацією при формуванні системи конкурентних факторів торговельного підприємства.

Таблиця 1. Результати рангового аналізу вагомості груп показників конкурентоспроможності торговельного підприємства

Експерти	Групи показників конкурентоспроможності торговельного підприємства					$\sum_{i=1}^n M_{ji}$
	Ресурсо-використання	Витрати	Навантаженість	Фінансова стійкість і платоспроможність	Рентабельність	
1	2	1	3	5	4	15
2	3	1	2	4	5	15
3	2	1	5	4	3	15
4	1	2	4	3	5	15
5	2	1	3	4	5	15
6	3	1	2	4	5	15
7	1	2	3	5	4	15
8	2	1	4	3	5	15
9	3	1	2	5	4	15
10	2	1	3	4	5	15
11	2	1	5	3	4	15
12	1	2	3	4	5	15
13	1	2	3	5	4	15
14	3	1	2	4	5	15
15	2	1	3	5	4	15
16	1	3	2	5	4	15
17	2	1	3	4	5	15
18	2	1	4	5	3	15
19	1	2	3	4	5	15
20	2	1	4	5	3	15
21	2	1	3	5	4	15
22	2	1	4	3	5	15
23	2	1	3	4	5	15
24	1	2	3	5	4	15
25	2	1	3	5	4	15
$\sum_{j=1}^r M_{ij}$	47	33	79	107	109	375
Коефіцієнт вагомості m_i	0,125	0,088	0,211	0,285	0,291	1
W_i	-28	-42	4	32	34	-
W_i^2	784	1764	16	1024	1156	4744

Наступним кроком загального алгоритму методики комплексного компаративного аналізу є аналогічне експертне опитування шляхом встановлення рангових оцінок показників, які в сукупності складають попередньо досліджувані групи показників.

Завершальним етапом методики комплексного компаративного аналізу для визначення конкурентної позиції торговельного підприємства на ринку є синтезування інтегрального показника його конкурентоспроможності. Для цього нами пропонується за кожною групою показників (рис. 1) розрахувати локальний інтегральний показник, середнє геометричне значення суми яких дасть змогу генерувати інтегральний показник конкурентоспроможності торговельного підприємства. Алгоритм розрахунку локального інтегрального показника (L) за кожною з груп показників торговельного підприємства визначається алгебраїчною сумою добутків коефіцієнта вагомості і значення самого показника в досліджуваному періоді.

За допомогою середньої геометричної розраховуємо інтегральний показник конкурентоспроможності торговельного підприємства:

$$I = \sqrt[5]{L_1 \cdot L_2 \cdot L_3 \cdot L_4 \cdot L_5} \quad (5)$$

Для окреслення конкурентних позицій підприємства достатньо розрахувати інтегральний показник конкурентоспроможності для всіх підприємств, які тестуються на предмет входження до конкурентного середовища досліджуваного торговельного підприємства та компаративним шляхом визначити власні позиції серед конкурентів.

Висновки

Таким чином, розрахунок інтегрального показника конкурентоспроможності торговельного підприємства логічно завершує етапну ієрархізацію першого елементу методики комплексного компаративного аналізу в частині ідентифікації конкурентоспроможності підприємства в бізнес-середовищі. Іншими словами, результати такого аналізу орієнтовані безпосередньо для зовнішніх користувачів інформації, оскільки вони мають загальний характер, не демонструючи при цьому причинно-наслідкові аналітичні елементи отриманих результатів. Проте синтезований інтегральний показник конкурентоспроможності підприємства є достатньо вичерпним і доступним джерелом інформації про конкурентне позиціонування досліджуваного торговельного підприємства: інформаційна база для розрахунку всіх показників, що в сукупності генерували інтегральний показник конкурентоспроможності, не має характеру комерційної таємниці і є відкритою для всіх користувачів інформації (фінансова та статистична звітність торговельних підприємств).

Список літератури

1. Азоев, Г. Л. Конкуренция: анализ, стратегия и практика [Текст] / Г. Л. Азоев. – М. :ПРЕСС, 2009. – 354 с.
2. Барна, М. Ю. Конкурентне середовище роздрібних торговельних підприємств: механізми та шляхи розвитку [Текст] : автореферат дис. канд. екон. наук. / М. Ю. Барна. – Л. : Укоопспілка; ЛКА, 2008. – 20с.
3. Бланк, І. О. Фінансова стратегія підприємства [Текст] : монографія / І. О. Бланк, Г. В. Ситник, О. В. Корольова-Казанська, І. Г. Ганечко. – К. : Київ. нац. торг. -екон. ун-т, 2009. – 147 с.
4. Лагутін, В. Д. Ринок, конкуренція і вартість в умовах сучасного економічного розвитку [Текст] / В. Д. Лагутін // Формування ринкової економіки [Електронний ресурс] : зб. наук. праць. – Спец. вип. Методологічні проблеми сучасної політичної економії / М-во освіти і науки, молоді та спорту України, ДВНЗ "Київський нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана" ; відп. ред. О. О. Беляєв. – К. : КНЕУ, 2011. – С. 114–121.
5. Мазаракі, А. А. Торговельне підприємство: стратегія, політика, конкурентоспроможність [Текст] : монографія / А. А. Мазаракі, Д. М. Пшелінський, І. В. Смолін. – К. : Київ. нац. торг. -екон. ун-т, 2010. – 384с.
6. Малярець, Л. М. Економіко-математичні аспекти діагностики конкурентоспроможності підприємства [Текст] : монографія / Л. М. Малярець, Л. О. Норік. – Харків: Вид. ХНЕУ, 2009. – 216 с.
7. Фатхутдинов, Р. А. Управление конкурентоспособностью организации [Текст] / Р. А. Фатхутдинов. — 2-е изд., испр. и доп. — М. : Изд-во Эксмо, 2005. — 544 с.

References

1. Azoev, G. L. (2009). *Competition: analysis, strategy and practice*. Moscow : PRESS.
2. Barna, M. (2008). *The competitive environment of retail trade enterprises : mechanisms and ways of development*. Lviv: Ukoopspilka; LKA.
3. Blank, I. O., Sytnyk G. V., Koroleva-Kazanska, O. V., Hanechko, I. G. (2009). *Finance Strategy Company*. Kyiv KNTEU.
4. Lagutin, V. D. (2011). *Market , competition and value in today's economic development, 114-121. The market economy: Coll. sciences. works. - Special. issue. Methodological problems of modern political economy*. Kyiv: MBK.
5. Mazaraki, A. A. & Pshelinskyy, D. M., Smolin, I. V. (2010). *Merchant: strategy, policy, competitiveness*. Kyiv KNTEU.
6. Malyarets, L. M. & Norik, L. O. (2009). *Economic-mathematical aspects of diagnosis competitiveness*. Kharkov: Publishing House KNEU.
7. Fatkhutdinov, R. A. (2005). *Management of competitiveness of the organization*. Moscow : EKSMO.

Стаття надійшла до редакції 27.03.2014 р.

Христина Володимирівна ОБЕЛЬНИЦЬКА

аспірантка кафедри обліку та аудиту,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
вул. Карпатська, 15, м. Івано-Франківськ, 76019, Україна
E-mail: obelnutska@rambler.ru
Телефон: +380983223580

ОСНОВНІ РИСИ СУЧАСНОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ В УКРАЇНІ

Обельницька, Х. В. Основні риси сучасного корпоративного управління в Україні [Текст] / Христина Володимирівна Обельницька // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 93-100. – ISSN 1993-0259.

Анотація

В умовах невідповідності розвитку, глобалізації та інтернаціоналізації світової економіки важливого значення набуває відповідність сучасним умовам корпоративного управління на вітчизняних підприємствах, тому, як предмет дослідження, обрано національну модель корпоративного управління. Розглянуто характерні особливості національної моделі корпоративного управління, що сформувалася під впливом усталених світових моделей корпоративного управління та з урахуванням національної специфіки, для визначення основних можливостей і напрямків подальшого вдосконалення. На основі критичного аналізу складено схему узгодження прокласифікованих моделей корпоративного управління. Здійснюючи підбір емпіричних даних, проаналізовано, систематизовано і узагальнено погляди дослідників з питань корпоративного управління та, зокрема, особливостей становлення національної моделі корпоративного управління. Виокремлено подібні класичним характерні особливості національної моделі корпоративного управління. На базі опрацьованої інформації схематично представлено, що національній моделі корпоративного управління притаманні риси, які є більшою мірою у континентальній (німецькій), меншою – у японській, та наявні деякі особливості із англо-американської моделей; вказано специфічні особливості, пов'язані з вітчизняними умовами формування корпоративного сектору. На основі здійсненого дослідження зазначено недоліки і похідні проблеми функціонування національної моделі корпоративного управління з метою їх подальшого вивчення та розробки шляхів їх вирішення.

Ключові слова: модель корпоративного управління; характерні ознаки моделей корпоративного управління; національна модель корпоративного управління; національна специфіка.

Кристина Владимировна ОБЕЛЬНИЦКАЯ

ОСНОВНЫЕ ЧЕРТЫ СОВРЕМЕННОГО КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ В УКРАИНЕ

Аннотация

В условиях непрерывного развития, глобализации и интернационализации мировой экономики возрастает важность соответствия современным условиям корпоративного управления на отечественных предприятиях, потому, как предмет исследования, избрана национальная модель корпоративного управления. Рассмотрены характерные особенности национальной модели корпоративного управления, которая сформировалась под влиянием устоявшихся мировых моделей и с учетом национальной специфики, для определения основных возможностей и направлений последующего совершенствования. На основе критического анализа составлена схема согласования прокласифицированных моделей корпоративного управления. Осуществляя подбор эмпирических данных, проанализированы, систематизированы и обобщены взгляды исследователей по вопросам корпоративного управления и, в частности, особенностей становления национальной модели корпоративного управления. Выделены подобные классическим характерные особенности национальной модели корпоративного управления. На базе проработанной информации схематически представлено, что национальной модели корпоративного управления присущи черты, которые есть в большей мере в континентальной (немецкой), меньшей мере – японской, и присутствуют некоторые особенности англо-американской моделей и указаны специфические особенности, связанные с отечественными условиями

формирования корпоративного сектора. На основе осуществленного исследования указан ряд недостатков и производных проблем функционирования национальной модели корпоративного управления с целью их последующего изучения и разработки путей их решения.

Ключевые слова: модель корпоративного управления; характерные признаки моделей корпоративного управления; национальная модель корпоративного управления; национальная специфика.

Khrystyna Volodymyrivna OBELNYTSKA

PhD Student,

Department of Accounting and Audit,

Ivano-Frankivsk National Technical University of Oil and Gas

Karpatska str., 15, m. Ivano-Frankivsk, 76019, Ukraine

E-mail: obelnutska@rambler.ru

Phone: +380983223580

MAIN FEATURES OF MODERN CORPORATE MANAGEMENT IN UKRAINE

Abstract

In terms of relentless development, globalization and the internationalization of the world economy it has become important to correspond modern conditions of corporate management in domestic enterprises. So, the national model of corporate management has become the subject of study. We have considered the characteristics of the national model of corporate management, formed under the influence of established international models of corporate management and also have taken into account national specificities for identifying key opportunities and areas for further improvement. On the basis of critical analysis of the compiled schema of coordination of classified models of corporate management is defined. The selection of empirical data is analyzed. Views of researchers on corporate management and, in particular, the characteristics of becoming a national model of corporate management are systematized and generalized. Author has determined similar classic characteristics of a national model of corporate management. On the basis of information processed schematically it is presented the national corporate management model which has the features that are more inherent for the continental (German) one, less - for Japanese one, and some existing features of the Anglo-American model can be seen. On the basis of studies it has been indicated a number of shortcomings and derivative problems of the national model of corporate management with the aim of the subsequent learning and development of the solutions.

Keywords: model of corporate management; characteristic features of models of corporate management; national model of corporate management; national specificity.

JEL classification: G34

Вступ

Інтерес українського суспільства до питань корпоративного управління безупинно посилюється з розширенням приватного сектору в економіці, зростанням глобалізації та інтернаціоналізації світового господарства, сформованими новими умовами конкуренції та іншими причинами.

З огляду на те, що світова практика господарювання зосереджена на примноженні суспільного багатства, створенні робочих місць, генеруванні податкових надходжень, насиченні ринку товарами та послугами, ефективному управлінні накопиченнями, формуванні пенсійного забезпечення на основі капіталу, тому система корпоративного управління повинна бути правильно побудована та стати забезпеченням фінансової прозорості, підзвітності компанії і відповідальності інвесторів.

Дослідженням питань корпоративного управління займалися в різні часи науковці: О. М. Вакульчик [1], Ч. В. Грей [2], Л. Є. Довгань [3], Л. В. Левковська [4], О. Г. Мендрул [5], Т. В. Момот [6], В. Н. Цуглевич [7], В. І. Шейн [8] та інші. Наукові праці, присвячені проблематиці становлення вітчизняної моделі корпоративного управління, належать вченим, серед яких: П. Ю. Буряк [9], О. В. Мороз [10], І. М. Посохов [11], С. А. Рум'янцев [12], Н. А. Супрун [13], Л. І. Тараш [14], В. В. Холод [15] та інші. Їхні дослідження збагатили науку працями, що забезпечили теоретичну та практичну базу корпоративного управління та, зокрема, становлення національної моделі корпоративного управління в Україні.

Незважаючи на помітний прогрес у формуванні засад корпоративного управління, проблема створення його цілісної системи все ще потребує змістовних досліджень. Так пошук і запровадження ефективної моделі корпоративного управління з урахуванням специфіки національної економіки безпосередньо впливатиме на ефективність функціонування економічної системи загалом. Вирішення виявлених проблем у корпоративному управлінні дозволить запустити систему економічного відродження, зростання та досягнення стратегічної стабільності.

Мета нашої статті полягає у дослідженні характерних особливостей національної моделі корпоративного управління, що сформувалася під впливом усталених світових моделей корпоративного управління та з урахуванням національної специфіки, для визначення основних можливостей та напрямків подальшого вдосконалення.

Світова практика вказує, що немає єдиної універсальної моделі корпоративного управління. Існують базові моделі, відмінні особливості яких здебільшого пов'язані із специфікою відносин власності, розвитку фінансових систем, інших історичних передумов різних країн: англо-американська, німецька, японська.

Згідно з підходом В. І. Шейна [8] сучасні моделі корпоративного управління можна поділити на чотири категорії:

- 1) за ступенем концентрації власності (інсайдерська та аутсайдерська);
- 2) за функціональним призначенням спостережної ради (англосаксонська, японська та континентальна);
- 3) за структурою спостережних та виконавчих органів корпоративного управління (унітарна модель і модель подвійних стандартів);
- 4) за врахуванням інтересів (стейкхолдерська та акціонерна).

На основі критичного аналізу підходів дослідників до класифікації моделей корпоративного управління схема узгодження набуває вигляду (рис. 1).

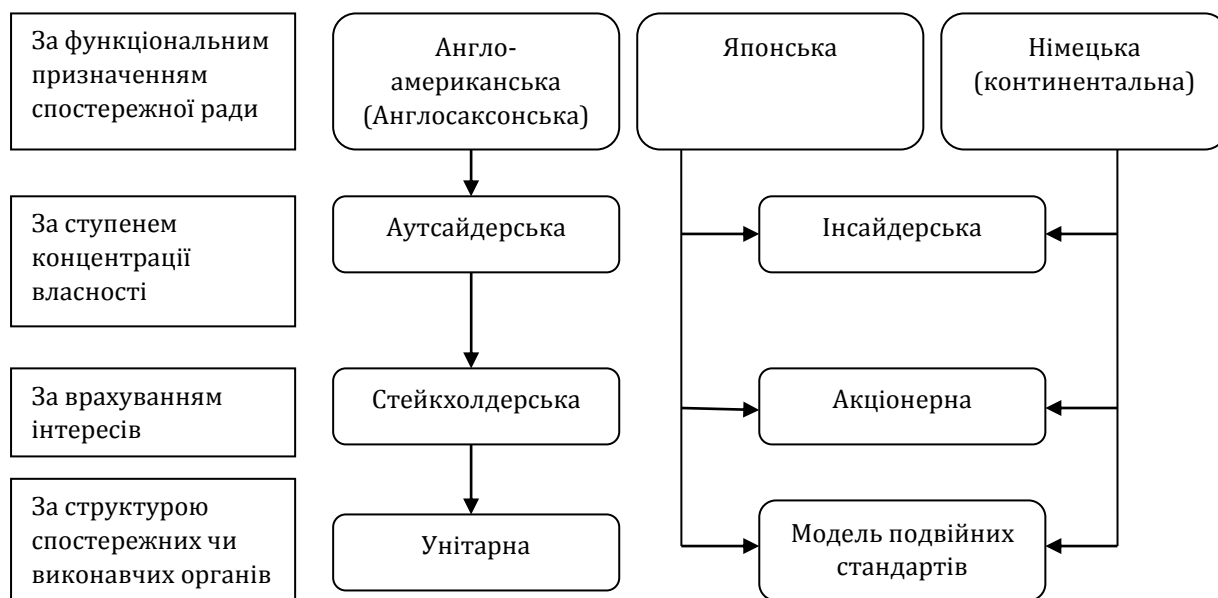


Рис. 1. Схема узгодження класифікації моделей корпоративного управління (розроблено автором на підставі [8])

Чимало дослідників, у тому числі – Довгань Л. Є. [3], аналізуючи «класичні» моделі корпоративного управління, зупиняється на їх класифікації на англо-американську, німецьку та японську, де за базу порівняння взято основні елементи: країни розповсюдження; головні учасники реалізації моделі корпоративних відносин; законодавчі норми; структура володіння акціями; моніторинг діяльності; форми та засоби фінансування; структура ради директорів; вимоги до розкриття інформації; корпоративні дії, що потребують схвалення акціонерів.

Наведені елементи в сукупності дають можливість повністю охарактеризувати особливості корпоративного управління в різних країнах світу.

У науковому дослідженні Л. І. Тараш [14] порівнює національну модель корпоративного управління з англо-американською та німецькою за такими характеристиками: ступінь залучення населення до частки в акціонерному капіталі, тип домінуючого власника, структура акціонерного капіталу, основна економічна одиниця (у великому бізнесі), основний спосіб фінансування, ліквідність ринку капіталів, орган управління, система соціальних цінностей. На основі визначеного автором критеріального апарату завершеним порівнянням можна вважати, якщо запронути врахування й інших ознак вказаних світових моделей та додати в порівняння не менш вагому японську модель корпоративного управління. Таким чином, наступні характерні ознаки, які відрізняють будь-яку конкретну модель від інших, взяті за критеріальну базу порівняння: основні вкладники акціонерного капіталу (ключові учасники), участь

банків у акціонерному капіталі, строковість стратегічного планування, джерело фінансування, розвиненість фондового ринку, ліквідність капіталу, структура акціонерного капіталу, вартість залучення капіталу, «вхід» і «вихід» внесків інвесторів, структура управління корпорацією, склад ради директорів, повнота розкриття інформації, орієнтованість корпоративна культура, основна соціальна ідея акціонерного товариства, законодавча база. Деталізація за елементами дозволить виокремити риси, притаманні українській моделі корпоративного управління.

Таблиця 1. Порівняльна характеристика світових моделей корпоративного управління

№ п/п	Характерні ознаки	Англо-американська модель (США, Великобританія, Канада, Австралія, Нова Зеландія)	Континентальна модель (Німеччина, Австрія, Нідерланди, Скандинавія, Бельгія, Франція)	Японська модель (Японія)
1.	Основні вкладники акціонерного капіталу (ключові учасники)	Приватні особи, фонди, що їх представляють	Банки, страхові компанії, держава	Банки, інші компанії та держава, розповсюджені схеми взаємоволодіння
2.	Участь банків у акціонерному капіталі	Заборонена законом	Банки виконують роль кредиторів	Банки є основними вкладниками
3.	Стратегічне планування	Короткострокове	Довгострокове	Довгострокове
4.	Джерело фінансування	Фондовий ринок	Банки виступають кредиторами, голосуючими агентами, депозитаріями	Банки
6.	Розвиненість фондового ринку	Висока	Слабка	Середня
7.	Ліквідність капіталу	Висока	Низька	Низька
8.	Структура акціонерного капіталу	Розпорошено	Висока концентрація	Концетрація
9.	Вартість залучення капіталу	Висока	Низька	Висока
10.	«Вхід» і «вихід» вкладень інвесторів	Легкий	Складний	Дуже складний
11.	Структура управління корпорацією	Трирівнева	Трирівнева	Трирівнева
12.	Склад ради директорів	Однорівнева рада з великою часткою зовнішніх незалежних директорів	Дворівнева рада з великим впливом і часткою інсайдерів	Рада з великим впливом і часткою інсайдерів, присутні представники держави
13.	Розкриття інформації	Повне	Досить повне	Обмежене
14.	Корпоративна культура	Ринкова культура	Культура згоди	Культура згуртованості
15.	Основна соціальна ідея акціонерного товариства	Максимізація добробуту його власників	Забезпечення суспільних інтересів та інтересів робітників	Забезпечення суспільних та державних інтересів
16.	Законодавча база	Закони штату, федеральні закони, комісія з цінних паперів і бірж, парламентські акти, колегії по цінних паперах та інвестиціях.	Закони штату, федеральні закони, комісія з цінних паперів і бірж. Уряд традиційно впливає на діяльність корпорацій через своїх представників.	Федеральні і місцеві закони, федеральне агентство по цінних паперах.

Специфіка формування акціонерного капіталу, яка пов'язана із способом становлення корпорації, є найбільш впливовим чинником корпоративного управління [7]. Як підтверджує Грей Ч. В., Хенсон Р. Дж., «підприємства з організаційною формою акціонерного об'єднання капіталу формувалися в Україні трьома основними шляхами: роздержавлення існуючих підприємств, створення нових акціонерних товариств юридичними та фізичними особами та реорганізація існуючих недержавних юридичних осіб у господарські товариства корпоративного типу» [2].

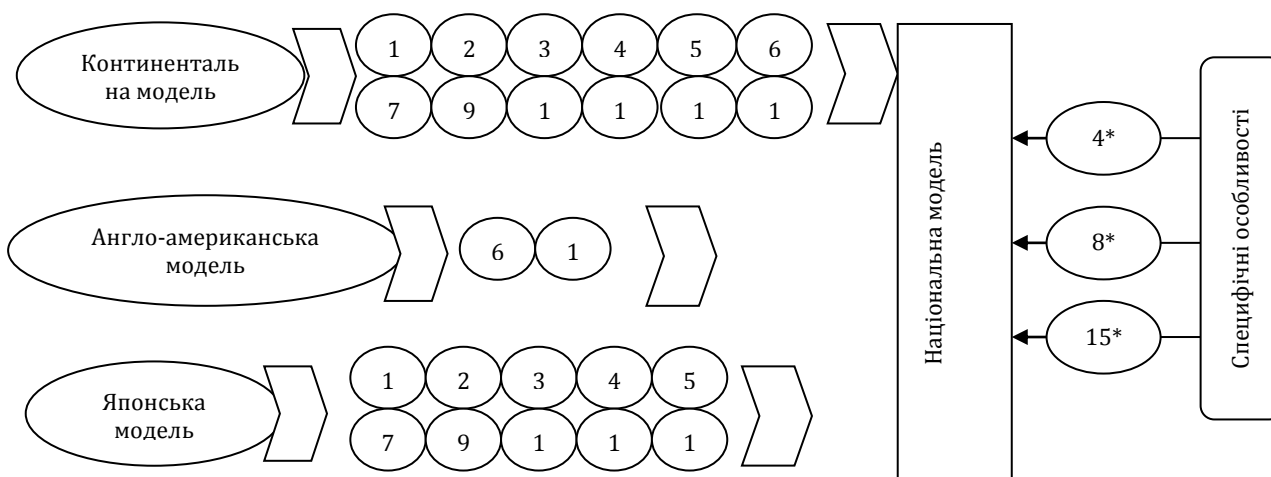
Саме на початку процесу формування корпоративного сектору економіки закладалась основа складу та структури власників акціонерних товариств, що згодом сформувало особливості національної системи корпоративного управління [1].

Так у процесі зародження корпоративного управління в Україні тодішні керівники підприємств майже не використали накопичений світовий досвід, а навпаки – найбільш безболісно і швидко розподіляли державну власність у суспільстві та забезпечували пільги найманим робітникам і менеджменту колишніх державних підприємств. В умовах директивного і поспішного розформування державних підприємств переважна більшість акціонерних товариств не займалися питанням створення капіталу.

Проте, враховуючи всі обставини формування власності у вітчизняних корпораціях у роки приватизації державних підприємств, відсутність навиків та досвіду в «корпоративному» менеджменті керівництва, слабку законодавчу базу у цій сфері та низку інших передумов сформована національна модель корпоративного управління на підприємствах, яку можна розглядати як вибіркового синтезу із характерних особливостей вказаних корпоративних моделей управління з урахуванням вітчизняної специфіки.

Таким чином, досліджуючи сформовану в Україні на даний час модель корпоративного управління [9-15], виявлено основні риси, зміст яких схематично представлено на рисунку 1.

Отже, аналізуючи світові моделі корпоративного управління за властивими їм характерними ознаками, виявлено певну подібність національної моделі із усталеними світовими, зокрема більшою мірою з континентальною (німецькою) моделлю.



Де 1,2,3,4,5,6,7,8,9,10,11,12,13,14,15,16 – порядковий номер характерних ознак із порівняльної таблиці 1;

4*– власні засоби підприємств, кредити банків;

8*– значна розпорощеність меншої частини капіталу, висока концентрація переважної частини капіталу;

15*– у стадії становлення домінує: стабільний розвиток, якість і інновація згідно з Міжнародним індексом корпоративного управління

Рис. 1. Національна модель корпоративного управління акціонерних товариств (авторська розробка)

Проте результат порівняння не можна розглядати як абсолютну подібність, адже в сучасних умовах становлення корпоративного управління в Україні характеризують національну модель наступними особливостями [5]:

- значна частка держави в акціонерному капіталі та її переважне право на управління, в тому числі некорпоративними методами;
- недостатня розвиненість вартісного мислення у керуючих та в акціонерів – фізичних осіб;

-
- велика розпорошеність акціонерних капіталів між громадянами країни, які несвідомо стали власниками і, поряд з цим, високий рівень концентрації власності у промислово-фінансових групах;
 - перманентний процес перерозподілу власності в середині корпорації і забезпечення його потрібними механізмами;
 - специфічна мотивація інсайдерів на використання грошових потоків і факторів виробництва для особистого забезпечення всупереч інтересам акціонерів;
 - слабкий вплив традиційних зовнішніх механізмів контролю – аудитом, банками, ринком цінних паперів, банкрутством;
 - інформаційна закритість корпорацій;
 - неповне охоплення акціонерних товариств корпоративним управлінням – значна кількість підприємств використовує відповідні процедури формально.

Момот Т. В. у своїй науковій праці «Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практики впровадження» підтверджує, що «сучасна українська модель корпоративного управління, що склалася під впливом національних історичних, політичних, економічних і культурних традицій, характеризується низкою особливостей з присутністю компонентів всіх традиційних моделей, а саме – відносною розпиленістю власності (але відсутністю ліквідного фондового ринку, низьким рівнем розкриття інформації і слабкими інституціональними інвесторами); стійкою тенденцією до концентрації власності і контролю (але при відсутності відповідального ефективного власника, уваги до дрібних акціонерів, адекватного фінансування та ефективного моніторингу); елементами перехресних володінь і формування складних корпоративних структур різного типу» [6].

З вищеведеного підкреслимо, національна модель корпоративного управління налічує окремі проблеми, які ще створені на етапі становлення корпоративного сектора України, темпи їх вирішення невтішні. Зокрема, Левковська Л. В. виокремлює низку недоліків нашого корпоративного управління [4]:

- інформаційною закритістю, особливо щодо структури власності й реальних власників компанії;
- замовленим правозастосуванням у вирішенні корпоративних конфліктів з використанням так званого адміністративного ресурсу;
- фінансовою звітністю, що не відповідає міжнародним стандартам;
- низькою ефективністю моніторингу за діяльністю вищого менеджменту;
- недостатньою ефективністю і професіоналізмом роботи ради директорів, незначною кількістю в його складі незалежних директорів.

Погоджуючись з цим, варто вказати, що В. В. Холод [15] підкреслює процес «входження українських корпорацій у систему цивілізованого корпоративного управління, заснованого на вимогах сучасного бізнесу, менеджменту і маркетингу, можливе при дотриманні наступних умов: строге визначення цілей діяльності корпорації й способів мотивації її власників; реструктуризація корпорації до рівня самокерованих структур під контролем акціонерів; вибір організаційної структури, адекватної поставленим цілям: виробництво, збут продукції, інновації, маркетинг; розробка єдиних принципів роботи корпорації у вигляді місії, філософії або іншого основного документа; зміна філософії оплати праці персоналу, особливо вищих менеджерів».

Висновок

У результаті характеристики і порівняльного аналізу світових моделей корпоративного управління методом синтезу виокремлено характерні риси національної моделі корпоративного управління, що наявні і у світових моделях, та вказано національну специфіку корпоративного управління. Зокрема, встановлено, що національній моделі корпоративного управління притаманні риси, які є більшою мірою у континентальній (німецькій), меншою мірою – японській, та наявні деякі особливості із англо-американської моделі. Враховуючи вітчизняні умови формування корпоративного сектору, варто зазначити, що в управлінні національними корпораціями існують проблеми, що стосуються прозорості ведення бізнесу; контролю та відповідності до законодавства і міжнародних стандартів; слабого менеджменту відносно світового рівня; недостатньою розвиненістю фінансових інструментів у досягненні основної мети корпорації – зростання акціонерної вартості. Оскільки, як відомо, існує прямий взаємозв'язок між ефективним корпоративним управлінням та зовнішніми інвестиціями до економіки країни, що є рушійною силою розвитку в цій галузі, то запровадження ефективної моделі корпоративного управління з урахуванням особливостей національної економіки безпосередньо впливатиме на ефективність функціонування економічної системи загалом. Тому важливим вважається систематизувати корпоративні реалії, унеможливити зловживання у системі корпоративного управління та визначити можливості вдосконалення корпоративного управління, що і буде на меті у наступних дослідженнях.

Список літератури

1. Вакульчик, О. М. Корпоративне управління: економіко-аналітичний аспект [Текст] / О. М. Вакульчик. – Дніпропетровськ : Пороги, 2003. – 257 с.
2. Грэй, Ч. В. Корпоративные отношения в Центральной и Восточной Европе. Уроки рыночной экономики развитых стран [Текст] / Ч. В. Грэй, Р. Дж. Хэнсон. – М. : ИНФРА-М. – 1994 – 285 с.
3. Довгань, Л. Є. Управління корпораціями [Текст]: (монографія) / Л. Є. Довгань, В. В. Пастухова, Л. М. Савчук. – К. : ІВЦ «Видавництво «Політехніка», 2004. – 236 с.
4. Левковська, Л. В. Фактори та принципи забезпечення корпоративного управління [Електронний ресурс] / Л. В. Левковська. – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=669>.
5. Мендрул, О. Г. Управління вартістю підприємств [Текст] : монографія / О. Г. Мендрул. — К. : КНЕУ, 2002. — 272 с.
6. Момот, Т. В. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практики впровадження [Текст] : монографія / Т. В. Момот. – Харків : ХНАМГ – Харків, 2006. – 380 с.
7. Цуглевич, В. Н. Корпоративний менеджмент в умовах нестабільного ринку [Текст] / В. Н. Цуглевич ; под общ. ред. Н. П. Тихомирова. – М. : Издательство «Экзамен», 2003. – 320 с.
8. Шейн, В. И. Корпоративный менеджмент : опыт России и США [Текст] / В. И. Шейн, А. В. Жуплев, А. А. Володин. – М. : ОАО «Типография «Новости», 2000. – 280 с.
9. Буряк, П. Ю. Корпоративне управління: особливості розвитку в Україні [Текст] / П. Ю. Буряк, Н. Б. Татарин // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 114–120.
10. Мороз, О. В. Корпоративне управління на підприємствах України : постприватизаційний етап еволюції [Текст] : монографія / О. В. Мороз, Н. П. Карачина, Т. М. Халімон. – Вінниця : УНІВЕРСУМ – Вінниця, 2008. – 180 с.
11. Посохов, І. М. Порівняльна характеристика моделей корпоративного управління в ринковій економіці: переваги та недоліки [Електронний ресурс] / І. М. Посохов. – Режим доступу: http://www.business-inform.net/pdf/2012/7_0/157_159.pdf.
12. Румянцев, С. А. Українська модель корпоративного управління: становлення і розвиток [Текст] / С. А. Румянцев. – К. : Т-во «Знання», КОО, 2003. – 149 с.
13. Супрун, Н. А. Еволюція вітчизняної моделі корпоративного управління [Текст] : монографія / Н. А. Супрун. – К. : КНЕУ, 2009. – 270 с.
14. Тараш, Л. И. Национальная модель корпоративного управления в выборе основной цели управления стоимостью акционерного общества [Електронний ресурс] / Л. И. Тараш. – Режим доступу: http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Ue_2011_2011_5.pdf.
15. Холод, В. В. Корпоративне управління в Україні: характерні риси [Електронний ресурс] / В. В. Холод. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/5_PNW_2010/Economics/59279.doc.htm.

References

1. Vakulchuk, O. M. (2003). *Corporate governance : economic and analytical aspects*. Dnipropetrovsk :Porohy.
2. Hriei, Ch. V., Khienson, R. Dzh. (1994). *Corporate relationships in of Central and of Eastern Europe. Lessons of market economy of the developed countries*. Moscow: YNFRA-M.
3. Dovhan, L. Ie., Pastukhova, V. V., Savchuk, L. M. (2004). *Management corporations*. Kyiv : Politekhnik.
4. Levkovska, L. V. (n.d.). *Factors and principles of providing of corporate management*. Retrieved April 15, 2014, from <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=669>.
5. Mendrul, O. H. (2002). *Management enterprise value*. Kyiv: KNEU.
6. Momot, T. V. (2006). *Value -oriented corporate management : from theory to practice implementation*. Kharkiv :KhNAMH.
7. Tsuhlevych, V. N. (2003). *Corporate management in the conditions of unstable*. Moscow: Exam.
8. Shein, V. Y., Zhuplev, A. V., Volodyn, A. A. (2000). *Corporate Management : experience of Russia and USA*. Moscow : Типографія «Novosty».
9. Buriak, P. Iu., Tataryn, N. B. (2006). *Corporate Management: features of development in Ukraine*. *Finansy Ukrainy*, 6, 114–120.
10. Moroz, O. V., Karachyna, N. P., Khalimon, T. M. (2008). *Corporate Management on the enterprises of Ukraine : postprivatization stage of evolution*. Vinnytsia :UNIVERSUM – Vinnytsia.
11. Posokhov, I. M. (n.d.). *Comparative characteristics of corporate case frames in a market economy : advantages and failings*. Retrieved April 15, 2014, from http://www.business-inform.net/pdf/2012/7_0/157_159.pdf.
12. Rumiantsev, S. A. (2003). *Ukrainska corporate case frame : becoming and development*. Kyiv : Znannia.
13. Suprun, N. A. (2009). *The evolution of national corporate governance models*. Kyiv : KNEU.

-
14. Tarash, L. Y. (n.d.). *Nacionalnaya model korporativnogo upravleniya v vybore of osnovnoy zela upravleniya stoimost'yu akcionernogo obschestva*. Retrieved April 15, 2014, from http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&Z21ID=&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/Ue_2011_2011_5.pdf.
 15. Kholod, V. V. (2010). *Corporate Management in Ukraine: personal touches*. Retrieved April 15, 2014, from http://www.rusnauka.com/5_PNW_2010/Economics/59279.doc.htm.

Стаття надійшла до редакції 29.03.2014 р.

Олександра Федорівна ОВСЯНЮК-БЕРДАДИНА

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій та інноваційного підприємництва,
Тернопільський національний економічний університет
провулок Садовий 1-2, м. Тернопіль, 46005
E-mail: underberg78@mail.ru
Телефон: +380352224949

**ТЕОРЕТИКО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО РОЗВИТКУ МЕНЕДЖЕРСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ
В ОРГАНІЗАЦІЇ**

Овсянюк-Бердадіна, О. Ф. Теоретико-методичні підходи до розвитку менеджерського потенціалу в організації [Текст] / Олександра Федорівна Овсянюк-Бердадіна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 101-105. – ISSN 1993-0259.

Анотація

В умовах активізації зовнішніх та внутрішніх детермінант конкуренції успішність діяльності організації все більшою мірою залежить від менеджерського потенціалу та його ефективного використання. Менеджерський потенціал розглядається як сукупність ділових, особистих якостей, функціонально обумовлених і латентних можливостей менеджера, які реалізуються в процесі професійної діяльності з метою досягнення стратегічних цілей діяльності організації. Для визначення в конкретних умовах діяльності організації параметрів особистих, ділових і професійних якостей менеджерів доцільно застосовувати запропоновану матрицю оцінки їх компетенцій. З метою нарощення власного потенціалу менеджерам необхідно набувати принципово нові базові якості, інструментами отримання яких можуть стати сучасні моделі реалізації індивідуальних змін.

Ключові слова: професійна поведінка менеджера; менеджерський потенціал; ролі менеджера; компетенції менеджера; оцінка рівня компетентності менеджера.

Александра Федоровна ОВСЯНЮК-БЕРДАДИНА

**ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К РАЗВИТИЮ ПОТЕНЦИАЛА
МЕНЕДЖЕРОВ ОРГАНИЗАЦИИ**

Аннотация

В условиях активизации внешних и внутренних детерминант конкуренции успешность деятельности организации все в большей степени зависит от менеджерского потенциала и его эффективного использования. Менеджерский потенциал рассматривается как совокупность деловых, личных качеств, функционально обусловленных и латентных возможностей менеджера, которые реализуются в процессе профессиональной деятельности для достижения стратегических целей деятельности организации. Для определения в конкретных условиях деятельности организации личных, деловых и профессиональных качеств менеджеров целесообразно использовать предложенную матрицу оценки компетенций менеджеров. С целью наращивания собственного потенциала менеджерам необходимо приобретать принципиально новые базовые качества, инструментами приобретения которых могут стать современные модели реализации индивидуальных изменений.

Ключевые слова: профессиональное поведение менеджера; менеджерский потенциал; компетенции менеджера; оценка уровня компетенции менеджера.

Oleksandra Fedorivna OVSYANYUK-BERDADINA

PhD in Economics,
Assistant professor,
Department of Organization Management and Innovative Business
Ternopil National Economic University
Sadovuy street1-2, Ternopil,46005, Ukraine
E-mail: underberg78@mail.ru
Phone: +380352224949

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE DEVELOPMENT OF MANAGERIAL CAPACITY OF ORGANIZATION

Abstract

In terms of activation of internal and external determinants of competitive the success of organizations increasingly depends on managerial potential and its effective use. Managerial capacity is determined as a set of business, personal qualities and functionality due to latent possibilities of manager, implemented in the course of professional activities in order to achieve the strategic goals of the organization. To define in specific terms of the organization activity of the parameters of personal, business and professional skills of the managers it is appropriate to apply the proposed management competency assessment matrix of managers. With the purpose of increase of their capacity managers need to acquire entirely new basic qualities. Their acquiring can become the modern models of implementation of individual change.

Keywords: *manager professional behavior; managerial capacity; manager competency; assessment of the level of competence of the manager.*

JEL classification: M120

Вступ

В умовах мінливості ринкового та складності побудови внутрішнього середовищ функціонування організацій їх стійкість та висхідний розвиток першочергово визначається парадигмою розвитку менеджерського потенціалу. Діяльність успішних вітчизняних та зарубіжних організацій демонструє, що рівень розвитку управлінських кадрів суттєво впливає на успішність бізнесу загалом. При цьому необхідність їх постійного висхідного розвитку передбачає не тільки забезпечення відплинності в організації і, як наслідок, нарощення кадрового потенціалу, але й прагматику сучасного процесного управління. Мається на увазі, що при ототожненні менеджерами власного майбутнього з майбутнім організації усі зміни, які будуть ними реалізовуватися, спрямовуватимуться у беззаперечне позитивне русло із детальним прогнозуванням наслідків, оскільки від ступеня задоволеності внутрішніх стейкхолдерів організації автоматично залежатиме ступінь задоволеності особистих та професійних потреб менеджерів.

Вирішенням проблем формування, ефективного використання та розвитку менеджерського потенціалу займалися зарубіжні та вітчизняні вчені, серед яких М. Армстронг, Л. Беззубко, О. Грیشнова, Н. Іванова, А. Колот, О. Кузьмін, Л. І. Федулова та інші. Аналіз змістового наповнення їх наукових праць свідчить, що, незважаючи на глибокі дослідження, фахівці по-різному визначають поняття менеджерського потенціалу та залишають поза увагою вплив зовнішніх та внутрішніх детермінант на його розвиток. Це зумовлює необхідність комплексного дослідження цієї проблеми, її актуальність, а також обумовлює мету нашої публікації.

Мета статті

Мета статті полягає у з'ясуванні теоретичних і методичних засад управління розвитком менеджерського потенціалу в організаціях та визначенні доцільних напрямів раціоналізації цього процесу.

Виклад основного матеріалу

Згідно з класичними підходами менеджменту, менеджером вважається керівник організації або фахівець, який займає постійну посаду, професійно здійснює управлінські функції, має чітко визначений спектр обов'язків та повноважень щодо прийняття рішень у різних функціональних сферах діяльності підприємства. Професійна діяльність менеджерів характеризується масштабністю, складністю та тісними зв'язками із зовнішнім середовищем.

Власне, сила дії зовнішнього середовища значною мірою впливає на професійну поведінку менеджера, і якщо на певному етапі внутрішні чинники не активізують його самореалізацію, то за допомогою зміни зовнішнього середовища поведінку менеджера можна успішно трансформувати та розкрити потенціал. Така теза підтверджується на практиці, зокрема яскраво виявляється при загрозі звільнення менеджера або потенційній можливості його швидкого кар'єрного зростання. При цьому цілком очевидно, що змінити обставини та оточення у функціональному аспекті легше, ніж саму особистість, в силу консерватизму людської психіки. Цей висновок має враховуватися як в управлінні розвитком менеджерського потенціалу, так і в самореалізації власного потенціалу менеджера.

Ступінь самореалізації менеджерського потенціалу залежить і від внутрішніх чинників, зокрема стартових можливостей і від наявності сформованих здатностей. При цьому їх сила впливу на формування потенціалу менеджера може зменшуватися або збільшуватися в процесі його діяльності. В сучасному, нестабільному для менеджера зовнішньому оточенні підвищується нестійкість його психіки, яка має вплив не тільки на розумові, інтелектуальні здібності, але й на його фізичний стан менеджера. У медицині, зокрема в приписах до вживання деяких заспокійливих препаратів, зазначається синдром менеджера, тому важливим аспектом розвитку менеджерського потенціалу є принцип адаптивності, який доцільно застосовувати, спираючись на здобутки психології управління.

У цьому напрямку доцільно визначити тип особистості менеджера відносно до змін на основі типології Майерс-Бріггс (МВТІ). Згідно з цією типологією охарактеризувати особистість можна, враховуючи наступні його характеристики:

1. Джерела енергії. При екстраверсії джерелом творчої енергії є зовнішній світ, завдання та об'єкти, при інтроверсії – внутрішній світ, царина почуттів та думок.

2. Способи отримання інформації. При екстраверсії інформація сприймається на основі реальних подій та досвіду у минулому, при інтроверсії – окреслення можливостей у майбутньому.

3. Способи прийняття рішень. При екстраверсії рішення приймаються логічно та об'єктивно, при інтроверсії – переважає психоемоційне судження на основі особистих цінностей.

4. Стиль життя. При екстраверсії особистість прагне до визначеності та впорядкованості, при інтроверсії – до гнучкого вирішення ситуацій, при якому існує безліч варіантів вибору.

Враховуючи ці характеристики, можна значною мірою збільшити менеджерський потенціал, оскільки, знаючи свій особистий психотип чи своїх працівників, можна визначити раціональний порядок його нарощення. З цією метою психотипи об'єднуються у чотири групи.

Перша група – це задумані реалісти (інтроверти, що надає перевагу відчуттям). Для такого типу найкращим алгоритмом впровадження індивідуальних змін буде зміна лише тих об'єктів, котрі об'єктивно вимагають змін. Їх девізом є догма про те, що немає необхідності змінювати те, що не цього не потребує.

Друга група – задумані новатори (інтроверти, що надають перевагу інтуїції, котрі створюють концепції, що відображають реальний стан речей).

Третя група – активні реалісти (екстраверти, що надають перевагу відчуттям та мають достатньо ентузіазму для реалізації задуманого). Такі особи люблять активно експериментувати, а тому їм доцільно залучати до безпосередньої реалізації будь-яких змін, що водночас сприятиме збільшенню їх професійної ваги.

Четверта група – активні новатори (екстраверти, що надають перевагу інтуїції та опануванню нових сфер діяльності).

Приховані мотиватори до нарощенню власного потенціалу менеджера містяться в концепції Д. Мак-Клелланда, котра виділяє три види:

- потреба у владі через прагнення контролювати дії інших,
- потреба у досягненнях через прагнення довести роботу до логічного успішного інших,
- потреба в причетності через прагнення приймати участь у проектах та дружніх стосунках.

Згідно з найбільш розповсюдженою точкою зору фахівців у сфері менеджменту, вимоги, які ставляться до сучасного менеджера, можна об'єднати у три групи: професійні, особисті та ділові. У цьому напрямку науковці виділяють три групи навичок, які складають основу формування менеджерського потенціалу:

- концептуальні, які мають найбільше значення для менеджерів вищого рівня, на якому їх частка складає до 50%;
- міжособистісні, які мають найбільше значення для менеджерів середнього рівня;
- спеціальні, які є найбільш значущими на нижчих рівнях управління, де їх частка складає близько 50% [2; с. 23].

При цьому інструментарій управління розвитком менеджерського потенціалу на підприємстві значною мірою визначається ролями менеджера як очікуваного набору дій, які обумовлені роботою. На думку Г. Мінцберга, існує низка ролей, які виконує менеджер, – організатора, споживача, генератора і передавача інформації, спеціаліста, інформаційного центру, вихователя, які реалізуються у його

професійній діяльності. При цьому на практиці робота менеджера складається з комбінації декількох ролей, які є взаємозалежними та взаємодоповнювальними.

На сьогодні внаслідок об'єктивної складності парадигми управління будь-якою організаційною системою для менеджерів стають актуальними нові ролі, зокрема наставника, модератора та гуру, що диференціюються залежно від рівня централізації процесу прийняття управлінських рішень та вирішення поточних завдань.

Різноманітність реалізації ролей менеджера зумовлює необхідність управління розвитком менеджерського потенціалу, адже якісне виконання цих ролей дає можливість менеджерам задовольнити власні професійні та особисті потреби, допомогти їх реалізувати іншим групам працівників, а, отже, досягнути результативної роботи організації загалом.

У цьому напрямку вектор розвитку менеджерського потенціалу повинен демонструвати збалансування невідповідності між стратегічними орієнтирами діяльності організації та професійним рівнем її менеджерів. Таким чином, парадигма розвитку менеджерського потенціалу повинна узгоджуватися із визначальними законами розвитку організаційних систем та загального управління.

Функціональним інструментом реалізації менеджерського потенціалу є компетенції як сукупність специфічних знань, умінь, досвіду, навичок, які проявляються у професійній поведінці кожного окремо взятого менеджера.

Для того, щоб оцінити рівень розвитку компетенцій менеджерів організації, доцільно враховувати її три складові:

- професійну компетенцію, яка ґрунтується на знаннях і здібностях менеджера;
- соціальну компетенцію, яка базується на психоемоційних характеристиках поведінки менеджерів;
- концептуальну компетенцію, що виокремлює модель діяльності менеджера через процеси прийняття і реалізації управлінських рішень.

Компетенції можуть бути оцінені за 5-бальною шкалою, а для ранжування отриманих характеристик можуть використовуватися усереднені оцінки їх складових.

Отримані значення доцільно вводити у матрицю оцінки рівня розвитку компетенцій менеджерів організації (табл. 1).

Таблиця 1. Матриця оцінки розвитку компетенцій менеджерів організації *

Найменування посад	Компетенції (отримані бали)			Середнє значення
	професійні	соціальні	концептуальні	
Начальник*	5*	4*	4*	4,3*
Заступник начальника*	5*	5*	3*	4,3*
.....

**Наведено як приклад*

Така методика бальної оцінки рівня компетентності менеджерів забезпечує диференційований підхід до їх розвитку, а при умові врахування отриманих результатів вищим керівництвом організації сприятиме нарощенню його потенціалу.

З метою ефективного використання менеджерського потенціалу сучасний менеджмент організації повинен враховувати, що на сьогодні без орієнтації поведінки менеджера винятково на клієнта та самореалізації та самовдосконалення в процесі здійснення професійної діяльності життєвий цикл діяльності менеджера може значно скоротитися, аж до припинення.

Розгляд проблематики удосконалення управління менеджерським потенціалом під таким кутом зору окреслює необхідність виокремлення поведінки з узгодженням певного етапу життєвого циклу організації. У цьому напрямку доцільною до застосування є модель ADKAR, розроблена Д. Хайятом, який виявив, що основною причиною невдалих змін в організаціях є те, що менеджери, як правило, керують трансформацією організації загалом, а не її конкретних працівників. Застосування цієї моделі дозволяє визначити причини невдалих змін та водночас розробити план розвитку для окремих працівників.

Логіка використання моделі полягає в тому, що зміни повинні реалізуватися одночасно за двома напрямками – бізнес і працівники. Зокрема провадження змін повинно містити наступні стадії: визначення потреби бізнесу у змінах і можливостей їх реалізації, визначення цілей змін і розробка їх реалізації, реалізація проекту змін та підтримка зміненого стану.

Зміна працівників, насамперед, передбачає зміну їх поведінки і поглядів через усвідомлення необхідності змін, бажання підтримати зміни та брати в них участь, отримання знань, яким чином здійснювати зміни та яким повинен бути результат, здатності щодо впровадження змін, здатності закріпити зміни.

Ця модель є універсальною, оскільки може застосовуватися при різних життєвих ситуаціях. Наприклад, коли менеджер починає усвідомлювати проблему, вона потрапляє у фокус його уваги, і це, по суті, є першим кроком до її вирішення. В процесі аналізу проблеми визначається її важливість, розуміння необхідності змінюватися. Для цього необхідно вивчити причини, фактори і симптоми виникнення проблеми та отримати нові знання. Нові знання можуть продемонструвати необхідність набуття нових навичок. Однак, навіть коли менеджер набув нової моделі поведінки, існує спокуса повернутися до попередньої, тому необхідним є закріплення навичок з метою перетворення їх у звичку. На практиці в організаціях цю модель можна застосовувати, визначивши, на якому із п'яти етапів знаходиться працівник і яка саме допомога йому є необхідною.

З огляду на вищезазначене, на практиці доцільним до застосування є повторюваний цикл Д. Колба, що є необхідним для набуття нових навичок менеджера:

- конкретний досвід – отримання результату дій (позитивних чи негативних);
- рефлексивне спостереження – роздуми над досвідом;
- теоретичні концепції – отримання висновків, планування змін;
- застосування на практиці – експериментальна перевірка.

При цьому різні люди починають навчання з різних вищезначених етапів, зокрема:

- активіст починає з отримання конкретного досвіду;
- філософ починає з роздумів;
- теоретик починає з аналізу наявних підходів;
- прагматик розпочинає з окреслення власних перспектив.

При цьому, варто зазначити, менеджери самостійно не можуть обирати свою модель поведінки, оскільки вона формується підсвідомо, а сам процес нарощення менеджерського потенціалу залежить від сили мотивації до отримання нового.

Таким чином, особливістю пропонованого підходу до управління менеджерським потенціалом є врахування комплексних характеристик компетенцій її менеджерів, які в сукупності демонструють потенційні можливості для подальшого ефективного розвитку організації.

Висновки

Пропонована логіка до управління менеджерським потенціалом організації через коригування складових компетенцій її менеджерів об'єктивно вимагає пошуку інструментів та заходів його нарощення, які б диференціювалися залежно від стадії життєвого циклу розвитку організації та кар'єри кожного окремо взятого менеджера. Така окреслена прагматика повинна становити предмет подальших досліджень у цій сфері.

Список літератури

1. Алавердян, В. Оцінка вартості «кадрового потенціалу» підприємства [Електронний ресурс] / В. Алавердян. – Режим доступу: www.cfin.ru/management/people/value_people.shtm
2. Балабанова, Л. В. Організація праці менеджера [Текст] : підручник / Л. В. Балабанова, О. В. Сардак. – К. : ВД Професіонал, 2007. – 416 с.
3. Гриньова, В. М. Управління кадровим потенціалом підприємства [Текст] : монографія / В. М. Гриньова, Г. І. Писаревська. – Х. : Вид. ХНЕУ, 2012 – с. 194.
4. Москаленко, В. О. Кадровий потенціал підприємств харчової промисловості України: формування, управління та розвиток [Текст] : монографія / В. О. Москаленко; Нац. ун-т харч. технол. – К., 2010. – 212 с.

References

1. Alaverdyan, W. (n.d.). Valuation of "human resources" companies. Retrieved April 15, 2014, from www.cfin.ru/management/people/value_people.shtm
2. Balabanov, L. & Sardak, A. (2007). *Labour Organization Manager*. Kyiv: Professional.
3. Grinyova, V. N. & Pisarevskaya, G. I. (2012). *Human resources management company*. Kharkiv : KhNEU.
4. Moskalenko, V. A. (2010). *The staff of the food industry in Ukraine : the formation, management and development*. Kyiv.

Стаття надійшла до редакції 03.03.2014 р.

Ірина Анатоліївна ПЕДЬКО

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства,
Одеська державна академія будівництва та архітектури
вул. Дідріхсона, 4, м. Одеса, 65029, Україна
E-mail: pedko@mail.ru
Телефон: +380487878121

**ВИЗНАЧЕННЯ ФАКТОРІВ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ПІДПРИЄМСТВ-ВИРОБНИКІВ БЕТОНУ**

Педько, І. А. Визначення факторів конкурентоспроможності підприємств-виробників бетону [Текст] / Ірина Анатоліївна Педько // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 106-113. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Стаття присвячена удосконаленню наукових уявлень щодо сутності та змісту факторів конкурентоспроможності підприємств-виробників бетону, місця підсистеми управління конкурентоспроможністю в їх маркетинговому менеджменті. Встановлено, що діяльність на цьому ринку пов'язана зі значними комерційними ризиками, які обумовлені властивостями бетону. Зазначено, що цей ринок є локальним. Окреслено групу підприємств-лідерів на ринку товарного бетону Одеської області та надано їх загальну характеристику. Визначено абсолютних лідерів ринку, здійснено порівняльний аналіз їх маркетингової діяльності за всіма складовими комплексу маркетингу.

Ключовими факторами комерційного успіху підприємства, яке охоплює найбільшу частку ринку, можна назвати більш сучасне технологічне обладнання, вищу впізнаваність бренду серед контактних аудиторій і потенційних приватних клієнтів, нижчу ціну товарного бетону, використання в роботі концепції соціально етичного маркетингу. Ключовими чинниками комерційного успіху іншого лідера визначено відстрочки платежу великим клієнтам, для приватних клієнтів можливість оплати бетону готівкою на об'єкті заливки, нижчу ціну залізничного тарифу у зв'язку з більш вигідним територіальним розташуванням. Проведений порівняльний аналіз комунікативної активності лідерів ринку в мережі Інтернет показав, що конкурентною перевагою безумовного лідера є його повноцінна комунікативна діяльність у віртуальному просторі. Доведено, що підприємство-лідер використовує маркетингову стратегію диференціації. Наявність високодиференційованої торгової марки дозволяє збільшити ринкову силу підприємства. Перевагами обраної маркетингової стратегії є здатність збільшувати життєвий цикл товару, підсилювати прихильність до марки, зменшувати чутливість до ціни, підвищувати рентабельність, ускладнення появи на ринку нових конкурентів, збільшення стійкості до можливого зростання витрат у результаті дій сильного постачальника. Побудовано модель маркетингової стратегії диференціації і унікальної торгової пропозиції підприємства-лідера ринку бетону. Обґрунтовано, що для коригування комунікативної кампанії обов'язковим є моніторинг ефективності запропонованого комплексу маркетингових комунікацій, проведення розрахунків ефективності. Запропоновано ефективні інструменти реклами на ринку товарного бетону.

Ключові слова: комплекс маркетингу; конкурентоспроможність; фактори конкурентоспроможності; ринок бетону; маркетингова стратегія; унікальна торгова пропозиція; рекламна кампанія.

Ирина Анатольевна ПЕДЬКО

**ОПРЕДЕЛЕНИЕ ФАКТОРОВ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЙ-
ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ БЕТОНА**

Аннотация

Статья посвящена усовершенствованию научных представлений относительно сущности и содержания факторов конкурентоспособности предприятий-производителей бетона, места подсистемы управления конкурентоспособностью в их маркетинговом менеджменте. Установлено, что деятельность на этом

рынке связана со значительными коммерческими рисками, которые обусловлены свойствами бетона. Отмечено, что его рынок является локальным. Выделена группа предприятий-лидеров на рынке товарного бетона Одесской области, и предоставлены их общие характеристики. Определены абсолютные лидеры рынка, осуществлен сравнительный анализ их маркетинговой деятельности за всеми составляющими комплекса маркетинга. Ключевыми факторами коммерческого успеха предприятия, которое занимает наибольшую долю рынка, определены более современное технологическое оборудование, более высокая узнаваемость бренда среди контактных аудиторий и потенциальных частных клиентов, низшая цена товарного бетона, использование в работе концепции социально этического маркетинга. Ключевыми факторами коммерческого успеха другого лидера определены отсрочки платежа большим клиентам, для частных клиентов возможность оплаты бетона наличными деньгами на объекте заливки, низшая цена железнодорожного тарифа в связи с более выгодным территориальным расположением. Проведенный сравнительный анализ коммуникативной активности лидеров рынка в сети Интернет показал, что конкурентным преимуществом безусловного лидера является его полноценная коммуникативная деятельность в виртуальном пространстве. Доказано, что предприятие-лидер использует маркетинговую стратегию дифференциации. Наличие высокодифференцированной торговой марки позволяет увеличить рыночную силу предприятия. Преимуществами избранной маркетинговой стратегии есть способность увеличивать жизненный цикл товара, усилить расположение к марке, уменьшать чувствительность к цене, повышать рентабельность, усложнение появления на рынке новых конкурентов, увеличение стойкости к возможному росту расходов в результате действий сильного поставщика. Построена модель маркетинговой стратегии дифференциации и уникального торгового предложения предприятия-лидера рынка бетона. Обосновано, что для корректировки коммуникативной кампании обязательным является мониторинг эффективности описанного комплекса маркетинговых коммуникаций, проведения расчетов эффективности. Предложены эффективные инструменты рекламы на рынке товарного бетона.

Ключевые слова: комплекс маркетинга; конкурентоспособность; факторы конкурентоспособности; рынок бетона; маркетинговая стратегия; уникальное торговое предложение; рекламная кампания.

Iryna Anatoliivna PEDKO

PhD in Economics,
Associate Professor,
Associate Professor of Department of Enterprise Economics,
Odessa State Academy of Building and Architecture,
Didrikhson str., 4, Odessa, 65029, Ukraine
E-mail: pedko@mail.ru
Phone: +380487878121

DETERMINATION OF FACTORS OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISES PRODUCING CONCRETE

Abstract

The article is dedicated to improving the scientific knowledge about the nature and contents of factors of competitiveness of enterprises producing concrete, place of subsystem of competitiveness in their marketing management. It is identified that activity in this market is associated with significant commercial risks due to the properties of concrete. It is indicated that the concrete market is a local one. It is selected the group of companies-leaders in the market of concrete of Odesa region. Their common characteristics are defined. It is determined the absolute market leader. It is made a comparative analysis of their marketing activities in all elements of the marketing complex. The key factors for the commercial success of the company, which holds the largest market share it is defined more modern technological equipment, better brand recognition among audiences and potential contact of individuals, the lower price of concrete, the use of the concept of the social and ethical marketing. The key factors of the commercial success of another leader are as the following: deferred payment of large customers; for private clients it is the option to pay cash on the subject of concrete fill; lower cost of rail fare due to the more favorable location. A comparative analysis of communication activity in Internet market leaders showed that competitive advantage of the absolute leader is his full communicative activity in the virtual space. It is proved that the company-leader uses the marketing strategy of differentiation. The presence of highly differentiated brand can increase the market power of the company. The advantages of this marketing strategy are the ability to increase the product life cycle, enhancement of commitment to the brand, reduction of sensitivity for prices, increase of profitability, complication of the emergence of new competitors in the market, increase of resistance to a possible

increase in costs as a result of actions of a strong supplier. It is built a model of marketing strategy of differentiation and unique selling proposition of enterprise-leader in concrete market. It is proved that for correction of the communication campaign it is necessary to lead the mandatory monitoring of effectiveness of the proposed complex of marketing communication, calculation of efficiency. The efficient advertising tools on the market of concrete are proposed.

Keywords: *complex of marketing; competitiveness; factors of competitiveness; concrete market; marketing strategy; unique selling proposal; advertising campaign.*

JEL classification: C12, C14, C18

Особливістю ринку з виробництва товарного бетону України є те, що обладнання у основної частини підприємств застаріло. Пропозиція на цьому ринку Одеської області більше ніж у два рази перевищує попит. Тобто діяльність пов'язана зі значними комерційними ризиками. Перш за все, ризикованість виробництва бетону обумовлена його властивостями: це специфічний товар, термін придатності якого дорівнює чотири години, тому ринок бетону є локальним. Виробники продукції можуть обслуговувати клієнтів з максимальним радіусом 100 кілометрів від центру виробництва. При цьому оптимальною є відстань у 50 кілометрів.

В останні роки в п'ятірці лідерів на ринку товарного бетону Одеської області знаходяться підприємства: ТОВ «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг», ТОВ «Комфорт-ЛВ», ПП «Будіндустрія», ТОВ «Елемент», ТОВ «Вест ТД». Їх сумарна частка ринку складає майже 80%. Водночас стабільною, без значних коливань є ринкова частка лише двох підприємств — ТОВ Хай-Рейз Констракшнз Холдинг і ТОВ «Комфорт-ЛВ». Обсяг виробництва інших конкурентів є нестабільним і демонструє значні коливання. Їм необхідно займатися конкурентним бенчмаркінгом, щоб працювати на рівні лідерів.

Метою статті є визначення сутності та змісту факторів конкурентоспроможності підприємств-виробників бетону.

У роботі було використано методи наукової абстракції, аналізу та синтезу, системний, діалектичний, аналогії та структурно-функціональний методи дослідження, що дають можливість визначення факторів конкурентоспроможності підприємств-виробників бетону.

Підприємство «Вест ТД» займається виробництвом і реалізацією бетону, щебеню, піску, цементу, а також виконує будівельно-монтажні роботи різного ступеня складності. Парк техніки має самоскиди, автобетонозмішувачі, спецавтомобілі, автокрани та екскаватори. Крім того, підприємство надає в оренду власну автотехніку і будівельно-дорожні машини. На підприємстві існує лабораторія, яка досліджує ґрунти на об'єктах цивільного, промислового та сільського будівництва. Функціонує проектна майстерня, в якій архітектори й конструктори виконують роботи, пов'язані з проектуванням об'єктів промислового та цивільного призначення.

Підприємство «Елемент» займається виробництвом і доставкою товарного бетону широкого спектру марок по Одесі і області; наданням послуг з укладання бетону; оптовою торгівлею трубами, металопрокатом; реалізацією труб великих діаметрів; реалізацією відновлених труб. Підприємство здійснює доставку товару завдяки наявності власного парку бетоновозів і довгомірів. У його структуру входять: адміністративно-побутова та виробнича база; бетонний завод зі складом інертних матеріалів; цех з виробництва залізобетонних виробів; п'ять незалежних виробничих ділянок; автопарк.

Підприємство «Будіндустрія» займається виробництвом товарного бетону, цементних розчинів, а також залізобетонних виробів (ЗБВ). Другим напрямком роботи підприємства є реалізація сипких матеріалів, а також послуги з їх перевалки зі зважуванням на залізничних і на автомобільних тензометричних вагах вантажопідйомністю до 80 т.

Підприємство «Комфорт-ЛВ» створене на базі «Чорноморгідроспецстрою» у 1998 році. Раніше функціонувало як база з продажу щебеню і піску, пізніше додався бетонний комплекс, що складається з трьох автоматизованих бетонозмішувальних заводів і парку техніки у 30 одиниць бетоновозів-міксерів, 18 самоскидів, 3 навантажувачів. Продуктивність бетонних заводів становить 280 м³/год товарного бетону. Колектив підприємства нараховує 120 працівників. Має власний залізничний під'їзний шлях, розташований на відстані 4 км від станції Одеса-Застава 1 Одеської залізниці.

Розглянемо комплекс маркетингу підприємства «Комфорт-ЛВ».

Маркетингова товарна політика. Підприємство пропонує до реалізації: товарний бетон, розчин цементний, керамзитобетон, щебінь, пісок, керамзит. Товарний асортимент характеризується наступними даними: насиченість — 27 товарних одиниць, ширина — 4 товарних групи (товарний бетон, розчин, керамзитобетон, інертні матеріали). Асортимент можна охарактеризувати як вузький, спеціалізований.

Маркетингова цінова політика. Аналіз цінових показників двох лідерів ринку ТОВ «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» і ТОВ «Комфорт-ЛВ» (табл. 1).

Таблиця 1. Порівняльний аналіз цін «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» і «Комфорт-ЛВ»

Марка бетону	Ціна Хай-Рейз Констракшнз (ХРК) за 1 м ³	Ціна Комфорт-ЛВ за 1 м ³	Різниця між ціною ХРК і Комфорт ЛВ, грн	Різниця між ціною ХРК і Комфорт ЛВ, %
БСГ В 7,5 П 3 (М 100)	525,00	543,00	-18,0	-3,3
БСГ В 7,5 П 4 (М 100)	539,00	558,00	-19,0	-3,4
БСГ В 12,5 П 3 (М 150)	560,00	576,00	-16,0	-2,8
БСГ В 12,5 П 4 (М 150)	580,00	600,00	-20,0	-3,3
БСГ В 15 П 3 (М 200)	600,00	609,00	-9,0	-1,5
БСГ В 15 П 4 (М 200)	614,00	624,00	-10,0	-1,6
БСГ В 20 П 3 (М 250)	645,00	660,00	-15,0	-2,3
БСГ В 20 П 4 (М 250)	660,00	684,00	-24,0	-3,5
БСГ В 22,5 П 3 (М 300)	690,00	702,00	-12,0	-1,7
БСГ В 22,5 П 4 (М 300)	700,00	717,00	-17,0	-2,4
БСГ В 25 П 3 (М 350)	710,00	717,00	-7,0	-1,0
БСГ В 25 П 4 (М 350)	726,00	741,00	-15,0	-2,0
БСГ В 30 П 3 (М 400)	755,00	762,00	-7,0	-0,9
БСГ В 30 П 4 (М 400)	770,00	795,00	-25,0	-3,1
БСГ В 35 П 3 (М 450)	785,00	822,00	-37,0	-4,5
БСГ В 35 П 4 (М 450)	810,00	858,00	-48,0	-5,6
розчин М-75	530,00	546,00	-16,0	-2,9
розчин М-100	565,00	580,00	-15,0	-2,6
розчин М-150	605,00	627,00	-22,0	-3,5
розчин М-200	650,00	680,00	-30,0	-4,4
розчин М-400	980,00			
доставка 1 м ³ на 11-15 км	70,00	80,00	-10,0	-12,5%

Ціни на товарний асортимент «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» нижче в середньому на 19,1 грн цін на аналогічні асортиментні позиції «Комфорт-ЛВ». По бетонам групи А згідно з даними «АВС аналізу» різниця на користь «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» становить 2-3%. Взагалі за ціною ознакою продукція «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» є більш конкурентоспроможною.

Маркетингова політика розподілу. Підприємства «Комфорт-ЛВ» і «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» використовують збутові канали нульового рівня. Динаміка продажів «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» і «Комфорт-ЛВ» наведена на рис. 1.

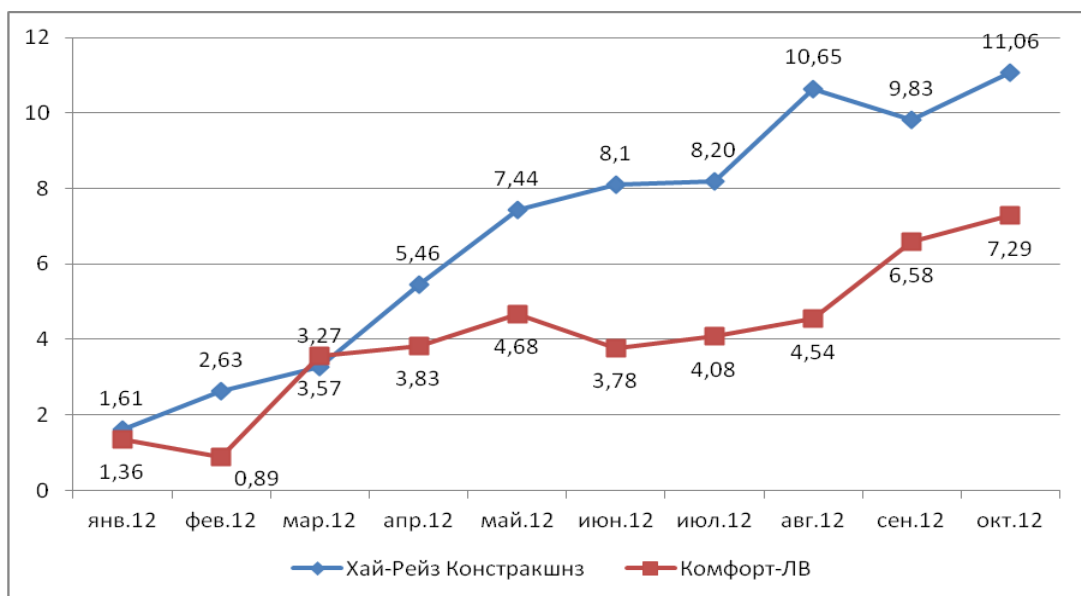


Рис. 1. Динаміка продажів «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» і «Комфорт-ЛВ»

Порівняння показників збуту та ринкової частки двох підприємств показало, що середньорічний показник частки ринку «Комфорт-ЛВ» протягом останніх трьох років складає 17,68%, проти 33,36% у «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» (+15,68%).

Маркетингові комунікації. «Комфорт-ЛВ» не має відділу маркетингу, не здійснює рекламної офлайн діяльності. Адреса сайту: <http://comfort-lv.com.ua>. У розділі «Про нас» здійснена спроба відмежування від конкурентів. Далі з сайту <http://comfort-lv.com.ua> цитуємо: «Тестуються нові склади бетонів. Так з недавнього часу при виробництві продукції ми застосовуємо структуровану воду, яка позитивно позначається на всіх якісних показниках бетону. Для наших постійних партнерів діють дуже вигідні знижки. Контроль якості продукції проводиться на всіх етапах виробництва, починаючи від контролю якості складових матеріалів (щебінь, пісок, цемент і т. п.), закінчуючи контролем термінів набирання міцності бетону в готовій будові. Здійснюється найсуворіший контроль над дотриманням усіх технічних умов при виробництві. Продукція за всіма показниками відповідає чинним стандартам України». Отже, конкурентні переваги виглядають таким чином: нові склади бетонів; більш високі якісні характеристики бетонів; система знижок; контроль якості продукції; відповідність чинним стандартам України. Порівняльний аналіз комунікативної активності в Інтернет «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» і «Комфорт-ЛВ» наведено в табл. 2.

Таблиця 2. Порівняльний аналіз комунікативної активності в Інтернет ТОВ «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» і ТОВ «Комфорт-ЛВ»

№	Показник	Хай-Рейз Констракшнз Холдинг	Комфорт-ЛВ
1	Наявність web-сайту	так	так
2	Місце в пошуковикі Google за запитом «бетон Одеса»	1	не індексується
3	Місце в пошуковикі Yandex за запитом «бетон Одеса»	8	не індексується
4	Місце в пошуковикі Rambler за запитом «бетон Одеса»	8	не індексується
5	Місце в пошуковикі Mail.ru за запитом «бетон Одеса»	1	не індексується
6	Google PageRank *	2	0
7	Яндекс Тиц * *	60	0
8	Alexa Traffic Rank * * *	16,592,859	0
9	Наявність сторінки facebook	так	ні
10	Наявність мікроблогу twitter	так	ні
11	Наявність каналу на YouTube	так	ні
12	Google Adwords	так	ні
13	Yandex Direct	так	ні
14	SEO в пошукових системах	так	ні

* GooglePage Rank – алгоритм посилання ранжування. Застосовується до колекції документів, пов'язаних гіперпосиланнями, і призначає кожному з них чисельне значення, що вимірює його «важливість» або «авторитетність» серед інших документів.

* * Яндекс ТИЦ – технологія пошукової машини «Яндекс», що полягає у визначенні авторитетності Інтернет-ресурсів з урахуванням якісної характеристики – посилань на них з інших сайтів. Розраховується за спеціально розробленим алгоритмом, у якому особливе значення надається тематичній близькості ресурсу і посилаються на нього.

* * * Alexa Traffic Rank – ступінь популярності сайту, зважаючи на кількість відвідувачів і кількість переглянутих сторінок за кожне відвідування.

Порівняльний аналіз комунікативної активності ТОВ «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» і ТОВ «Комфорт-ЛВ» (табл. 3).

Таблиця 3. Порівняльний аналіз комунікативної активності ТОВ «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» і ТОВ «Комфорт-ЛВ»

№	Елемент комунікації	Хай-Рейз Констракшнз Холдинг	Комфорт-ЛВ
1	Зовнішня реклама	так	ні
2	Брендована техніка	так	так
3	Інтернет-реклама	так	ні
4	Реклама в друкованих ЗМІ	так	ні
5	PR активність	так	ні
6	ТВ реклама	так	ні
7	Поширення Р. О. S.	так	ні

Фактична відсутність сайту «Комфорт-ЛВ» у пошуковиках за запитом «бетон Одеса» пов'язане з проблемами індексації сайту пошуковиками. Пошукові роботи не працюють з флеш-технологіями, не можуть їх проаналізувати і, відповідно, не сприймають їх у структурі сайту.

Таким чином, сайт «Комфорт-ЛВ»: не індексується пошуковиками; повільно завантажується; кнопка «Назад» у браузері працює некоректно; неможливо поділитися посиланням на конкретну сторінку сайту; для нормальної роботи потрібно активувати flash-елемент на сторінці або встановлювати плагін; неможливо занести в закладки обрану сторінку сайту; на flash-сайті не працює комбінація клавіш «пошук» (Ctrl+F); неможливо оптимізувати сторінки сайту під пошукові системи. Підприємство не звертає увагу на рекламу загалом та Інтернет-рекламу зокрема. Сайт — це своєрідний невід'ємний атрибут функціонування підприємства. А для «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» це інструмент просування бренду в мережі Інтернет та залучення нових клієнтів. Єдиний атрибут реклами, використовуваний «Комфорт-ЛВ», це платна стаття в сервісі 2Gis (ДубльГіс).

Підприємство «Комфорт-ЛВ» має: відстрочку платежу великим клієнтам, а для приватних клієнтів можливість оплати бетону готівкою на об'єкті заливки; більш низьку ціну залізничного тарифу у зв'язку з більш вигідним територіальним розташуванням.

Підприємство «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» має: більш сучасний бетонозмішувальний пристрій; більш високу упізнаваність бренду серед контактних аудиторій і потенційних приватних клієнтів; нижчу ціну товарного бетону. Керуючись концепцією соціально-етичного маркетингу, «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» переслідує три цілі:

- задоволення потреб попиту в частині реалізації пропонованих товарів і послуг;
- отримання прибутку від надання клієнтам товарів і послуг;
- виробництво товарів, які задовольняють існуючий попит, з урахуванням вимог і обмежень суспільства.

Концепція соціально-відповідального маркетингу проголошує завданням визначення потреб та інтересів цільових ринків і задоволення споживачів більш ефективним, ніж у конкурентів, способами для збереження та зміцнення благополуччя споживача і суспільства.

Підприємство «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» керується маркетинговою стратегією диференціації («Хай-Рейз Бетон»), передбачає надання товару важливих з точки зору споживача властивостей, що роблять товар відмінним від товарів конкурентів. Така особливість базується на об'єктивних і суб'єктивних, відчутних і невлених властивостях товару (у більш широкому розумінні — комплексі маркетингу). Інструментом реалізації стратегії диференціації є ринкове позиціонування.

Оскільки на ринку існує близько п'яти великих «гравців» із часткою ринку більше 5%, диференціація є ефективним методом ведення конкурентної боротьби в умовах монополістичної конкуренції. Наявність високодиференційованої торгової марки дозволяє збільшити ринкову силу підприємства. В умовах олігополії диференціація створює додаткове джерело збільшення прибутковості бізнесу.

Переваги обраної маркетингової стратегії:

- відносно прямих конкурентів диференціація знижує змінність товару, підсилює прихильність до марки, зменшує чутливість до ціни і тим самим підвищує рентабельність;
- прихильність клієнтів послаблює їх тиск на продавця і ускладнює прихід на ринок нових конкурентів;
- підвищена рентабельність збільшує стійкість до можливого зростання витрат у результаті дій сильного постачальника.

Реалізація цієї стратегії вимагає високих витрат. Однак успішна диференціація дозволяє підприємству домогтися більшої рентабельності за рахунок того, що ринок готовий прийняти більш високу ціну (цінову премію бренду).

На рис. 2 наведено модель маркетингової стратегії диференціації підприємства «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг».

Формування унікальної торгової пропозиції підприємства «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» ґрунтується на результатах прийнятої моделі маркетингової стратегії диференціації (рис. 3).

Маркетингова цінова політика підприємства «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» визначається взаємною дією трьох груп чинників:

- індивідуальних витрат виробництва і збуту;
- стану попиту;
- рівня конкуренції на ринку.

Підприємство використовує метод «середні витрати плюс прибуток», який полягає у нарахуванні націнки на собівартість товару. Величина націнки, що додається, диференціюється залежно від виду товару, вартості однієї одиниці, обсягів продажів.



Рис. 2. Модель маркетингової стратегії диференціації підприємства «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг»

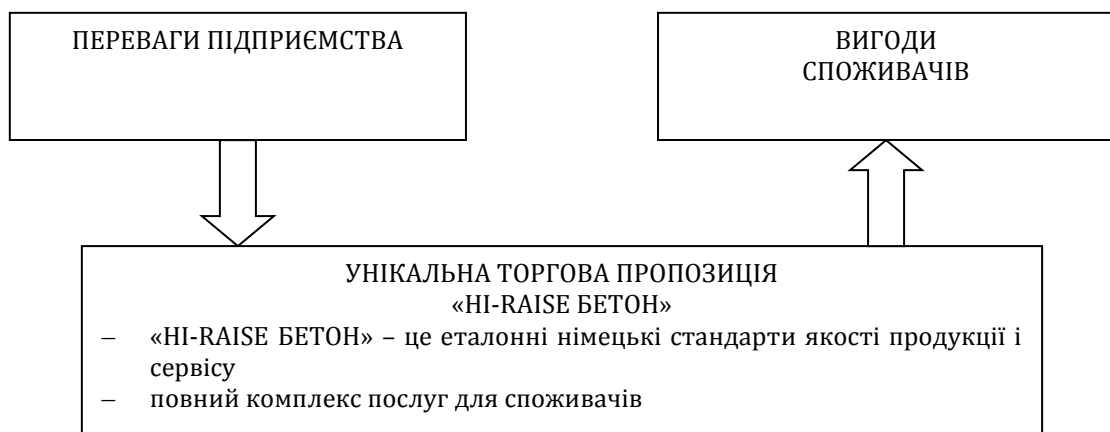


Рис. 3. Унікальна торгова пропозиція підприємства «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг»

Маркетингові комунікації підприємства «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» є комплексом спланованих і постійних маркетингових інструментів. Щомісяця оцінюється ефективність кожного маркетингового інструменту. Економічна ефективність комунікативної кампанії визначається співвідношенням між виручкою, отриманою від клієнтів, залучених завдяки комунікації, і коштами, вкладеними в неї за певний проміжок часу. Для коригування комунікативної кампанії обов'язковим є перманентний моніторинг ефективності кожного елемента комунікації. З урахуванням інерції рекламного впливу необхідно проводити розрахунки ефективності кожного елемента комунікації щомісяця.

Використовуються наступні елементи комплексу комунікацій: зовнішня реклама; реклама на телебаченні, контекстна реклама Google AdWords, Yandex Direct, телемаркетинг, директ мейл, PR (розповсюдження прес-релізів, статей), Social Media Marketing.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Конкурентні переваги підприємств-виробників бетону: нові склади бетонів; більш високі якісні характеристики бетонів; система знижок; контроль якості продукції; відповідність чинним стандартам України; використання концепції соціально-етичного маркетингу; побудова власної моделі маркетингової стратегії диференціації; розробка унікальної торгової пропозиції; використання комплексу маркетингових комунікацій (зовнішня реклама, реклама на телебаченні, контекстна реклама Google AdWords, Yandex Direct, телемаркетинг, директ мейл, PR, Social Media Marketing).

Список літератури

1. *Офіційний сайт підприємства «Комфорт-ЛВ» [Електроний ресурс]. — Режим доступу: <http://comfort-lv.com.ua>.*
2. *Офіційний сайт підприємства «Хай-Рейз Констракшнз Холдинг» [Електроний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.hi-raise.com>.*
3. *Маркетинг [Текст]: підручник / А. Ф. Павленко, І. Л. Решетнікова, А. В. Войчак та ін. ; За наук. ред. д-ра екон. наук, проф., акад. АПН України А. Ф. Павленко; Кер. авт. кол. д-р. екон. наук, проф. І. Л. Решетнікова — К. : КНЕУ, 2008. — 600 с.*
4. *Український ринок бетона: тенденція к росту год [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.kansas.ua/overview_mix/page_view/Ukrainskii-rynok-betona-tendentsiya-k-rostu.*
5. *Рынок железобетонных изделий демонстрирует рост [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.investukr.com.ua/get-news/1866>.*
6. *Факторы влияющие на качество бетона [Електронний ресурс]. — Режим доступу: <http://www.bibliotekar.ru/stroymaterialy-4/80.htm>*
7. *Солнцев С. О. Оцінювання маркетингових ризиків при виведенні нового товару на ринок [Текст] / С. О. Солнцев, А. В. Овчиннікова // Формування ринкової економіки: зб. наук. праць. Спец. вип. Маркетингова освіта в Україні. — К. : КНЕУ, 2011. — С. 356-364.*

References

1. *Official website for the company "Comfort-LO". (2014). Retrieved April 15, 2014, from <http://comfort-lv.com.ua>.*
2. *Official website for the company "Hi-Raise Constructions Holding". (2014). Retrieved April 15, 2014, from <http://www.hi-raise.com>.*
3. *Pavlenko, A. F., Reshetnikov, I. L., Voychak, A. V. et al. (2008). Marketing. Kyiv, Kyiv National Economic University.*
4. *Ukrainian market of concrete: an upward trend year. (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from http://www.kansas.ua/overview_mix/page_view/Ukrainskii-rynok-betona-tendentsiya-k-rostu.*
5. *Concrete products market shows growth. (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://www.investukr.com.ua/get-news/1866>.*
6. *Factors of quality concrete. (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://www.bibliotekar.ru/stroymaterialy-4/80.htm>.*
7. *Solnsev, S. & Ovchinnikov A. (2011). Evaluation of market risk when bringing a new product to market. The market economy: Coll. sciences. works. Special. issue. Marketing Education in Ukraine. Kyiv: MBK.*

Стаття надійшла до редакції 24.02.2014 р.

Олена Сергіївна ПИЛИПЕНКО

кандидат економічних наук, доцент кафедри менеджменту,
ДВНЗ “Донбаський державний педагогічний університет”
вул. Г. Батюка, 19, м. Слов’янськ, Донецька область, 84112, Україна
E-mail: o.s.pilipenko@mail.ru
Телефон: +380626239753

**ЗАСТОСУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ДЛЯ ПІДВИЩЕННЯ
ЕФЕКТИВНОСТІ ПОШТОВОГО СЕРВІСУ**

Пилипенко, О. С. Застосування маркетингового інструментарію для підвищення ефективності поштового сервісу [Текст] / Олена Сергіївна Пилипенко // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 114-118. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті розглянуто особливості ринку послуг, специфічні характеристики послуг поштового зв'язку та можливості застосування маркетингового інструментарію для підвищення ефективності поштового сервісу в Україні. Визначено перспективи розвитку директ-маркетингу в діяльності поштових операторів. Обґрунтовано економічну ефективність впровадження сучасної бізнес-моделі інтегрованих поштових та фінансових послуг.

Ключові слова: послуги; ринок послуг; маркетинг послуг; директ-маркетинг; директ-мейл; поштовий зв'язок; поштовий оператор; поштовий сервіс.

Елена Сергеевна ПИЛИПЕНКО

**ИСПОЛЬЗОВАНИЕ МАРКЕТИНГОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ
ЭФФЕКТИВНОСТИ ПОЧТОВОГО СЕРВИСА**

Аннотация

В статье рассмотрены особенности рынка услуг, специфические характеристики услуг почтовой связи и возможности использования маркетинговых инструментов с целью повышения эффективности почтового сервиса в Украине. Обозначены перспективы развития директ-маркетинга в деятельности почтовых операторов. Обоснована экономическая эффективность внедрения современной бизнес-модели интегрированных почтовых и финансовых услуг.

Ключевые слова: услуги; рынок услуг; маркетинг услуг; директ-маркетинг; директ-мейл; почтовая связь; почтовый оператор; почтовый сервис.

Olena Serhiivna PYLYPENKO

PhD in Economics,
Associate Professor of Department of Management
State Higher Educational Institution “Donbas State Pedagogical University”
General Batyuk str., Donetsk region, Slovyansk, 1984112, Ukraine,
E-mail: o. s. pilipenko@mail.ru
Phone: +380626239753

**APPLICATION OF THE MARKETING INSTRUMENTS TO INCREASE THE EFFICIENCY OF
THE POST SERVICE**

Abstract

An important source of variability of services is the buyer, his uniqueness, which explains the high degree of individualization of the service according to the customer's requirements. This necessitates thorough,

comprehensive and systematic study of a consumer's behaviour. As a result, the company that provides services, provides the possibility to manage the behaviour of consumers, or at least to take into account the psychological aspects of working with clients. The main instrument of the practical implementation of the customer-oriented concept is considered to be the industry of direct marketing, which begins to grow rapidly in Ukraine. Over the past few years, the postal flows and volumes have changed significantly. In many regions of the world the decline in letter-post items has become a reality. The conversion of the email services of providers in direct marketing is important for their survival in the future and will be used as a strategy of innovation and diversification, as well as will help them to position themselves as key market participants. The traditional channels of the physical address post remain important, but the postal service must consider the possibility of the establishment of wider communications of infrastructure. The modern "direct marketing" is an interactive marketing system that uses the direct communication channels with customers regardless of their location in order to get a certain response and (or) to fulfil the transaction without middlemen. Today, the postal services are very requested in various areas of modern business. Direct mailings are carried out not only by distance trade companies, but also banks, insurance companies, travel agencies, publishing houses and editorial offices and many others. In addition, with the development of the Internet commerce the volume of mail increases each year. At the moment, the structure of the postal industry has changed; new segments and services that have a significant impact on the quality of the services – both for businesses and for the public have appeared. The postal service has an important role for economic and social progress of the society. Linking the production and the consumption, postal services actively influence the economy, management, business development and welfare of the country. The main national operator of the mailing is the Ukrainian state enterprise of the mail service "Ukrpochta". With the development of the market and the increased competition in the market, the new postal operators have appeared. The analysis has confirmed that the main advantage of the competitors of the USEP "Ukrpochta" is the speed of delivery, the safety of items, the items confidentiality, flexible pricing, the active use of electronic funds of the transfer of the information, the worldwide transfer funds. However, "Ukrpochta" has left in its arsenal some exclusive services that give it an advantage over the competitors. These are mailboxes located in all the localities of the country, PO Boxes which are available in many post-offices, the wide network of post offices from the village to the capital. The priority activities of the USEP "Ukrpochta" are the introduction of new technologies, improving the tariff policy, increasing the quality of services and expanding their range. "Ukrpochta" as the most accessible and trusted by the client, assured and protected by the state guarantees entity may promote the establishment on its basis one of the business models of the integrated postal and financial services providing not only the postal services but also expanding the range of financial services. In this case "Ukrpochta", accumulating the offer of the various kinds of postal and financial services, can obtain the economic benefit as the quality offer of the needed client services and the efficient service is the guarantee of the further development of a long-term relationship with the client, and therefore, stable business income.

Keywords: services; service market; direct-marketing; postal connection; postal operator; postal service.

JEL classification: M31

Вступ

Нерозривний взаємозв'язок виробництва і споживання визначає, що багато видів послуг невіддільні від того, хто їх надає. Залучення покупця в процес виробництва і споживання послуги означає, що продавець повинен виявляти турботу не тільки про те, що виробляти, але й як виробляти. Тому правильний відбір і навчання персоналу, який контактує з клієнтами, необхідні для забезпечення якості послуг і формування прихильності споживачів до тієї чи іншої фірми. Крім того, покупець нерідко розглядає продавця послуг як своєрідного експерта, на чийі знання і професійні навички він покладається. У цьому розумінні майже завжди продавець послуги начебто стає її частиною.

Важливе джерело мінливості послуг – це сам покупець, його унікальність, що пояснює високий ступінь індивідуалізації послуги відповідно до вимог споживача. Це викликає необхідність ретельного, всебічного і систематичного вивчення поведінки останнього. Як наслідок, у підприємства, що надає послуги, з'являється можливість управління поведінкою споживачів або принаймні врахування психологічних аспектів при роботі з клієнтами.

Більшість людей вважає, що підприємство може зосередити увагу на прибутках, оскільки бізнес існує для того, щоб заробляти гроші. Але підприємство буде мати прибуток, якщо вдало просуватиме свої послуги на ринок, якщо зуміє знайти споживачів.

У роботах Шканової О. М. розглядаються основні поняття маркетингу послуг та його специфіка, складові маркетингу-мікс та методичні підходи до вибору підприємством маркетингових стратегій [8].

Розвиток ринку та інфраструктур директ-маркетингу йде на користь усій економіці країни і сприяє зростанню національного і міжнародного обміну. Розвиток каналів директ-маркетингу і поштового директ-маркетингу є, отже, визначальним чинником розвитку і виживання всього поштового ринку.

Індустрію директ-маркетингу досліджували у своїх працях Германчук А. М., Гридін Д. Н., Дубодєлова А. В., Колашник В. М., Мазуренко В. К., Меркулова Н. В. [1; 2; 4; 7] та інші.

Актуальність теми обумовлена тим, що наразі відбувається перехід від традиційних маркетингових підходів в управлінні ринковою діяльністю підприємств до концепції маркетингових відносин. Основним інструментом практичної реалізації клієнт-орієнтованої концепції вважається індустрія директ-маркетингу (прямого маркетингу), яка починає інтенсивно розвиватися в Україні. Так більш детального розгляду потребують проблеми пошуку та застосування маркетингового інструментарію саме у сфері надання поштових послуг. У фаховій літературі практично не розглянуто питання організації управління щодо забезпечення поштового сервісу.

Мета статті та завдання

Виходячи з вищезазначеного, метою нашої статті є вивчення особливостей маркетингу послуг та визначення практичних рекомендацій щодо застосування маркетингового інструментарію задля підвищення ефективності поштового сервісу.

Виклад основного матеріалу дослідження

Особливості ринку послуг, специфічні характеристики самих послуг і особливості сприйняття їх споживачами дають можливість визначити специфіку маркетингу в цій сфері. Головне завдання маркетингу послуг – допомогти споживачеві оцінити підприємство та його послуги [3].

Маркетинг – це не окрема дія, а система діяльності, послідовність дій підприємства для досягнення поставлених цілей. Ринок постійно знаходиться у русі, він динамічний. Під впливом різних факторів змінюється попит споживачів, конкуренти також працюють над упровадженням на ринок нових послуг. Маркетинг, таким чином, спрямований у майбутнє, а не лише зосереджений на теперішньому часі. Маркетинг повинен бути діяльністю передбачення. Необхідно знати не тільки те, що купує клієнт у певний момент, але також і те, що він купив би за інших обставин (наприклад, при збільшенні доходу). Маркетинг також дає можливість оцінити, що може підштовхнути тих, хто не є клієнтами фірми, звернутися до її послуг [4].

Для зменшення мінливості послуг розробляються стандарти обслуговування. Українські підприємці вже засвоїли деякі їх основні правила, а саме:

- максимальна увага до клієнтів;
- висока якість комплексу послуг;
- постійне підвищення освітнього і кваліфікаційного рівня спеціалістів та усього персоналу;
- грамотне та оперативне застосування форм і методів системи паблік рилейшнз з метою підвищення результатів операційної діяльності та популярності підприємства в суспільстві [8].

Багато хто думає, що маркетинг – це тільки реклама і продаж. Проте справжній маркетинг – це знання того, що треба виробляти і які послуги надавати. Необхідно добре розуміти вимоги і потреби ринку. Різні споживачі мають різноманітні потреби. Тому ринок поділяється на сегменти, до кожного з яких належать споживачі з ідентичними потребами.

За останні кілька років поштові потоки та обсяги істотно змінилися. У багатьох регіонах світу падіння обсягів відправлень письмової кореспонденції стало реальністю. Відповіддю на це, вважають фахівці багатьох поштових служб світу, є розвиток послуг директ-маркетингу [2].

Як свідчать сучасні тенденції, для директ-маркетингових кампаній пошта все більше об'єднується з іншими засобами комунікації, разом із електронними. Ці засоби можуть і не бути частиною поштової інфраструктури, але в нинішніх умовах майже не залишається такої рекламної пошти, яка б не була пов'язана чи поєднана з іншими засобами директ-маркетингу.

Від свого заснування поштова служба була дуже важливим каналом зв'язку й маркетингу. Повною мірою поштові служби позиціювали себе в якості «медіа-провайдерів» чи «медіа-каналів» для доставки фізичної прямої поштової реклами [6].

Перетворення поштових служб у провайдерів послуг директ-маркетингу актуальні для їх виживання у майбутньому і буде використовуватися як стратегія інновацій і диверсифікації, а також допоможе їм позиціювати себе як ключових учасників ринку. Традиційні канали фізичної пошти зберігають своє значення, але поштовим службам необхідно розглянути можливість створення ширшої інфраструктури зв'язку.

Сучасний “директ-маркетинг” – це інтерактивна маркетингова система, яка використовує канали прямого зв'язку зі споживачем незалежно від місця їхнього знаходження з метою отримання певного відгуку і (або) здійснення трансакції без посередників [7].

Найпоширенішим в Україні є безадресний директ-мейл, а саме послуги, пов'язані з доставкою рекламних матеріалів в офіси чи квартири, і поширення їх на перехрестях, у місцях масового скупчення людей. Це пояснюється тим, що у нашій державі поки що низький рівень розуміння ефективності інших інструментів прямого маркетингу. Основним національним оператором поштової розсилки є Українське

державне підприємство поштового зв'язку "Укрпошта". Однією з найбільш суттєвих проблем, що стримує розвиток директ-маркетингу в Україні, є структура поштових тарифів. У ДППЗ "Укрпошта" немає привілейованих знижок для професійних директ-маркетингових компаній, тому останні найчастіше вирішують проводити розсилку самостійно, без залучення компетентних спеціалістів.

Проаналізувавши сучасний ринок директ-маркетингу, можемо виокремити основні тенденції його розвитку:

- високі темпи зростання прямого маркетингу;
- перевага технологій поштових розсилок над іншими інструментами директ-маркетингу;
- глибока персоналізація рекламної продукції;
- збільшення кількості адресних баз даних;
- розширення кількості директ-маркетингових агенцій;
- високий рівень професіоналізму замовників.

На сьогодні поштові послуги залишаються дуже запитуваними в різних сферах сучасного бізнесу. Так поштові розсилки здійснюють не тільки компанії дистанційної торгівлі, але й банки, страхові організації, туристичні фірми, видавництва та редакції газет і багато інших. Крім цього, з розвитком Інтернет-торгівлі обсяг поштових відправлень збільшується з року в рік. У наш час структура галузі поштових послуг дуже змінилася, у ній з'являються нові сегменти та продукти, які здійснюють істотний вплив на якість послуг – як для юридичних осіб, так і для населення.

Поштовий зв'язок відіграє важливу роль для економічного і соціального прогресу суспільства. Пов'язуючи виробництво і споживання, поштовий зв'язок активно впливає на економіку, управління, розвиток бізнесу і підвищення добробуту країни [7].

Для підвищення конкурентоспроможності УДППЗ «Укрпошта» важливе значення має висока якість усіх послуг, що надає підприємство. Від якості роботи пошти залежать обсяги поштових відправлень, а оцінку якості може дати лише споживач.

В умовах розвитку ринку та загострення конкурентної боротьби, на ринку з'являються нові оператори поштового зв'язку. До найпотужніших операторів поштового ринку в Україні на сьогодні належить ТОВ «Компанія Всеукраїнський поштовий сервіс». Основна спеціалізація компанії – поштові послуги, розсилка листів, бандеролей, посилок, проведення директ-мейлінгових кампаній та акцій прямого маркетингу. Практичний досвід роботи компанії на ринку поштових послуг – більше 7 років.

Аналіз підтвердив, що основною перевагою конкурентів УДППЗ «Укрпошта» є швидкість доставки, збереженість відправлень, їх конфіденційність, гнучка система ціноутворення, активне застосування електронних засобів передачі інформації, перерахування коштів по всьому світу.

Однак «Укрпошта» залишила у своєму арсеналі деякі ексклюзивні послуги, які дають їй перевагу перед конкурентами. Це поштові скриньки, які розташовано по всіх населених пунктах країни, абонентські скриньки, які є в багатьох відділеннях зв'язку, широка мережа відділень зв'язку від селища до столиці.

Враховуючи вищезазначене, слід сказати, що пріоритетними напрямками діяльності УДППЗ «Укрпошта» є впровадження новітніх технологій, удосконалення тарифної політики, підвищення якості послуг та розширення їх переліку.

«Укрпошта» як складна й багатоцільова система починає суттєво поширювати свої рамки й перестає сприйматися як винятково поштовий суб'єкт. Інтегруючись із діловими партнерами з найближчого оточення та через розширення переліку послуг, які надаються клієнтам, «Укрпошта» стає універсальною поштово-фінансовою організацією, що поширює свій вплив на ринок не тільки поштових, але й фінансових послуг.

Висновки

В Україні можна назвати наступні передумови активного впровадження й розвитку фінансових послуг, що надаються поштовим оператором: розгалужена мережа поштових установ, яка охоплює всі населені пункти країни; незначна присутність або повна відсутність банків у сільській місцевості й важкодоступних районах, а також у невеликих містах і селищах; довіра до поштової системи, яка гарантується державою; взаємна зацікавленість пошти й комерційних банків у розвитку поштово-фінансових послуг, пов'язана зі збільшенням доходів і розширенням клієнтської бази.

У результаті організації у відділенні поштового зв'язку технічного, технологічного, інформаційного і юридичного забезпечення з реалізації технологій надання фінансових послуг, в «Укрпошти» з'явиться можливість залучити до обслуговування широке коло клієнтів, одержати доступ до пенсійних, соціальних і інших особистих коштів громадян, особливо в сільських регіонах.

«Укрпошта» як найбільш доступний і довірений з боку клієнта та захищений гарантіями держави суб'єкт може сприяти створенню на її основі одного з представників бізнес-моделі інтегрованих поштових та фінансових послуг, надаючи не тільки послуги поштового зв'язку, але й розширюючи асортимент фінансових послуг.

У цьому випадку «Укрпошта», акумулюючи пропозицію різних видів поштових і фінансових послуг, може отримати економічний ефект, оскільки якісна пропозиція потрібних клієнтові послуг і ефективне обслуговування є гарантією подальшого розвитку довгострокових взаємин із клієнтом, і, відповідно, стабільних доходів підприємства.

На ринках відбуваються постійні зміни, тому підприємствам необхідно постійно переглядати асортимент послуг. Враховуючи загальні тенденції та зміни на ринку, можна отримати уявлення про майбутні вимоги споживачів. Можна також зрозуміти, чому певні споживачі віддають перевагу послугам конкурентів, і внести відповідні зміни в план маркетингу свого підприємства.

У сучасному світі конкуренції на ринку послуг все визначає споживач. Тому важливо запровадити таку культуру маркетингу, коли процеси у сфері послуг починаються з ситуації на цільовому ринку. Формування попиту і утримання споживача є найголовнішою метою будь-якого підприємства.

Список літератури

1. Дубодєлова, А. В. *Особливості та проблеми вітчизняного директ-маркетингу* [Текст] / А. В. Дубодєлова // Вісник НБУ. – 2008. – с. 223-228
2. Мазуренко, В. К. *Сучасні тенденції розвитку прямого маркетингу в Україні* [Текст] / В. К. Мазуренко // Вісник Київського національного університету імені Тараса Шевченка. – 2007. – №10. – С. 30-34
3. Маркова, В. Д. *Маркетинг услуг* [Текст] / В. Д. Маркова. – М. : Финансы и статистика, 1996.
4. Меркулова, Н. В. *Директ-маркетинг в Україні: тенденції, проблеми та перспективи* [Текст] / Н. В. Меркулова, А. М. Германчук.
5. Песоцкая, Е. В. *Маркетинг услуг* / Е. В. Песоцкая. – СПб. : Издательство "Питер", 2000
6. Пінчук, Н. С. *Інформаційні системи і технології в маркетингу* [Текст] : навч. посібник / Н. С. Пінчук. – К. : КНЕУ, 1999
7. *Поштовий вісник №4 (629) 25.01.2013 р. Підсумки XXV Конгресу ВПС: розвиток директ-мейлу, директ-маркетингу та поштових ринків* [Текст]
8. Шканова О. М. *Маркетинг послуг* [Текст] : навч. посібник / О. М. Шканова. – К. : Кондор, 2003 – 304 с.

References

1. Dubodyelova, A. V. (2008). *features and problems of national direct marketing. Bulletin of the NBU, 223-228.*
2. Masurenko, V. K. (2007). *Current trends of development of direct marketing in Ukraine. Bulletin of Kyiv National Taras Shevchenko University, 10, 30-34.*
3. Markov, V. D. (1996). *Marketing of services. Moscow: Finance and Statistics, 1996.*
4. Merkulov, N. V. & Germanchyuk, A. M. (n.d.). *Direct Marketing in Ukraine : Trends, Problems and Prospects.*
5. Pesotskaya, E. V. (2000). *Marketing Services. St. Petersburg. : Peter, 2000.*
6. Pinchuk, N. S. (1999). *Information Systems and Technology in Marketing. Kyiv: MBK.*
7. *Postal Bulletin № 4 (629), the Summary 01/25/2013 XXV Congress of the Air Force : developing direct mail, direct marketing and postal markets. (n.d.).*
8. Shkanova, O. M. (2003). *Marketing Services. Kyiv: Condor.*

Стаття надійшла до редакції 11.03.2014 р.

Олена Олександрівна ПЛАХОТНІК

доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки та організації виробництва,
Дніпродзержинський державний технічний університет
вул. Дніпробудівська, 2, м. Дніпродзержинськ, 51918, Україна
Телефон: + 380679159314
E-mail: plahotnik_elena@ua.fm

**ДОСЛІДЖЕННЯ ТЕНДЕНЦІЙ РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ АВТОМОБІЛЬНОГО ТРАНСПОРТУ**

Плахотнік, О. О. Дослідження тенденцій розвитку підприємств автомобільного транспорту [Текст] / Олена Олександрівна Плахотнік // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 119-125. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Європейський вибір України, її інтеграція у високотехнологічне конкурентне середовище визначає необхідність формування конкурентоспроможних підприємств автомобільного транспорту з ефективними транспортно-логістичними технологіями, високим технічним й технологічним рівнем. Тобто суттєво підвищуються вимоги до розвитку транспорту на якісно новій основі. На сьогодні ситуація на автомобільному ринку України є дуже складною – це падіння виробництва (на початку 2013 року обсяги виробництва «Запорізького автомобілебудівного заводу» скоротилися на 30 %. Падіння виробництва на заводах корпорації «Богдан» досягло 88 %; «Чернігівський автозавод» зменшив виробництво в 14 разів); втрата технічного потенціалу, а саме – зношеність технічних систем підприємств та рухомого складу (ступінь зношення основних засобів складає до 90 %), незадовільний стан інноваційної та технологічної складової транспортної галузі, що пояснюється низьким рівнем тарифів на перевезення, які підлягають державному регулюванню, тобто відсутністю гнучкої конкурентоспроможної тарифної політики, інвестицій на умовах концесій, державно-приватного партнерства; відставання в розвитку транспортно – логістичних технологій (лише 50 % транспортно – експедиторських компаній і 43,8 % складських операторів забезпечують експедирування вантажів, причому тільки 40 % транспортно – експедиторських надають одну з основних логістичних послуг – послугу інтермодальних перевезень); проблеми несвоєчасної виплати заробітної плати (на підприємствах ремонту автотранспортних засобів заборгованість складає 32,2 % від загальної заборгованості підприємств за всіма видами економічної діяльності) тощо. Аналіз поточного стану галузі виявив, що в перспективі стратегічним напрямом розвитку підприємств автомобільного транспорту повинна бути системна реструктуризація галузі з орієнтацією на кон'юнктуру внутрішнього й зовнішнього ринків. Зацікавленість підприємств автомобільного транспорту у вирішенні цих непростих проблем повинна стимулюватися відповідними пільгами на прибуток, всебічною підтримкою уряду, спрямованою на розвиток виробництва, на впровадження досягнень науково-технічного прогресу, використання інновацій, тобто багато в чому подальший розвиток галузі залежить від антикризових дій уряду України.

Ключові слова: фінансово-економічна криза; конкурентоспроможність; процеси відтворення; технічна база; розвиток; інвестиції.

Елена Александровна ПЛАХОТНИК

**ИССЛЕДОВАНИЕ ТЕНДЕНЦИЙ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ АВТОМОБИЛЬНОГО
ТРАНСПОРТА**

Аннотация

Европейский выбор Украины, ее интеграция в высокотехнологичную конкурентную среду определяет необходимость формирования конкурентоспособных предприятий автомобильного транспорта с эффективными транспортно-логистическими технологиями, высоким техническим и технологическим уровнем. То есть существенно повышаются требования к развитию транспорта на качественно новой

основе. На сегодняшний день ситуация на автомобильном рынке Украины является очень сложной – это падение производства (в начале 2013 года объемы производства «Запорожского автомобилестроительного завода» сократились на 30 %. Падение производства на заводах корпорации «Богдан» достигло 88 %, «Черниговский автозавод» уменьшил производство в 14 раз); потеря технического потенциала, а именно изношенность технических систем предприятий и подвижного состава (степень износа основных средств составляет около 90 %), неудовлетворительное состояние инновационной и технологической составляющей транспортной отрасли, которая объясняется низким уровнем тарифов на перевозку, подлежащим государственному регулированию, то есть отсутствием гибкой конкурентоспособной тарифной политики, инвестиций на условиях концессий, государственно-частного партнерства; отставание в развитии транспортно-логистических технологий (лишь 50 % транспортно-экспедиторских компаний и 43,8 % операторов обеспечивают экспедирование грузов, причем только 40 % транспортно-экспедиторских предоставляют одну из основных логистических услуг – услугу интермодальных перевозок); проблемы несвоевременной выплаты заработной платы (на предприятиях ремонта автотранспортных средств задолженность составляет 32,2 % от общей задолженности предприятий по всем видам экономической деятельности) и тому подобное. Анализ текущего состояния отрасли выявил, что в перспективе стратегическим направлением развития предприятий автомобильного транспорта должна быть системная реструктуризация отрасли с ориентацией на конъюнктуру внутреннего и внешнего рынков. Заинтересованность предприятий автомобильного транспорта в решении этих непростых проблем должна стимулировать соответствующими льготами на прибыль, всесторонней поддержкой правительства, направленной на развитие производства, на внедрение достижений научно-технического прогресса, использование инноваций, то есть во многом дальнейшее развитие отрасли зависит от антикризисных действий правительства Украины.

Ключевые слова: финансово-экономический кризис; конкурентоспособность; процессы воссоздания; техническая база; развитие; инвестиции.

Olena Oleksandrivna PLAKHOTNIK

Doctor of Economic Sciences,

Associate Professor,

Professor of Department of Economics and Organization of Production,

Dniprodzerzhynsk State Technical University

Dniprobudivskastr., 2, Dniprodzerzhynsk, 51918, Ukraine

E – mail: plahotnik_elena@ua.fm

Phone: + 380679159314

STUDY OF THE TRENDS OF DEVELOPMENT OF AUTO TRANSPORT ENTERPRISES

Abstract

European choice of Ukraine, its integration in high-tech competitive landscape identifies the need for the formation of competitive auto transport enterprises with efficient transport and logistics technologies, high technical and technological level. That means significant increase of transport development demands on a new basis. Today the situation in the automotive market in Ukraine is very difficult - a drop in production (at the beginning of 2013 output of "Zaporizhia Automobile Building Plant" dropped by 30%. Decline in production at factories of Corporation "Bohdan" has reached 88%, "Chernigiv car" reduced its production 14 times less), loss of technical capacity, namely the obsolescence of technical systems and rolling stock companies (the degree of depreciation is 90%), unsatisfactory innovation and technological component of the transport industry, because of the low rates for transportation, which is subject to state regulation, that is a lack of flexible competitive pricing policy, a lack of investment in terms of concessions, public -private partnership; underdevelopment of transport - logistical technologies (only 50% of freight forwarding companies and 43.8 % of warehouse operators that provide freight forwarding, and only 40% of transport-forwarding provide one of the main logistics services - Intermodal Transport); problem of late payment of wages (the total debt of all economic activities is 32.2% for companies which repair vehicles). Analysis of the current state of the industry has found out that in the long term strategic direction of auto transport enterprises should be systematic restructuring of the industry with a focus on conditions of domestic and foreign markets. The interest of auto transport enterprises in solving these difficult problems should be encouraged to gain appropriate privileges, comprehensive government support which is aimed at the development of production, the introduction of scientific - technical progress, of innovation, that largely depends on the further development of the field of anti-crisis measures of the Government of Ukraine.

Keywords: financial crisis; competitiveness; processes of reproduction; technical base; development; investment.

Вступ

Автомобільний транспорт відіграє суттєву роль у соціально-економічному розвитку країни й займає важливе місце в єдиній транспортній системі. Більш ніж 100 тисяч автомобільних перевізників надають послуги з перевезення 54 % пасажирів та 65 % вантажів.

Входження України в сучасну ринкову систему і посилення конкуренції, перехід на інвестиційно-інноваційний етап розвитку суттєво підвищують вимоги до розвитку транспорту на якісно новій основі.

Розвиток транспортного сектору України забезпечується формуванням і реалізацією відповідної промислової й соціальної політики, в основі якої лежить Державна цільова економічна програма розвитку автомобільного транспорту. «Автомобільний транспорт є потужним сектором національної економіки, який обслуговує практично всі галузі та всі верстви населення, сприяє розвитку ринкових відносин, стійких зовнішньоекономічних зв'язків, зростанню мобільності та якості життя населення» [1]. Основними принципами державної цільової економічної програми є створення конкурентного середовища на ринку транспортних послуг, модернізація системи надання послуг автомобільного транспорту та підвищення рівня екологічності й енергоефективності транспортних засобів. Усе вищеперераховане вимагає наявності конкурентоспроможної технічної бази, якісного рухомого складу, що забезпечує здійснення послуг.

Мета статті та завдання

Метою нашої статті є аналіз сучасного стану підприємств автомобільного транспорту та визначення проблем їх розвитку в умовах економічної кризи.

Виклад основного матеріалу

Велика кількість вітчизняних вчених, а саме Близнюк А. О., Князевська О. В., Корецька Г. В., Кривоконь О. Г., Нестеренко В. Ю., Омельченко А. В., та ін. звертали увагу на дослідження цієї проблеми, але до сьогодні вона ще не втратила своєї актуальності. Зокрема, європейський вибір України, необхідність її інтеграції у високотехнологічне конкурентне середовище визначає необхідність формування конкурентоспроможних підприємств автомобільного транспорту з ефективними транспортно-логістичними технологіями, високим технічним й технологічним рівнем.

На сьогодні внесок вітчизняного автомобілебудування до національної економіки залишається несуттєвим. Так у 2012 році частка галузі в промисловому виробництві становила менш як 0,8 %, у створенні національного валового внутрішнього продукту – менш як 0,4 %. У виробництві автомобілів працює лише 19,3 тис. працівників, разом із суміжними галузями (виробництво комплектувальних виробів та матеріалів) кількість зайнятих становить до 29,8 тис. працівників, близько 0,1 % всіх працюючих в Україні. У наповненні вітчизняного ринку легкових автомобілів переважає імпорт, частка якого постійно зростає (протягом 2006-2012 років зростає з 44 – 80 %).

Найбільшими виробниками легкових автомобілів і автобусів в Україні є корпорації «УкрАВТО» (Запорізький автомобілебудівний завод), «Богдан», «Єврокар», «АІС» («КрАСЗ»), «Еталон» (Чернігівський і Бориспільський автозаводи).

Українська автомобільна галузь продовжує занепадати, постійно скорочуючи обсяги виробництва. За підсумками 2012 року виробництво легкових автомобілів в Україні в умовах відсутності державної підтримки і слабкого автокредитування, за даними Держстату, скоротилася на 28,5 % – до 69,7 тис. одиниць. При цьому виробництво вантажних автомобілів торік скоротилося порівняно з 2011 роком на 7,1 % – до 2936 одиниць, а випуск автобусів впав на 14,4 % – до 3206 одиниць.

На початку 2013 року обсяги виробництва «Запорізького автомобілебудівного заводу» скоротилися на 30 %. Падіння виробництва на заводах корпорації «Богдан» досягло 88 %; «Чернігівський автозавод» зменшив виробництво в 14 разів; негативний показник і на «БАЗ» – 53 %. Випуск продукції на КрАСЗ впав у 1,8 раза; не краща ситуація і на «Єврокарі» – падіння у 2,7 раза; дворазове зниження виробництва зафіксовано на «Черкаському автобусі» [2].

Зміну обсягів реалізованої продукції за видами економічної діяльності наведено в табл. 1 [3]. Як показують дані табл. 1, певної тенденції зміни показника не відбулося.

Таблиця 1. Тенденції зміни обсягів реалізованої продукції за видами економічної діяльності за 2010-2013 роки (у відсотках до всієї реалізованої продукції)

Об'єкт аналізу	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.
Промисловість	100	100	100	100
Виробництво автотранспортних засобів, причепів, напівпричепів та інших транспортних засобів	4,2	4,9	5,3	4,4

Зменшення обсягів виробництва було обумовлено зменшенням обсягу кредитування реального сектору економіки; недостатньою державною підтримкою вітчизняної автомобільної галузі; зниженням купівельної спроможності населення внаслідок фінансово-економічної кризи та посиленням конкурентного тиску з боку імпортової продукції.

Водночас заводам «АвтоКрАЗ» та «Часівоярський автобус», незважаючи на малі обсяги виробництва, вдалося продемонструвати позитивну динаміку – зростання складало 7 % і 27 % відповідно.

Листопад 2013 року став першим місяцем, коли обсяг виробництва автомобілів у країні перевищив аналогічний показник минулого року. У листопаді в Україні було вироблено 5813 автомобілі, що на 8,2 % більше, ніж на місяць раніше, і на 1,9 % більше, ніж за аналогічний період минулого року. Домогтися цього вдалося насамперед за рахунок державного захисту вітчизняних автомобілебудівників – це обмеження імпорту за рахунок уведення тимчасового мита, а також утилізаційного податку, який не поширюється на вітчизняних виробників.

Щодо перевезення вантажів, то теж спостерігаються тенденції зростання. Так, у 2010 році обсяг перевезення вантажів автомобільним транспортом у загальному обсязі перевезень складав 66,2 % вантажу, у 2011 році – 66,4 %, у 2012 – 68,1 %, що обумовлено високим маневруванням, швидкістю, можливістю доставки вантажу безпосередньо в пункт призначення. Отже, починаючи з 2011 року, підприємства автомобільного транспорту повільно почали виходити з періоду рецесії і переходити у фазу відновлювального зростання.

Підприємствами автомобільного транспорту (з урахуванням перевезень фізичними особами – підприємцями) за 2013 р. перевезено 183,5 млн. т вантажів, що на 3,0 % більше, ніж за 2012 р., та виконано вантажообіг у обсязі 40,5 млрд ткм, який зріс на 3,2 %. За січень 2014 р. перевезено 11,2 млн т вантажів, що на 1,3 % більше, ніж за січень 2013 р., та виконано вантажообіг у обсязі 2,4 млрд ткм, який зріс на 2,4 % [4].

Основними вантажами, що перевозяться по автодорогах, є деревина та вироби з неї (25 %), чорні метали (4 %) та вироби з них (6 %), папір та картон (5 %), котли, устаткування та апаратура (4 %), полімерні матеріали та пластмаси (4 %).

Зобразимо на рис. 1 динаміку зміни вантажообігу за видами транспорту. Стійких тенденцій зміни показника за видом економічної діяльності – транспорт – не спостерігається, що є наслідком трансформаційної й економічної кризи в Україні. Стосовно автомобільного транспорту, починаючи з 2008 року, рівень і тенденції показника демонструють низьку швидкість змін.

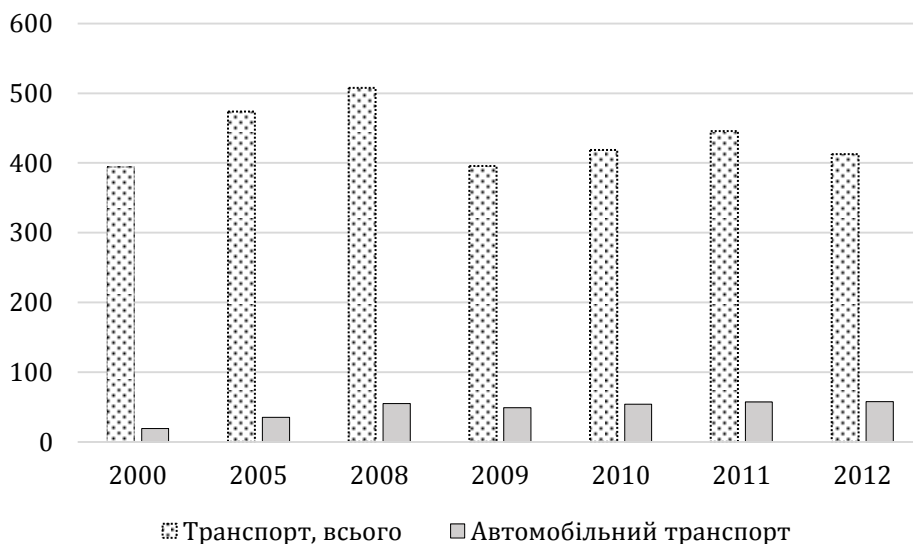


Рис. 1. Динаміка зміни вантажообігу за видами транспорту, млрд. ткм

Стосовно руху кадрів у сфері транспорту, то у 2013 році прийнято 84,6 тис. осіб, що складає 3,1 % від загального обсягу за всіма видами економічної діяльності, вибуло 88,5 тис. осіб (з них 76,8 % – з причини плинності кадрів і 5,1 % пов'язані зі скороченням штатів), що складає 2,84 % від загального обсягу за всіма видами економічної діяльності.

Проблема несвоєчасної виплати заробітної плати – одна з найгостріших соціальних проблем. На підприємствах ремонту автотранспортних засобів заборгованість складає 32,2 % від загальної заборгованості підприємств за всіма видами економічної діяльності.

Щодо рівня середньої заробітної плати на підприємствах по виробництву автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів, то у січні 2014 року вона складала 2961 грн, що на 9,56 % менше, ніж у 2013 році. Стосовно відповідності щодо середньої заробітної плати по промисловості загалом, то її величина на підприємствах щодо виробництва автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів складає 79,94 % від загального обсягу [3].

Однією з причин зростання та накопичення заборгованості з виплати заробітної плати залишається високий рівень збитковості підприємств.

Стосовно підвищення конкурентоспроможності підприємств автомобільного транспорту, то на сьогодні основною проблемою їх розвитку є наростаюче технічне та технологічне відставання, що не сприяє підвищенню економічної стабільності й розвитку галузі. Ступінь зношення основних засобів на підприємствах транспорту та зв'язку у 2009 році склав 83,9 %, а у 2010 році – 94,4 %, що свідчить не тільки про фізичне, але й про моральне їх зношення. За видом економічної діяльності – торгівля автомобілями, мотоциклами, їх технічне обслуговування та ремонт – ступінь зношення основних засобів у 2009 році склав 28,7 %, а у 2010 році – 32,1 % [3]. Усе це свідчить про наростаючу проблему втрати технічного потенціалу підприємств автомобільного транспорту й необхідності підвищення конкурентоспроможності їх технічної бази. Зношеність саме рухомого складу створює вагомі проблеми для функціонування як самого виду економічної діяльності, так і інших підприємств за видами економічної діяльності, що користуються його послугами. Використання спрацьованих вантажних автомобілів веде до зростання витрат на перевезення.

Зниженню темпів відновлення технічної бази підприємств автомобільного транспорту та рухомого складу сприяли:

- недосконалість законодавства в частині стимулювання з боку держави науково-технічної й інноваційної діяльності;
- недосконалість нормативно – правової бази з питань розробки та впровадження економічного і фінансового механізмів фінансування інфраструктури;
- обмеженість фінансування з державного та місцевих бюджетів;
- недостатній розвиток ринку лізингу тощо.

На період до 2015 року Кабінет міністрів затвердив концепцію Державної цільової економічної програми розвитку автомобільного транспорту. Це обумовлює необхідність посилення цільової економічної орієнтації в розвитку елементів механізму управління конкурентоспроможністю підприємств автомобільного транспорту. Орієнтовний обсяг фінансування Програми розвитку автомобільного транспорту на період до 2015 року становить 57 млрд 900 млн грн., у тому числі за рахунок державного бюджету – 2 млрд 500 млн грн, інших джерел – 55 млрд 400 млн грн [1].

Дотримання концепції Державної цільової економічної програми розвитку автомобільного транспорту на період до 2015 року та чітке виконання програми дозволить оновити рухомий склад автотранспорту загального користування на пасажирському транспорті не менш ніж на 35 %, а на вантажному автотранспорті – до 30 %, що покликано сприяти підвищенню конкурентоспроможності галузі.

Також 15 січня 2014 року Кабінет міністрів України прийняв концепцію Державної цільової програми розвитку легкового автомобілебудування на період до 2020 року. Проектом концепції передбачається сприяння створенню в Україні конкурентоспроможного легкового автомобілебудування з рівнем локалізації понад 55 % (порівняно з 2011 роком, коли він становив 45 %), покриття внутрішнього попиту на 70 % автомобілями вітчизняного виробництва (порівняно з 2011 роком – 29 %), створення 175,8 тис. нових робочих місць на виробництві автомобілів і комплектуючих виробів [5]. Це вимагає не тільки відновлення, прискореного простого й розширеного відтворення технічного потенціалу підприємств автомобільного транспорту, але й посилення уваги до їхньої якості й конкурентоспроможності.

Відновлення основних засобів залежить від інвестицій в основний капітал. Взагалі процес інвестування має циклічно – замкнений характер, тому у відтворенні виробничо-ресурсного потенціалу підприємств він не може бути зведений до впровадження окремих заходів, а повинен охоплювати всю систему виробничих ресурсів, забезпечуючи підвищення ефективності їх використання загалом. Це передбачає зміни в організаційній, технологічній та майновій структурах підприємства шляхом модернізації і перебудови підрозділів і фінансово – майнових відносин задля підвищення ефективності виробництва. Однак в умовах економічної кризи акцент треба зробити хоча б на відтворенні технічної бази підприємств автомобільного транспорту, з метою підвищення їх конкурентоспроможності на ринку.

Інвестиційно привабливими залишаються організації з ремонту автотранспортних засобів. У них акумульовано 12,2 % інвестицій від загального обсягу. Тенденції зміни обсягів інвестицій в основний капітал за видами економічної діяльності – діяльність наземного транспорту й торгівля автомобілями, мотоциклами; їх технічне обслуговування та ремонт – наведено на рис. 2.

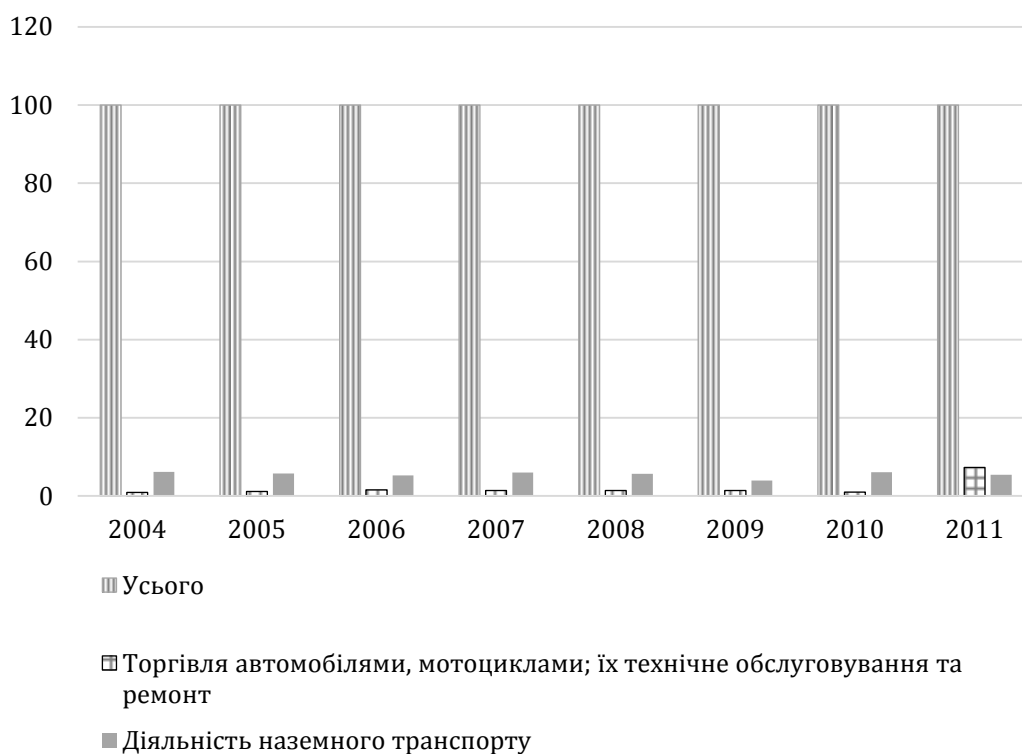


Рис. 2. Інвестиції в основний капітал у % від загального обсягу

Рівень та тенденції зміни обсягів інвестицій за наведеними видами економічної діяльності демонструють відсутність позитивної динаміки або повільність змін.

Однак, інвестиції в транспортні засоби у 2011 році відносно 2010 року збільшилися на 61,4 %, у 2012 році на 147,35 %.

Якщо розглядати вкладення коштів у транспортні засоби в обсягах до загального обсягу вкладення інвестицій по промисловості, то відсотки занадто малі.

Так у 2010 року обсяг вкладених інвестицій у транспортні засоби у відсотках до загального обсягу вкладення коштів за всіма видами активів склав 6,0 %, у 2011 році – 7,3 %, у 2012 році – 9,6 % [3].

Галузь відчуває гостру нестачу коштів для свого розвитку. Більша частина інвестицій у транспортний сектор здійснюється за рахунок власних коштів підприємств транспорту та кредитів банків. Значна частка підприємств приватної власності, що обумовлює жорстку конкуренцію на ринку. Але через незавершеність структурних реформ приватний капітал ще не став вагомим чинником розвитку. Водночас розвиток транспортної інфраструктури у країнах ЄС є однією з найбільших статей бюджетних витрат.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Взагалі ситуація на автомобільному ринку України є складною. Галузь внутрішніх автоперевезень вантажів України на сьогодні не має належної організації та не відповідає європейським стандартам. Транспортний сектор економіки України загалом задовольняє лише базові потреби економіки та населення у перевезеннях. Це спричинено технологічним відставанням підприємств автомобільного транспорту, нестабільністю й непередбачуваністю інституціональним середовищем функціонування національної економіки, на яку суттєвий вплив чинить глобальна світова фінансова криза й внутрішня політична нестабільність.

Орієнтуючись на європейську інтеграцію, українські підприємства мають тільки перевагу можливості масштабного запозичення технологій виробництва, нових зразків техніки, методів управління у підприємств країн ЄС, що адаптовані до національних економічних умов. Цю можливість необхідно використовувати, оскільки власних ресурсів щодо розширеного відтворення на новій якісній основі у українських підприємств недостатньо.

Незадовільний стан вітчизняної інноваційної та технологічної складової транспортної галузі пояснюється і низьким рівнем тарифів на перевезення, що підлягають державному регулюванню – відсутність гнучкої конкурентоспроможної тарифної політики; і відсутністю інвестицій на умовах концесій, державно-приватного партнерства.

Наразі через понад дев'яностовідсоткову зношеність рухомого складу потрібно розглядати усі фінансові можливості для його оновлення – вивчати лізингові, кредитні пропозиції. Оновлення рухомого складу розглядати через призму не закупівлі з – за кордону, а все ж таки замовлень на виробництво у вітчизняних виробників.

Спостерігається відставання і в розвитку транспортної інфраструктури, транспортно-логістичних технологій. Лише 50 % транспортно – експедиторських компаній і 43,8 % складських операторів забезпечують експедирування вантажів, причому тільки 40 % транспортно – експедиторських надають одну з основних логістичних послуг – послугу інтермодальних перевезень.

Актуальність розвитку, вдосконалення і підвищення ефективності транспортно – логістичних технологій, пов'язана з інтенсифікацією та розширенням товарно – грошових відносин, з динамічним збільшенням горизонтальних господарських зв'язків тощо.

Аналіз поточного стану галузі виявив, що в перспективі стратегічним напрямом розвитку підприємств автомобільного транспорту повинна бути системна реструктуризація галузі з орієнтацією на кон'юнктуру внутрішнього й зовнішнього ринків. Зацікавленість підприємств автомобільного транспорту у здійсненні цієї непростой роботи повинна стимулюватися відповідними пільгами на прибуток, всебічною підтримкою уряду, спрямованої на розвиток виробництва, на впровадження досягнень науково-технічного прогресу, використанні інновацій, тобто багато в чому подальший розвиток галузі залежить від антикризових дій уряду України.

Список літератури

1. Державна цільова економічна програма розвитку автомобільного транспорту на період до 2015 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://vaap.org.ua>.
2. Офіційний сайт Міністерства промислової політики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.industry.kmu.gov.ua>.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>.
4. Офіційний сайт Міністерства інфраструктури України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.mtu.gov.ua>.
5. Концепція розвитку транспортно – дорожнього комплексу України на середньостроковий період та до 2020 року. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mintrans.gov.ua/mintrans/control/uk/publish>.

References

1. *The State Target Economic Program of road transport for the period up to 2015. (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://vaap.org.ua>.*
2. *Official website of the Ministry of Industrial Policy of Ukraine. (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://www.industry.kmu.gov.ua>.*
3. *State Statistics Service of Ukraine. (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://www.ukrstat.gov.ua>.*
4. *Official website of the Ministry of Infrastructure of Ukraine. (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://www.mtu.gov.ua>.*
5. *Conception of transport - road complex of Ukraine in the medium term and 2020. (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://mintrans.gov.ua/mintrans/control/uk/publish>.*

Стаття надійшла до редакції 01.04.2014 р.

Ірина Романівна ПОПАДИНЕЦЬ

аспірантка кафедри менеджменту та адміністрування,
Івано-Франківський національний технічний університет нафти і газу
вул. Карпатська, 15, м. Івано-Франківськ, 76019, Україна
E-mail: ineu@nung.edu.ua
Телефон: +380342727138

КОНТРОЛЬ ЯК ІНСТРУМЕНТ МОТИВАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКОЇ ПРАЦІ

Попадинець, І. Р. Контроль як інструмент мотивації управлінської праці [Текст] / Ірина Романівна Попадинець // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 126-132. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У роботі розглянуто аналіз контролю як інструменту мотивації управлінської праці. Адже, контроль – це такий аспект діяльності керівників, який повинний бути присутній не тільки в роботі підлеглих, але і в їхньому мотиваційному процесі. За допомогою аналітичних методів проаналізовано взаємозв'язок мотиваційного процесу управлінської праці та видів контролю, етапів контролю і мотиваційного процесу управлінської праці. Зокрема, детально розглянуто види контролю, при яких мотивація управлінської праці має позитивний характер, тобто є мотиватором. Також розглянутий матеріал подано графічно. Запропоновано рекомендації, при яких контроль перетворюється на інструмент мотивації управлінської праці. Оскільки, керівник самостійно буде здійснювати контроль за особистим мотиваційним процесом, то запропоновані рекомендації дадуть змогу конструктивно підійти до цієї проблеми. Розроблено схему контролю як інструменту мотивації управлінської праці. Така схема відображає взаємозв'язок етапів мотивації управлінської праці та етапів процесу контролю на підприємстві. А також демонструє вплив на поставлені і досягнуті цілі мотиваційного процесу керівника та, як наслідок, вплив на досягнення цілей підприємства через задоволення нових мотиваційних потреб. Пропозиції, викладені у статті, можуть бути впроваджені в практику підприємств.

Ключові слова: контроль; етапи контролю; види контролю; мотиваційний процес.

Ирина Романовна ПОПАДИНЕЦ

КОНТРОЛЬ КАК ИНСТРУМЕНТ МОТИВАЦИИ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО ТРУДА

Аннотация

В работе рассмотрен анализ контроля как инструмента мотивации управленческого труда. Контроль – это такой аспект деятельности руководителей, который должен присутствовать не только в работе подчиненных, но и в их мотивационном процессе. С помощью аналитических методов проанализирована взаимосвязь мотивационного процесса управленческого труда и видов контроля, этапов контроля и мотивационного процесса управленческого труда. Подробно рассмотрены виды контроля, при которых мотивация управленческого труда носит позитивный характер, то есть мотиватором. Также материал представлен графически. Предложены рекомендации, при которых контроль превращается в инструмент мотивации управленческого труда. Поскольку руководитель самостоятельно будет осуществлять контроль над личным мотивационным процессом, то предложенные рекомендации позволят конструктивно подойти к данной проблеме. Разработана схема контроля как инструмента мотивации управленческого труда. Данная схема отражает взаимосвязь этапов мотивации управленческого труда и этапов процесса контроля на предприятии. А также демонстрирует влияние на поставленные и достигнутые цели мотивационного процесса руководителя и, как следствие, влияние на достижение целей предприятия через удовлетворение новых мотивационных потребностей. Предложения, изложенные в статье, могут быть внедрены в практику предприятий.

Ключевые слова: контроль; этапы контроля; виды контроля; мотивационный процесс.

CONTROL AS AN INSTRUMENT OF MOTIVATION OF ADMINISTRATIVE WORK

Abstract

This article considers analysis of control as an instrument of motivating administrative work. Control is such an aspect of management that must be included into the process of motivation of subordinates, not only in their work. With the help of analytical methods correlation is analysed between motivational process of administrative work and kinds and stages of control. In particular kinds of control where motivation of administrative work has positive character are analysed in detail. Also the material is analysed in graphical form. We suggest recommendations which turn control into an instrument of motivating administrative work. Since managers will implement control of individual motivational process on their own, the suggested recommendations will enable them to treat this problem constructively. We worked out the scheme of control as an instrument of motivating administrative work. The given scheme shows connection between stages of motivation and stages of the process of control at an enterprise. It as well demonstrates the influence on the set and achieved goals of the manager and as a consequence influence on the achievement of goals of the enterprise through satisfaction of new motivational needs. Suggestions given in the article can be practically introduced at enterprises.

Keywords: control; stages of control; kinds of control; motivation process.

JEL classification: M50, M54

...Якщо менеджер не здатний контролювати себе,
то не зможе контролювати інших...
Дж. Адаїр

Вступ

Контроль за процесом і результатом – одна із найважливіших управлінських задач. Контроль – це та професійна послуга, яку керівник повинен надавати своїм співробітникам і, зокрема, собі для ефективного виконання поставлених цілей. Він подвійно мотивований, тому що повинен уберегти від втрат. Саме тому контроль повинен містити поточне спостереження за ходом роботи й аналіз її результатів. Інакше не можна забезпечити якісне виконання цілей і задач, що стоять перед організацією. Контроль за гнучкого алгоритму управління не може диктуватися підозрілістю. Він повинен визначатися люб'язністю та турботою і виходити з розуміння того, що помилки властиві всім людям і що при розумно організованому контролі більшість людей здатні досягти гарних результатів. Крім фіксування недоліків чи будь-яких вад, контроль повинен помічати і відзначати добре зроблену роботу, яка часто, на жаль, залишається непоміченою [5, с. 17].

Тому важливо сформулювати таку систему контролю управлінської праці, яка буде стимулювати її діяльність, а не стримувати.

Питання контролю цікавили багатьох зарубіжних і вітчизняних учених. Зокрема, такі фахівці, як М. Альберт, М. Мескон, Ф. Хедоурі розглядали контроль як розробку стандартів і критеріїв; П. Друкер зазначав, що контроль і визначення напрямків – це слова синоніми. Д. Адаїр обґрунтував вибір методів контролю. М. Кордуель увів поняття зворотного зв'язку, а К. Клок і Дж. Голдсміт демократизували його. Також на вивчення цього питання значну увагу звертали і вітчизняні вчені, такі, як Кредісов А. І., Мостенська Т. Л., Мартиненко Н. М., Янчевський В. Г., Хміль Ф. І., Шпалівський В. В. Кредісов А. І. пропонує розглядати контроль як спостереження за управлінською діяльністю. Мостенська Т. Л. розробила принципи, якими повинен керуватися менеджер для ефективного контролювання. Мартиненко Н. М. зазначає, що менеджер повинен індивідуально підходити до процесу контролювання. Янчевський В. Г. визначив фактори, які впливають на результативність контролю. Хміль Ф. І. запропонував відмінити контроль на ТОП-рівні, що дасть змогу покращити результативність діяльності працівників. [4, с. 118] А Шпалівський В. В. розглянув типові помилки керівників при контролюванні. [5, с. 17]

Проте, як побудувати гнучку і просту у виконанні систему контролю мотивації управлінської праці, і, головне, яким чином контроль зробити мотиваційним інструментом – це питання залишається відкритим.

Мета статті

Метою написання статті є побудова системи контролю, яка буде стимулювати мотивованість управлінської праці.

Виклад основного матеріалу

Контроль – це процес, за допомогою якого менеджер встановлює відхилення фактичних результатів від тих, які він планував отримати під час прийняття рішення. Це особливий вид діяльності в організації, зосереджений на спостереженні за процесом управління та на його оцінюванні [4, с. 117].

Контроль – це постійний процес, що реалізується в різних формах [5, с. 18].

О. Стахів запропонував наступний алгоритм аналізу системи мотивації (схема 1) [3, с. 8]:

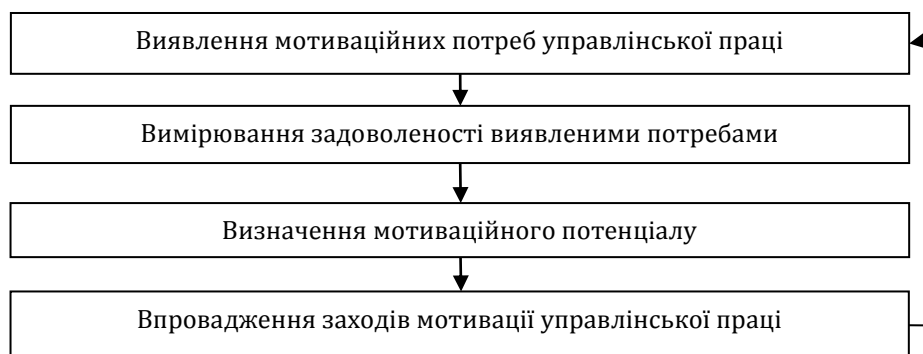


Рис. 1. Система мотивації

На кожному етапі мотиваційного процесу необхідно здійснювати контроль. Але контроль повинен мотивувати діяльність керівників. Розглянемо види контролю, коли він є мотиватором.

Взаємозв'язок мотиваційного процесу та видів контролю (рис. 1).

Види контролю [2, с. 17]:

1 Плановий контроль необхідно здійснювати на всіх етапах мотиваційного процесу, оскільки кожен етап повинен мати свій чіткий алгоритм і за його ефективним виконанням необхідно спостерігати. Він має мотиваційний характер, бо керівник самостійно здійснює контроль за власним мотиваційним процесом.

2 Оперативний контроль є доцільним тільки на першому і четвертому етапах мотиваційного процесу, оскільки його застосовують при перевірці окремих даних. Це найбільш важливо на етапі виявлення мотиваційних потреб і впровадження заходів для задоволення цих потреб. Цей вид контролю є мотиваційним, оскільки керівнику важливо знати, що його потреби будуть задоволені.

3 Спонтанний контроль є демотиватором, оскільки суб'єкти управлінської праці здатні самостійно наглядати за мотиваційним процесом. Тому не доцільно переривати налагоджений процес. Оскільки він може відбутися в будь-який момент на будь-якому етапі, його зобразимо штриховою лінією.

4 Епізодичний контроль здійснюється на певних етапах мотиваційного процесу управлінської праці. Цей вид контролю є мотиваційним, якщо керівник вважає доцільним проконтролювати той чи інший етап мотиваційного процесу. Оскільки він має нестійкий характер зображаємо його штриховою лінією.

5 Взаємний контроль є хорошим мотиватором, оскільки суб'єкти управлінської праці обмінюються досвідом при здійсненні мотиваційного процесу на різних рівнях управління. 2 і 3 етапи мотиваційного процесу є найбільш актуальними для цього.

6 Самоконтроль – контроль, коли керівник самостійно контролює кожний етап мотиваційного процесу управлінської праці. Це є найкращим мотиватором, адже сам керівник зацікавлений в отриманні максимального результату. Цей вид контролю потрібен на всіх етапах мотиваційного процесу.

Відобразимо взаємозв'язок видів контролю і етапів мотиваційного процесу графічно на рис. 1.

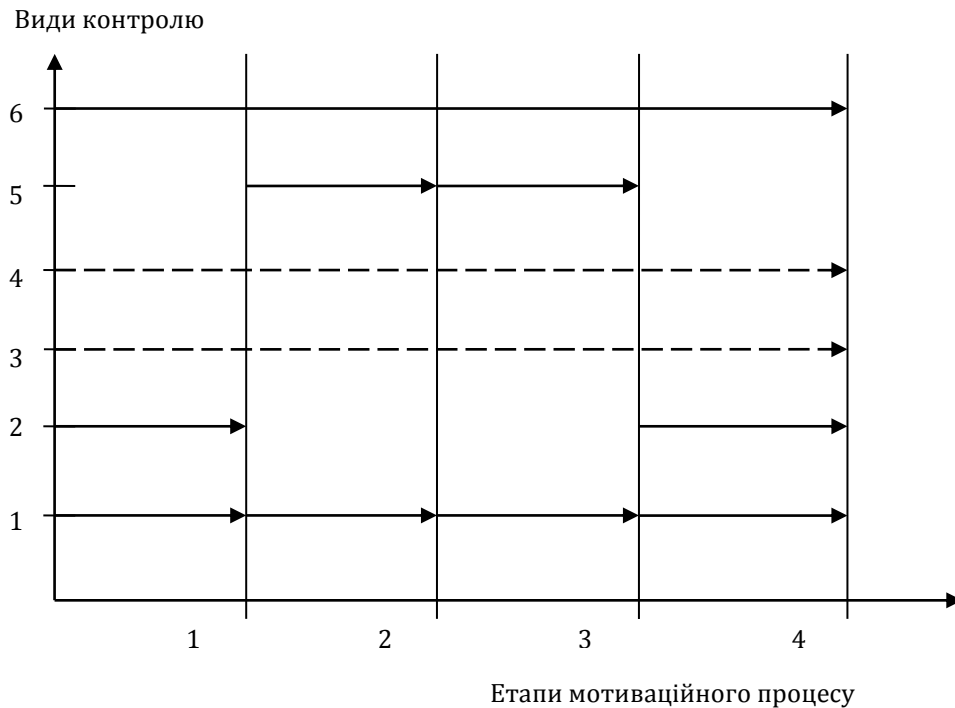


Рис. 1. Взаємозв'язок видів контролю і етапів мотиваційного процесу

Також існує попередній, поточний і заключний види контролю. [1, с. 128] Розглянемо їхній взаємозв'язок з мотиваційним процесом і визначимо, коли контроль є мотиватором.

Попередній контроль є доцільним на етапі виявлення мотиваційних потреб управлінської праці, оскільки необхідно встановити всі потреби, що стримують діяльність управлінської праці.

Поточний контроль є необхідним на двох етапах: вимірювання задоволеності виявленими потребами і визначення мотиваційного потенціалу. Є ефективним, оскільки керівник ранжує потреби, які необхідно задовольнити, і визначаються способи вирішення проблеми.

Заключний вид контролю є доцільним на четвертому етапі: впровадження заходів мотивації управлінської праці. Необхідно перевірити чи запропоновані заходи мають позитивну динаміку.

Взаємозв'язок видів контролю і етапів мотиваційного процесу управлінської праці зображено на рис. 2.

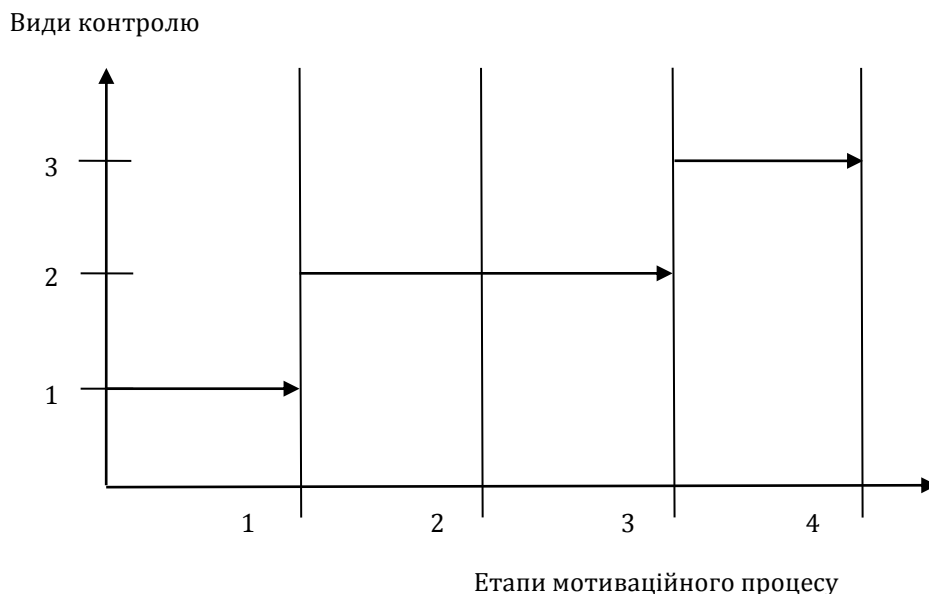


Рис. 2. Взаємозв'язок видів контролю і етапів мотиваційного процесу

Також є етапи контролю [1, с. 127]:

- 1 Установлення стандартів і критеріїв (виявлення мотиваційних потреб управлінської праці і вимірювання задоволеності виявленими потребами);
- 2 Оцінка виконання (вимірювання задоволеності виявленими потребами і визначення мотиваційного потенціалу);
- 3 Зіставлення реальних результатів із стандартами і критеріями (визначення мотиваційного потенціалу);
- 4 Визначення потреб у корективах (визначення мотиваційного потенціалу і впровадження заходів мотивації управлінської праці).

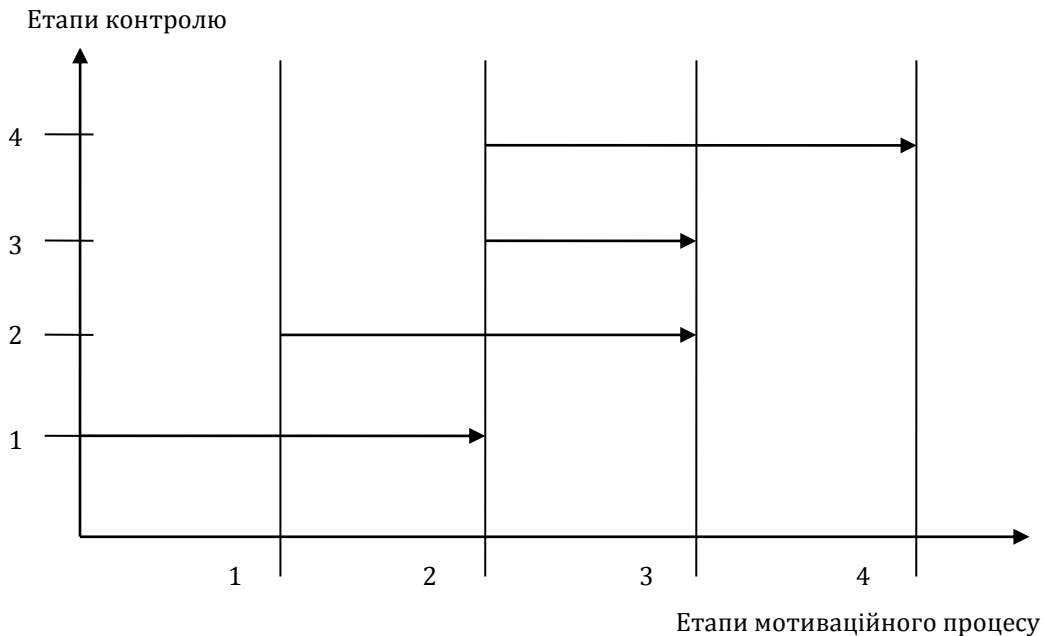


Рис. 3. Взаємозв'язок етапів контролю і етапів мотиваційного процесу

Розглянемо рекомендації [2, с. 21], при яких контроль перетворюється на інструмент мотивації управлінської праці.

1. Контроль – не перевірка чи інспектування. Контроль – це процес.
2. Контроль не повинен обмежуватися інцидентами, він повинен бути регулярним і не несподіваним.
3. Не варто контролювати все – тотальний контроль породжує недбалість, але не повинно бути неконтрольованих ділянок роботи.
4. Вимоги контролю не повинні перевищувати можливості контролюваного.
5. Контроль повинен носити функцію «методичного сервісу». Необхідно пропонувати і обговорювати шляхи виправлення недоліків, виявлених за результатами контролю.
6. Контролюючи, треба прагнути не лише виявляти упущення і недоліки, але й бачити позитивне, підкреслювати успіхи, показувати перспективи розвитку.
7. Бути гнучкими, використовувати різні форми контролю з урахуванням як особливостей особистості контролюваного, так і результатів його праці.
8. Даючи рекомендації керівникам різних рівнів управління за результатами контролю, звертати увагу на викладення причин їх виникнення.
9. Контролюючи, слід дотримуватися етики людських відносин. Дотримуватися дружнього, товариського тону спілкування при контролі.
10. Не плутати цілі із засобами. Не вважати, що високої якості можна домогтися тільки шляхом контролю. Контроль не самоціль, а тільки один із засобів управління якістю.
11. Демократизація, гуманізація партисипативного управління сучасними організаціями дозволять ефективно використовувати контроль як спосіб мотивації особистісного розвитку керівників.

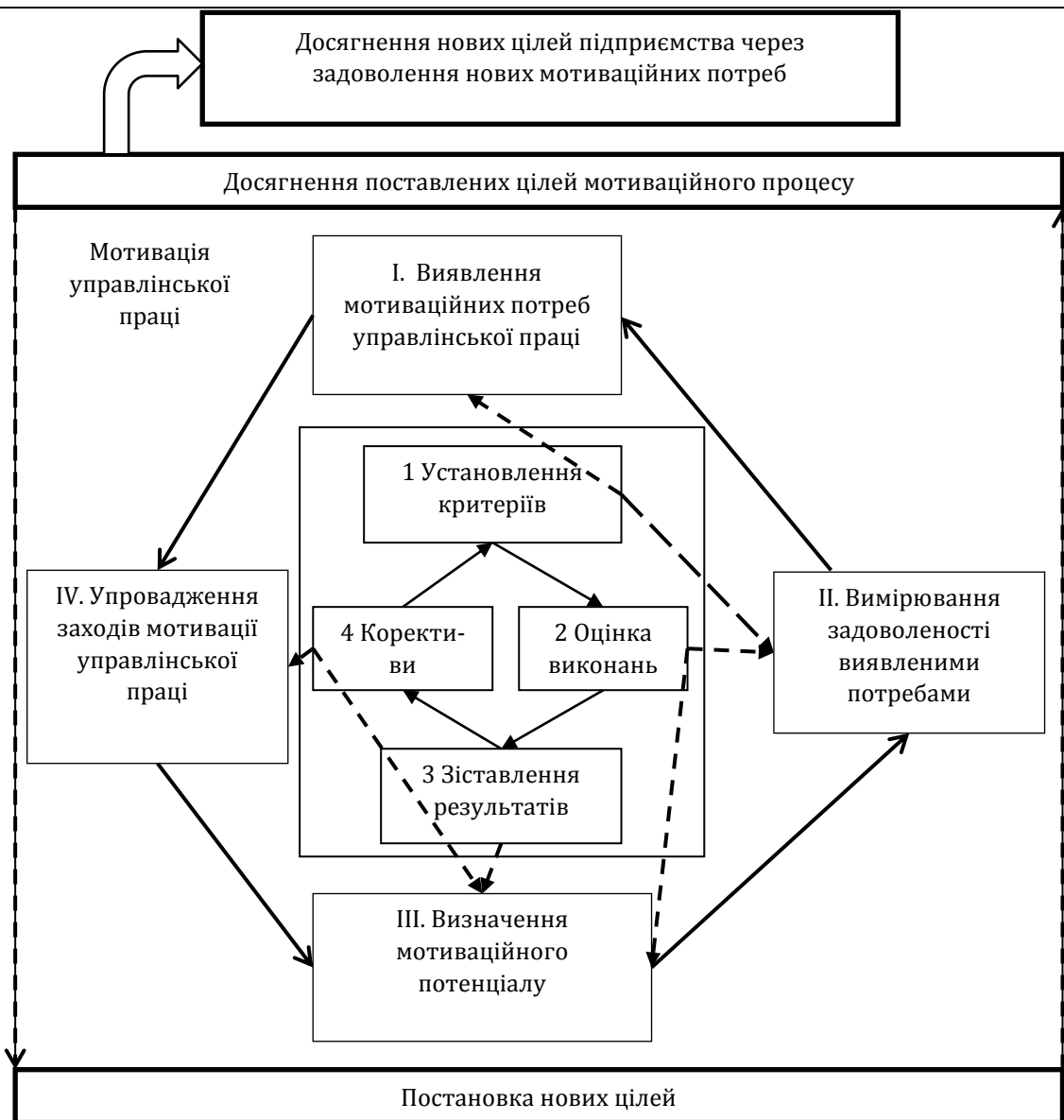


Рис. 4. Схема контролю як інструменту мотивації управлінської праці

Отже, ця схема відображає взаємозв'язок етапів контролю і етапів мотиваційного процесу управлінської праці. А також їхній вплив на досягнення цілей підприємства через задоволення мотиваційних потреб керівників.

Висновок та перспективи подальших розвідок у цьому напрямку

Контроль є необхідним елементом управлінської діяльності. Він має бути всеохоплюючим і мотивуючим одночасно. Система контролю повинна мати чіткі стратегічні напрями. Сучасна система контролю повинна бути спрямована не на виявлення, а на попередження помилок.

При розгляді контролю мотивації управлінської праці прослідковується особливий характер контролю, оскільки керівник здійснює самомотивацію, самоконтроль і саморегулювання своєї управлінської діяльності. Необхідно гармонійно поєднувати види і етапи контролю з етапами мотивації управлінської праці. Тоді мотиваційний процес носитиме позитивний характер.

Список літератури

1. Кузьмін, О. Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту [Текст]: навч. посіб. / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник – Л. : Інтеллект Захід, 2002. – 228с.
2. Впровадження системи мотивації персоналу та здійснення мотиваційного моніторингу: [Електронний ресурс] / О. В. Стахів // Проблеми системного підходу в економіці підприємств. – 2008. – Т. 3, № 7. – Режим доступу до журн. : <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/EPSAE/article/view/4108>

-
3. Топоров, М. І. Контроль як спосіб мотивації: [Електронний ресурс] / М. І. Топоров. – Режим доступу: <http://rudocs.exdat.com/docs/index-240383.html>.
 4. Чайка, Г. Л. Праця менеджера в системі управління [Текст] : навч. посіб. / Г. Л. Чайка. – К. : Знання, 2011. – 469 с.
 5. Шпалінський, В. В. Психологія управління [Текст] : навч. посіб. [для кер. навч. закл.] / В. В. Шпалінський, К. А. Помазав – Харків: Ранок, 2002. – 128 с.

References

1. Kuzmin, A. E. & Melnyk, O. G. (2002). *Theoretical and Applied Management Principles*. Lviv : Intelligence West.
2. Stakhiv, O. V. (2008). *Implementation of staff motivation and motivational exercise monitoring. Problems of a systematic approach to the economy enterprises*, 3(7). Retrieved April 15, 2014, from <http://jrnل.nau.edu.ua/index.php/EPsAE/article/view/4108>.
3. Toporov, M. I. *control as a means of motivation*. (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://rudocs.exdat.com/docs/index-240383.html>.
4. Chayka, G. L. (2011). *Work Manager in the management*. Kyiv : Knowledge.
5. Shpalinsky, V. V. Pomazayev, K. A. (2002). *Psychology of Management*. Kharkiv : Ranok.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2014 р.

Олена Вікторівна ПРОКОПШИНА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця
пр. Леніна, 9а, м. Харків, 61011, Україна
E-mail: elena_prokopishin@mail.ru
Телефон: +380577021830

**ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ТА ОПОДАТКУВАННЯ ДОХОДІВ ПІДПРИЄМСТВ
ТУРИСТИЧНОЇ ГАЛУЗІ**

Прокопшина, О. В. Особливості обліку та оподаткування доходів підприємств туристичної галузі [Текст] / Олена Вікторівна Прокопшина // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 133-141. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Туристична індустрія в Україні та світі демонструє динамічні темпи розвитку, проте проблеми підвищення доходності туристичної діяльності залишаються актуальними для практики та такими, що потребують додаткового осмислення економічною наукою.

Мета. Стаття присвячена проблемам оподаткування та правильного відображення в бухгалтерському обліку результатів діяльності суб'єктів туристичного ринку.

Метод (методологія): теоретичне узагальнення, статистичний аналіз.

Результати. На основі аналізу розвитку туристичного ринку виявлено суттєвий вплив туристичної індустрії на платіжний баланс України, негативне співвідношення експорту та імпорту туристичних послуг, занижену вартість туристичного продукту, запропонованого вітчизняними підприємствами до споживання іноземним туристам, і обґрунтовано доцільність перегляду державної стратегії та політики у сфері регулювання ринку туристичних послуг в Україні. Шляхом аналізу результатів діяльності суб'єктів туристичного бізнесу виявлено зниження доходності операцій на ринку туристичних продуктів при збільшенні загальної кількості суб'єктів туристичної діяльності і споживачів туристичних послуг та доведено необхідність використання специфічних облікових процедур з метою правильного відображення доходів операційної діяльності на рахунках бухгалтерського обліку підприємств, які надають послуги зарубіжного та іноземного туризму. Запропоновано в складі доходу від операційної діяльності туристичного підприємства-суб'єкта зовнішньоекономічної діяльності виокремлювати дохід від реалізації туристичних послуг, дохід від переоцінки дебіторської заборгованості, дохід від переоцінки кредиторської заборгованості, дохід від переоцінки грошових коштів в іноземній валюті, дохід від придбання іноземної валюти, дохід від реалізації іноземної валюти; а також охарактеризовано порядок відображення виділених видів доходу в бухгалтерському обліку. Виявлено відмінності у визначенні доходів національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку, а також обґрунтовано нормативні зміни щодо порядку формування доходів суб'єктів туристичного бізнесу при здійсненні операцій придбання та реалізації іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України.

Ключові слова: туризм; туристичний продукт; доходи операційної діяльності; бухгалтерський облік; аналіз; податок на прибуток.

ОСОБЕННОСТИ УЧЕТА И НАЛОГООБЛОЖЕНИЯ ДОХОДОВ ПРЕДПРИЯТИЙ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ

Аннотация

Введение. Туристическая индустрия в Украине и мире демонстрирует динамичные темпы развития, при этом проблемы повышения доходности туристической деятельности остаются актуальными для практики и требующими дополнительного осмысления экономической наукой.

Цель. Статья посвящена проблемам налогообложения и верного отражения в бухгалтерском учете результатов деятельности субъектов туристического рынка.

Метод (методология). теоретическое обобщение, статистический анализ.

Результаты. На основе анализа развития туристического рынка выявлено существенное влияние туристической индустрии на платежный баланс Украины, отрицательное соотношение экспорта и импорта туристических услуг, заниженную стоимость туристического продукта, предлагаемого отечественными предприятиями к потреблению иностранным туристам, и обоснована целесообразность пересмотра государственной стратегии и политики в сфере регулирования рынка туристических услуг в Украине. Путем анализа результатов деятельности субъектов туристического бизнеса выявлено снижение доходности операций на рынке туристических продуктов при увеличении общего количества субъектов туристической деятельности и потребителей туристических услуг и доказана необходимость использования специфических учетных процедур с целью верного отражения доходов операционной деятельности на счетах бухгалтерского учета предприятий, предоставляющих услуги зарубежного и иностранного туризма. Предложено в составе дохода от операционной деятельности туристического предприятия-субъекта внешнеэкономической деятельности выделять доход от реализации туристических услуг, доход от переоценки дебиторской задолженности, доход от переоценки кредиторской задолженности, доход от переоценки денежных средств, приобретения и реализации иностранной валюты, а также охарактеризованы порядок отражения выделенных видов дохода в бухгалтерском учете. Выявлены различия в определении доходов национальными и международными стандартами бухгалтерского учета, а также обоснованы нормативные изменения относительно порядка формирования доходов субъектов туристического бизнеса при осуществлении операций приобретения и реализации иностранной валюты на межбанковском валютном рынке Украины.

Ключевые слова: туризм; туристический продукт; доходы операционной деятельности; бухгалтерский учет; анализ; налог на прибыль.

Olena Viktorivna PROKOPISHYNA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting,
Semen Kuznets Kharkiv National University of Economics
Lenin ave., 9a, Kharkiv 61011, Ukraine
e-mail elena_prokopishin@mail.ru
Phone: +380577021830

PECULIARITIES OF ACCOUNTING AND TAXATION OF TRAVEL ENTERPRISES REVENUES

Abstract

Introduction. Tourism industry in Ukraine and in the world demonstrates the dynamic growth, so the problem of increasing revenues and gains of tourism activities remain relevant for practice and require further development in economic science.

Purpose. The paper is devoted to problems of taxation and faithful accounting for the performance of travel enterprises.

Method (methodology): theoretical generalization, statistical analysis.

Results. On the basis of analysis of the development in tourism market paper shows a significant impact of the tourism industry on Ukraine's balance of payments, the negative balance of travel services exports and imports, as well as undervalued tourist product offered by domestic enterprises to be consumed by foreign tourists. So the paper argues the necessity of revising the state strategy and policy in the regulation of the tourist services in Ukraine. Based on analyzing the performance of travel business the paper shows a reduction of revenues and gains in tourism business while the total number of travel enterprises as well as total number of consumers of tourism

services increase. The article proves the necessity of specific accounting procedures to reflect revenues and gains in financial statements of enterprises that provide services of inbound and outbound trips. The paper proposes to travel operators and travel agencies to distinguish different types of revenue and gains, namely revenue of tourist services rendered, gains of accounts receivable revaluation, gains of accounts payable revaluation, gains of foreign cash revaluation, gains of currency exchange (acquisition), and gains of currency exchange (sale). The article also proposes the special order of accounting for each of distinguished types of revenue and gains. The paper reveals differences in definition of revenue according to national and international accounting standards and also grounds regulatory changes in procedures of gains accrual upon operations of purchase and sale of foreign currency in the interbank currency market of Ukraine.

Keywords: *tourism; tourist product; operating revenue; accounting; analysis; income tax.*

JEL classification: **M41, M48, L83**

Вступ

Феноменом сучасної світогосподарської системи є динамічний розвиток туристичної індустрії. Незважаючи на специфічні риси туристичного ринку, зокрема, такі, як висока чуттєвість попиту до економічних спадів, політичної та екологічної ситуації, а можливо й завдяки своїм особливостям, таким, як: низька матеріало- та фондоемність продукту, високий рівень залученості національного ринку до світового, тісні міжнародні зв'язки, унікальність кожного окремого туристичного продукту та поряд з цим розмаїття турпродуктів, здатних задовольняти попит найширших верств населення, – світова туристична індустрія демонструє швидкі темпи зростання, а в деяких країнах виходить на позиції формуючих ВВП та експортно-орієнтованих галузей-лідерів.

З метою виявлення та наукового обґрунтування принципів, методів та заходів забезпечення розвитку туристичної індустрії було проведено низку результативних досліджень, зокрема такими науковцями, як Ж. А. Богданова [1], Н. В. Козубова [2], Т. І. Ткаченко [3]. Дослідники обґрунтовують висновки про необхідність підвищення ефективності діяльності туристичних підприємств України шляхом зменшення витрат фінансово-господарської діяльності та збільшення доходів.

Мета статті та завдання

Отже, наша робота має на меті розробку та наукове обґрунтування порядку формування облікової інформації щодо доходів підприємств туристичної галузі. Задля досягнення поставленої мети в роботі вирішено наступні завдання: проведено порівняльний аналіз динаміки та структури доходів від операцій іноземного та зарубіжного туризму, обґрунтовано складові доходу операційної діяльності туроператорів та турагентів та порядок їх відображення на рахунках бухгалтерського обліку, визначено особливі вимоги щодо оподаткування діяльності туристичних операторів та агентів.

Виклад основного матеріалу

Важливість туристичної індустрії для економіки України нерідко підкреслюють фактом наявності валютних надходжень від експорту туристичних послуг, що позитивно позначається на зовнішньоторговельному балансі. Дійсно, частка доходів від надання послуг іноземного туризму у 2011 р. склала до 6,5 % від загального експорту товарів і послуг (рис. 1).

У цьому Україна випереджає деякі країни ЄС і наближається до показників Франції, якій притаманний високий рівень розвитку туристичного бізнесу. Проте більш глибокий аналіз виявляє суттєву різницю в доходності наданих туристичних послуг. Так доходи від туристичного обслуговування в Україні одного туриста-іноземця у 2011 р. становили 252 дол. США, у той час, як відповідний показник у Франції становив 801 дол. США, у Туреччині – 824 дол. США, а в середньому по світу – 1 219 дол. США. Отже, правомірним є узагальнений висновок, що вартість туристичного обслуговування, яку сплачують громадяни України за кордоном, є вищою за вартість туристичного обслуговування в Україні, яку сплачують іноземці. Така ситуація повинна викликати особливу занепокоєність з боку органів державного регулювання туристичного ринку України.

З іншого боку, є беззаперечною теза, що операції зарубіжного туризму мають негативний вплив на платіжний баланс країни, оскільки призводять до відтоку валютних коштів за кордон з метою оплати послуг по туристичному обслуговуванню громадян України іноземними підприємствами за кордоном; вагомість цього негативного чинника зростає при збільшенні частки імпорту туристичних послуг у загальній вартості імпортованих товарів та послуг. У 2011 р. частка витрат на придбання послуг зарубіжного туризму в загальній сумі імпорту порівняно з 2005 р. зменшилася з 7,3 % до 5,1 % (рис. 2).

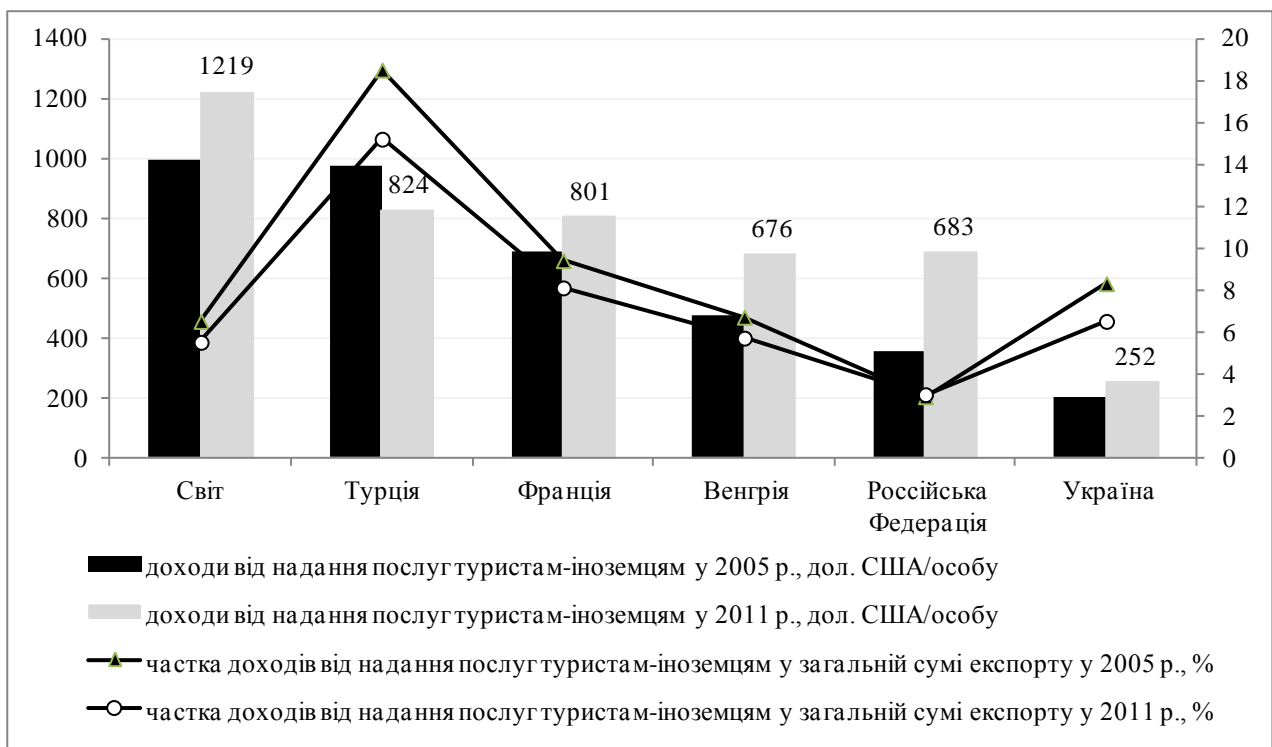


Рис. 1. Порівняльна характеристика доходів від надання послуг іноземного туризму.*
 * Складено автором на основі [4].

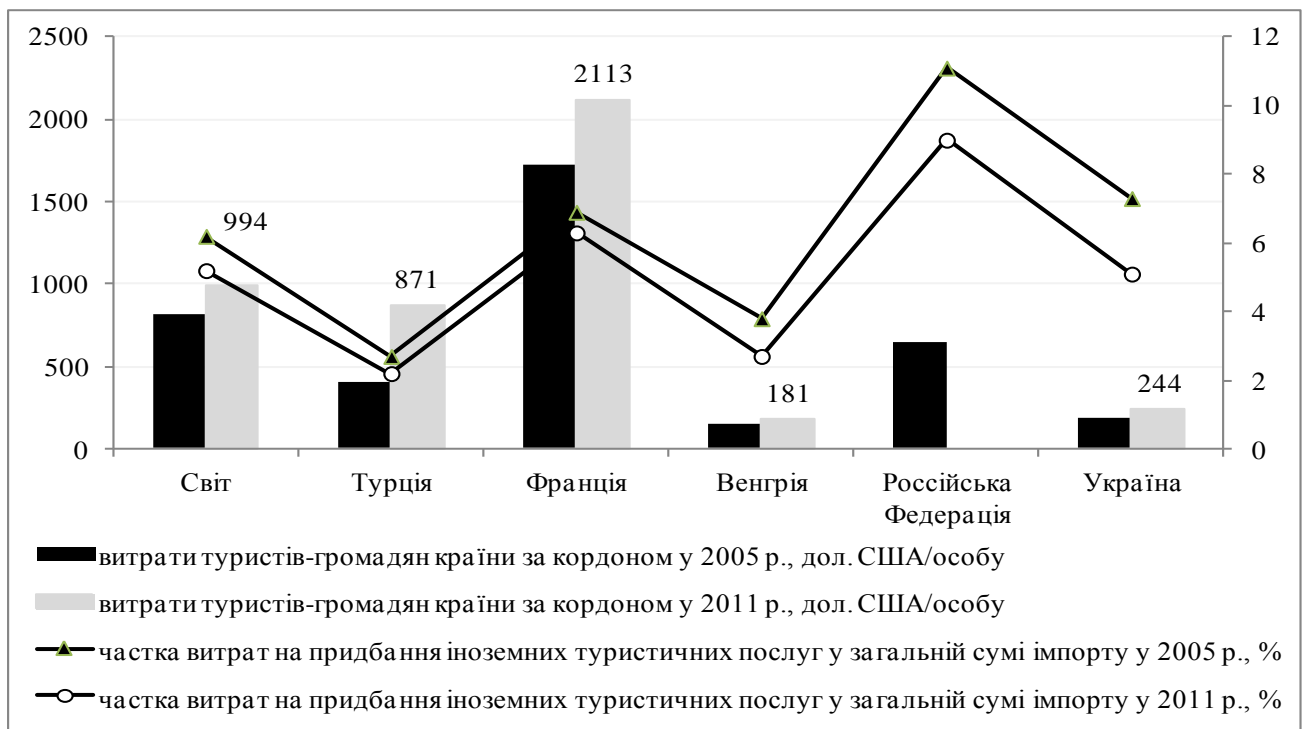


Рис. 2. Порівняльна характеристика витрат на придбання послуг зарубіжного туризму.*
 * Складено автором на основі [4].

Проте висновок про зменшення негативного впливу зарубіжного туризму на платіжний баланс країни є завчасним, оскільки зниження частки турпродукту було викликано непропорційними змінами у структурі імпорту. Так загальний темп зростання імпорту товарів та послуг перевищив темпи зростання

імпорту туристичних послуг. Щодо динаміки в абсолютному виразі у 2011 р. відбулося зростання платежів за туристичні послуги, надані нерезидентами, до 741 млн дол. США. У 2013 р. кількість громадян, які виїжджали за кордон, порівняно з 2011 р. зросла на 20 % (з 19,773 до 23,761 млн осіб).

З огляду на це, особливо важливим є аналіз доходності операцій підприємств туристичної галузі загалом. У 2013 р. Україну відвідало 24,671 млн іноземних громадян, що на 7,2 % більше, ніж за рік ЄВРО 2012, проте доходи від надання нерезидентам послуг, пов'язаних з подорожами, порівняно з 2012 р., зменшилися на 3,2 % [5].

За даними Державної служби статистики України [6] з року в рік зростає як кількість суб'єктів туристичної діяльності, так і обсяг наданих послуг. У 2012 р. на ринку України було репрезентовано 5 346 суб'єктів туристичної діяльності (що на 11,5 % більше, ніж у попередньому році), зокрема 892 туроператора, 1 887 турагентів, зареєстрованих, як юридичні особи, 2 115 турагентів фізичних осіб та 462 суб'єкти, що здійснюють екскурсійну діяльність; безпосередньо населенню було реалізовано 1 239 тис. путівок (що на 39,8 % більше, ніж у попередньому році) загальною вартістю 8 188 млн грн. (що на 69,5 % більше). Проте темпи зростання доходів від надання туристичних послуг суттєво нижчі – 28,2 % (в абсолютному вимірі дохід за 2012 р. порівняно з попереднім роком збільшився на 1 392 млн грн); дохідність одного дня туристичного обслуговування знизилася на 9,8 %.

Така непропорційна динаміка підкреслює важливість подальшого наукового пошуку і обґрунтування засад формування якісної облікової інформації щодо доходів діяльності суб'єктів туристичного ринку.

Сутність доходу та методологічні засади формування інформації про доходи в бухгалтерському обліку, розкриття відповідної інформації у фінансовій звітності підприємств України визначаються Національним положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 та положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [7]. Цими стандартами дохід визнається як збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства).

Доцільно наголосити на відмінностях у трактуванні доходів національними та міжнародними стандартами бухгалтерського обліку. Так згідно з НП(с)БО 1 дохід відображається в сумі справедливої вартості активів, які вже отримані або підлягають отриманню. Міжнародні стандарти посилаються на поняття «компенсація»; так, М(с)БО 18 «Дохід» оцінює суму доходу за справедливою вартістю отриманої компенсації або компенсації, яка має бути отримана з урахуванням суми будь-якої торговельної знижки чи знижки з обсягу, яка надається підприємством. Таким чином, у міжнародній практиці використовуються методи валового визнання доходу (з урахуванням знижки в момент її фактичного надання покупцю) та чистого визнання доходу (з урахуванням знижки в момент реалізації та донарахування доходу в разі, якщо по факту здійснення розрахунків покупець її не отримує); використання цих методів вітчизняними підприємствами потребує додаткового обґрунтування, а в стратегічній перспективі – вимагає удосконалення національних стандартів бухгалтерського обліку.

Згідно з П(с)БО 6 «Дохід» доходи підприємств поділяються на: доходи від операційної діяльності (дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) та інші операційні доходи), доходи від фінансової діяльності, інші доходи. У загальній сумі доходів підприємств туристичної галузі переважають доходи операційної діяльності, отже, від правильного відображення цих доходів у бухгалтерському обліку прямо залежить правильність визначення фінансового результату та якості сформованої фінансової звітності.

Галузева специфіка фінансово-господарської діяльності обумовлює тісну співпрацю вітчизняних туристичних підприємств з нерезидентами, що з огляду на обліково-аналітичну роботу вимагає дотримання стандартів бухгалтерського обліку операцій в іноземній валюті. Зважаючи на це, з метою правильного відображення в бухгалтерському обліку в складі доходів підприємств туристичної галузі доцільно виділяти:

- дохід від реалізації туристичних послуг;
- дохід від переоцінки дебіторської заборгованості;
- дохід від переоцінки кредиторської заборгованості;
- дохід від переоцінки грошових коштів в іноземній валюті;
- дохід від придбання іноземної валюти;
- дохід від реалізації іноземної валюти.

Особливості визнання цих доходів у бухгалтерському обліку туристичних підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності демонструє табл. 1.

Здійснюючи операції міжнародного туризму підприємства туристичної галузі повинні враховувати вимоги, встановлені Постановою Правління НБУ № 475 від 16. 11. 2012 «Про зміну строків розрахунків за операціями з експорту та імпорту товарів і запровадження обов'язкового продажу надходжень в іноземній валюті» щодо обов'язкового продажу на міжбанківському валютному ринку України надходжень в іноземній валюті у вигляді валютної виручки резидентів за зовнішньоекономічними договорами в обсязі 50 %.

Таблиця 1. Порядок визнання доходів операційної діяльності підприємств туристичної галузі

Вид доходу	Рахунок бухгалтерського обліку	Порядок визнання у бухгалтерському обліку	Момент визнання у бухгалтерському обліку
1	2	3	4
Дохід від реалізації туристичних послуг	703	Доходом визнається вартість поставленого підприємством туристичного продукту (туристичної послуги), разом із сумою нарахованих зобов'язань з податку на додану вартість.	Дохід визнається на дату оформлення документа, що засвідчує факт постачання туристичного продукту (туристичної послуги)
Дохід від переоцінки дебіторської заборгованості	714	Доходом визнається різниця між сумою заборгованості іноземного споживача туристичного продукту (туристичної послуги) на дату первісного визнання заборгованості та сумою грошових коштів, фактично отриманих в оплату туристичного продукту (туристичної послуги). Дохід визнається в ході здійснення операцій іноземного (в'їзного) туризму у випадках, коли договором туристичного обслуговування встановлена повна або часткова оплата після завершення туристичного обслуговування. Дохід визнається в разі зростання курсу НБУ між датою завершення туристичного обслуговування іноземних громадян та датою погашення заборгованості в іноземній валюті.	Дохід визнається на дату документа, що засвідчує отримання туристичним підприємством оплати на поточний рахунок в іноземній валюті
Дохід від переоцінки кредиторської заборгованості	714	Доходом визнається різниця між сумою заборгованості туристичного підприємства за отриманий туристичний продукт (туристичні послуги) на дату первісного визнання та сумою грошових коштів, фактично перерахованих в оплату туристичного продукту (туристичної послуги). Дохід визнається в ході здійснення операцій зарубіжного (виїзного) туризму у випадках, коли договором туристичного обслуговування встановлена повна або часткова оплата після завершення туристичного обслуговування. Дохід визнається в разі зниження курсу НБУ між датою завершення туристичного обслуговування українських громадян іноземними підприємствами туристичної галузі та датою погашення заборгованості в іноземній валюті.	Дохід визнається на дату документа, що засвідчує перерахування туристичним підприємством оплати з поточного рахунку в іноземній валюті на користь іноземного постачальника туристичного продукту (туристичної послуги)
Дохід від переоцінки грошових коштів в іноземній валюті	714	Доходом визнається різниця між балансовою вартістю іноземної валюти та вартістю цієї валюти за офіційним курсом на дату перерахування з поточного рахунку в іноземній валюті. Дохід визнається в разі зростання курсу НБУ між датою зарахування іноземної валюти на поточний рахунок (або датою балансу) та датою перерахування іноземної валюти з поточного рахунку в оплату іноземним постачальникам товарів та послуг чи реалізації на міжбанківському валютному ринку України.	Дохід визнається на дату документа, що засвідчує проведення операції з валютними коштами

Продовження табл. 1

1	2	3	4
<p>Дохід від переоцінки грошових коштів в іноземній валюті</p>	<p>714</p>	<p>Доходом визнається різниця між вартістю іноземної валюти за офіційним курсом на дату отримання на поточний рахунок в іноземній валюті (або балансовою вартістю валюти, якщо валюта значиться як залишок з попереднього періоду) та вартістю іноземної валюти за офіційним курсом на дату звітного балансу. Дохід визнається в разі зростання курсу НБУ між датою зарахування іноземної валюти на поточний рахунок (або датою балансу) та датою звітного балансу.</p>	<p>Дохід визнається на дату балансу</p>
<p>Дохід від придбання іноземної валюти</p>	<p>711</p>	<p>Доходом визнається різниця між сумою грошових коштів у національній валюті, витрачених на купівлю іноземної валюти на міжбанківському валютному ринку України, та балансовою вартістю придбаної іноземної валюти. Дохід визнається в разі перевищення офіційного курсу, за яким іноземна валюта оприбутковується на баланс, над міжбанківським валютним курсом, за яким здійснювалася операція придбання іноземної валюти на ринку.</p>	<p>Дохід визнається на дату зарахування грошових коштів в іноземній валюті на поточний рахунок туристичного підприємства</p>
<p>Дохід від реалізації іноземної валюти</p>	<p>711</p>	<p>Доходом визнається різниця між сумою грошових коштів у національній валюті отриманих від продажу іноземної валюти та балансовою вартістю реалізованої іноземної валюти. Дохід визнається в разі перевищення курсу міжбанківського валютного ринку, за яким здійснювалася операція реалізації іноземної валюти на ринку, над офіційним курсом, за яким валюта значилася в обліку підприємства</p>	<p>Дохід визнається на дату зарахування грошових коштів у національній валюті на поточний рахунок туристичного підприємства</p>

При відображенні в бухгалтерському обліку операцій з реалізації іноземної валюти за рішенням керівництва чи в обсязі, що підлягає обов'язковому продажу, підприємства визнають доходи з використанням рахунку 711 чи витрати з використанням рахунку 942.

На сьогодні, враховуючи зміни, внесені Наказом Міністерства Фінансів № 1591 від 09. 12. 2011, Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» [8] встановлює, що:

- на субрахунку 711 «Дохід від купівлі-продажу іноземної валюти» узагальнюється інформація про доходи від купівлі-продажу іноземної валюти, зокрема додатна різниця між ціною купівлі-продажу іноземної валюти та її балансовою вартістю;
- на субрахунку 942 «Витрати на купівлю-продаж іноземної валюти» узагальнюється інформація про витрати на купівлю-продаж іноземної валюти, зокрема від'ємна різниця між ціною купівлі-продажу іноземної валюти та її балансовою вартістю.

Відповідно до П(с)БО 15 «Дохід» [7], балансова вартість валюти визначається як вартість іноземної валюти, визначена за валютним курсом грошової одиниці України до іноземної валюти на дату здійснення господарської операції або на дату складання балансу.

Таким чином, сума коштів, отриманих від реалізації іноземної валюти, не належить до доходів, а собівартість реалізованих валютних коштів не відображається в складі витрат. Підприємства зобов'язані визнавати доходи лише в сумі, на яку отримані кошти в національній валюті перевищують балансову вартість реалізованої іноземної валюти. У разі, якщо балансова вартість перевищує суму грошових коштів, отриманих у національній валюті, підприємства визнають витрати у відповідному розмірі.

Встановлені зміни до процедури обліку доходів та витрат від операцій на міжбанківському валютному ринку можуть вважатися заходом гармонізації бухгалтерського та податкового обліку, оскільки згідно зі ст. 153. 1. 4. Податкового кодексу України у разі здійснення операцій з продажу іноземної валюти та банківських металів до складу доходів або витрат платника податку включається позитивна або від'ємна різниця між доходом від продажу та балансовою вартістю такої валюти, металів. Також Податковим кодексом України в ст. 153. 1. 3. встановлено, що з метою оподаткування прибутку підприємств-суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності визначення курсових різниць від перерахунку операцій, виражених в іноземній валюті, заборгованості та іноземної валюти здійснюється відповідно до положень (стандартів) бухгалтерського обліку.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Розвиткові туристичної галузі економіки України притаманні суперечливі риси. Поряд зі зростанням кількості суб'єктів туристичної діяльності і споживачів туристичних послуг спостерігається зниження доходності операцій на ринку туристичних продуктів; негативним для платіжного балансу України є співвідношення імпорту та експорту туристичних послуг, що склалося останніми роками. Вітчизняним підприємствам туристичної галузі вкрай необхідно вживати заходів щодо підвищення обсягів доходу та рівня доходності операцій, а також застосовувати специфічні облікові процедури з метою правильного відображення операційної діяльності на рахунках бухгалтерського обліку та формування якісної фінансової звітності. Особливу наукову цінність мають подальші дослідження, спрямовані на адаптацію прогресивних облікових процедур, які застосовуються підприємствами згідно з міжнародними стандартами обліку, до реалій сучасного стану розвитку та державного регулювання ринку туристичних послуг в Україні.

Список літератури

1. Богданова, Ж. А. *Бухгалтерський облік і контроль туристичної діяльності: автореферат дисертації на здобуття наук. ступ. к. е. н. ; спец. 08. 00. 09 – бухгалтерський облік, аналіз та аудит [Текст] / Ж. А. Богданова. – Ж. : ЖДТУ, 2011. – 20 с.*
2. Прокопівщина, О. В. *Фінансовий та управлінський облік прибутку підприємств туристичної галузі [Текст] / О. В. Прокопівщина, Н. В. Козубова. – Бизнес Информ. – 2012. – № 8. – С. 151 – 155.*
3. Ткаченко Т. І. *Сталий розвиток туризму: теорія, методологія, реалії бізнесу [Текст] : монографія / Т. І. Ткаченко. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2009. – 463 с.*
4. *World Development Indicators: Travel and tourism [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://wdi.worldbank.org/table/6.14>*
5. *Зовнішня торгівля України послугами за 2013 рік: експрес-випуск [Текст]. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 13 с.*
6. *Туристична діяльність в Україні у 2012 році: статистичний бюлетень [Текст]. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 272 с.*
7. *Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід», затверджене наказом Міністерства фінансів України від 29. 11. 1999 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>*

-
8. Інструкція «Про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань і господарських операцій підприємств і організацій» затверджена Наказом Міністерства Фінансів № 291 від 30. 11. 1999 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99>

References

1. Bogdanova, J. A. (2011). *Accounting and control of tourism activities*. Zhytomyr: ZhDTU.
2. Prokopishyna, O. V., Kozubova, N. V. (2012) *Financial and Managerial Accounting of income of enterprises of tourism industry*. *Business Inform*, 8, 151-155.
3. Tkachenko, T. I. (2009). *Sustainable development of tourism: theory, methodology, business realities*. Kyiv Kyiv. nat. torg. -economical. University Press.
4. *World Development Indicators: Travel and tourism*. (2014). Retrieved March, 27, 2014 from <http://wdi.worldbank.org/table/6.14>.
5. *Ukraine's services foreign trade in 2013: express release*. (2014). Kyiv: State Statistics Service of Ukraine.
6. *Tourist activity in Ukraine in 2012: statistical bulletin (2013)*. Kyiv: State Statistics Service of Ukraine.
7. *National standard of accounting 15 "Revenue"*, approved by the Ministry of Finance of Ukraine of 29.11.1999. (1999). Retrieved March, 27, 2014 from: <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99>.
8. *Instruction "For application of the Chart of Accounts of assets, capital, liabilities and business operations of enterprises and organizations"* approved by the Ministry of Finance of 30.11.1999 № 291. (1999). Retrieved March, 27, 2014 from: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99/>.

Стаття надійшла до редакції 27.03.2014 р.

Катерина Петрівна ПРОСКУРА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту,
Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана
проспект Перемоги, 54/1, м. Київ, 03680, Україна,
E-mail: katarinam@ukr.net
Телефон: +380504658204

**ЗАСТОСУВАННЯ МІЖНАРОДНОГО ДОСВІДУ ВИКОРИСТАННЯ ІНДИКАТОРІВ
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ В ДІЯЛЬНОСТІ ПОДАТКОВИХ ОРГАНІВ В УКРАЇНІ**

Проскура, К. П. Застосування міжнародного досвіду використання індикаторів результативності в діяльності податкових органів в Україні [Текст] / Катерина Петрівна Проскура // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 142-153. – ISSN 1993-0259.

Анотація

На сучасному етапі розвитку податкової системи необхідним є введення системи індикаторів ефективності роботи податкових органів, які б могли свідчити про позитивні або негативні зміни у роботі відповідної структури, а також вказувати, наскільки виконано завдання реформування податкової системи. Метою статті є дослідження міжнародного досвіду застосування ключових індикаторів результативності діяльності податкових органів та розробка системи таких індикаторів для використання в Україні. Запровадження системи ключових індикаторів результативності є досить поширеним як у державному, так і в корпоративному секторі економік розвинених країн. Ключові індикатори результативності можна визначити як кількісні та якісні показники, які на регулярній основі використовуються для оцінки прогресу організації відносно встановлених цілей. За результатами дослідження зроблено висновки, що розглянута в статті система ключових індикаторів результативності роботи податкових органів Великобританії може бути використана при розробці останньої в Україні. Така система повинна базуватися на комплексному рейтинговому оцінюванні ефективності різних елементів адміністрування податків: обліку платників податків, податкового консультування, опрацювання податкової звітності, інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності органів державної податкової служби, податкового контролю, податкових перевірок, призначення санкцій та пені, адміністрування податкового боргу. Механізми податкового адміністрування безперечно мають забезпечити високу фіскальну ефективність, але водночас орієнтуватися на мінімальну витратність як публічних коштів, так і коштів окремих платників. Результати дослідження показують, що податкове адміністрування не можна оцінювати однозначно. На ефективність податкового адміністрування впливатиме як поточна макроекономічна ситуація в країні, так і якість здійснених адміністративних процедур. Тому ключові індикатори результативності роботи податкових органів повинні обиратися, виходячи із розуміння необхідності ідентифікації різних ефектів (результатів), що утворюються внаслідок діяльності податкових органів.

Ключові слова: індикатори ефективності збору податків; податкові надходження; податковий борг; податкова перевірка; податкові органи; адміністрування податків; податкове навантаження.

Екатерина Петровна ПРОСКУРА

**ПРИМЕНЕНИЕ МЕЖДУНАРОДНОГО ОПЫТА ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ИНДИКАТОРОВ
РЕЗУЛЬТАТИВНОСТИ В ДЕЯТЕЛЬНОСТИ НАЛОГОВЫХ ОРГАНОВ В УКРАИНЕ**

Аннотация

На современном этапе развития налоговой системы необходимо введение системы индикаторов эффективности работы налоговых органов, которые могли бы свидетельствовать о позитивных или негативных изменениях в работе соответствующей структуры, а также демонстрировать, насколько выполнено задание реформирования налоговой системы. Целью статьи является исследование международного опыта применения ключевых индикаторов результативности деятельности налоговых

органов и разработка системы таких индикаторов для использования в Украине. Внедрение системы ключевых индикаторов результативности является довольно распространенным как в государственном, так и в корпоративном секторе экономик развитых стран. Ключевые индикаторы результативности можно определить как количественные и качественные показатели, которые на регулярной основе используются для оценки прогресса организации в отношении установленных целей. По результатам исследования сделаны выводы, что рассматриваемая в статье система ключевых индикаторов результативности работы налоговых органов Великобритании может быть использована при ее разработке в Украине. Такая система должна базироваться на комплексном рейтинговом оценивании эффективности различных элементов администрирования налогов: учета налогоплательщиков, налогового консультирования, обработки налоговой отчетности, информационно-аналитического обеспечения деятельности органов государственной налоговой службы, налогового контроля, налоговых проверок, назначения санкций и пени, администрирования налогового долга. Механизмы налогового администрирования безусловно должны обеспечить высокую фискальную эффективность, но в то же время ориентироваться на минимальную затратность как публичных средств, так и средств отдельных плательщиков. Результаты исследования показывают, что налоговое администрирование нельзя оценивать однозначно. На эффективность налогового администрирования будет влиять как текущая макроэкономическая ситуация в стране, так и качество осуществленных административных процедур. Поэтому ключевые индикаторы результативности работы налоговых органов должны выбираться, исходя из понимания необходимости идентификации различных эффектов (результатов), образующихся в результате деятельности налоговых органов.

Ключевые слова: индикаторы эффективности сбора налогов; налоговые поступления; налоговый долг; налоговая проверка; налоговые органы; администрирование налогов; налоговая нагрузка.

Kateryna Petrivna PROSKURA

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Audits,
Kyiv National Economic University named after Vadym Hetman
Peremoga ave., 54/1, Kyiv, 03680, Ukraine
E-mail: proskura_kp@ukr.net
Phone: +380504658204

APPLICATING OF AN INTERNATIONAL EXPERIENCE OF USING PERFORMANCE INDICATORS IN THE ACTIVITY OF UKRAINIAN TAX AUTHORITIES

Abstract

At the present stage of the tax system's development it is necessary to introduce a system of tax authorities' performance indicators, which could indicate a positive or negative changes in the relevant structures, as well as indicate how a task of reforming the tax system is solved. The aim of the article is to study the international experience in applying the key indicators of tax authorities' effectiveness and to develop a system of these indicators for use in Ukraine. An introduction of key performance indicators' system is quite common in both the public and the corporate sector in developed economies. Key performance indicators can be defined as quantitative and qualitative indices, which are used on a regular basis to assess the progress of the organization in relation to the stated objectives. The study has concluded that key performance indicators' system of the UK tax authorities, considered in the article, can be used in the development of key performance indicators' system of tax authorities in Ukraine. Such a system should be based on a comprehensive rating evaluating the effectiveness of various elements of tax administration: registration of taxpayers, tax consulting, processing tax reporting, information-analytical support of the State Tax Service, tax control, tax audits, appointment of sanctions and penalties, administration of the tax debt. Mechanisms of tax administration should certainly provide high fiscal efficiency, but at the same time focus on the lowest costs on both public funds and funds of individual contributors. The results of the study show that the tax administration can not be assessed unambiguously. The efficiency of tax administration will affect both the current macroeconomic situation in the country and the quality of the administrative procedure. Therefore, the key performance indicators of the tax authorities should be selected on the basis of understanding the need to identify different effects (results), resulting from the activities of tax authorities.

Keywords: indicators of tax collection efficiency; tax revenues; tax debt; tax audit; tax authorities; tax administration; tax burden.

JEL classification: H210

Вступ

Здійснюючи практичну діяльність з адміністрування податків, кожен податковий орган намагається досягти поставлених цілей з наповнення бюджету, але при цьому необхідним є відстеження ефективності процесів адміністрування, через які відбувається наповнення бюджету та ефектів, які спричиняє фіскальна діяльність на економіку. Саме цим і обумовлена необхідність уведення ключових індикаторів результативності діяльності податкових органів – процес, що активно здійснюється останніми десятиліттями в економічно розвинутих країнах. У багатьох країнах податкові адміністрації проводять постійну оцінку широкого кола показників діяльності, як-от: рівень дотримання податкового законодавства платниками, якість послуг для платників податків, вартість збирання податків, вирішення податкових спорів у суді тощо.

Перед податковими органами України стоять завдання підвищення ефективності адміністрування податків, зниження податкового навантаження на бізнес і скорочення витрат часу платників на нарахування та сплату податків. Виконання цих завдань є неможливим без запровадження системи індикаторів ефективності роботи податкової служби, які б могли свідчити про позитивні або негативні зміни у роботі відповідної структури, а також вказувати, наскільки виконано завдання реформування податкової системи.

Питанням підсистеми податкового адміністрування та оцінювання її ефективності присвячені праці В. Андрущенка, В. Вітлінського, О. Воронкової, Л. Гончаренко, А. Загороднього, Ю. Іванова, А. Крисоватого, В. Мельника, Н. Новицької, А. Соколовської, Л. Тарангул та інших. Однак у сучасних дослідженнях не знайшли достатнього відображення й обґрунтованості питання ефективності організації податкового адміністрування, вивчення його особливостей як єдиного комплексу в податковій системі в контексті забезпечення соціально-економічного розвитку держави.

Мета статті

Метою статті є аналіз міжнародного досвіду застосування ключових індикаторів результативності діяльності податкових органів та розробка системи таких індикаторів для використання в Україні.

Виклад основного матеріалу

Запровадження системи ключових індикаторів результативності є досить поширеним як у державному, так і в корпоративному секторі економік розвинутих країн. Поступово досвід складання комплексу таких індикаторів набуває великого значення в процесі провадження діяльності органів державного управління з метою оптимізації управління цими структурами, мінімізації витрат та підвищення ефективності у розрізі чітко визначених критеріїв. Ключові індикатори результативності можна визначити як кількісні та якісні показники, які на регулярній основі використовуються для оцінки прогресу організації відносно встановлених цілей.

У загальному розумінні результативність кожної окремої організації може бути виміряна на трьох окремих рівнях:

- на стратегічному рівні: вимірювання загальної ефективності організації у досягненні нею місії та стратегічних цілей;
- на операційному рівні: встановлення ефективності функціонування окремих структурних елементів організації;
- на особистісному рівні: оцінка ефективності функціонування одиничних процесів, а також працівників.

Звертаючись до специфіки діяльності податкових органів на стратегічному рівні, вважаємо, що цілі повинні бути достатньо чітко визначеними для забезпечення концентрації на найбільш реалістичних та важливих завданнях. Міністерство доходів і зборів України, як правило, у своїх програмах розвитку виділяє 3-6 стратегічних цілей, найчастіше вони спрямовані на підвищення рівня добровільної сплати податків, співпрацю з платниками податків, оновлення організаційної структури, заохочення персоналу, підвищення продуктивності, підвищення ефективності витрат. Типові цілі податкових органів та ключові індикатори результативності наведено в табл. 1.

Досліджуючи міжнародний досвід, ми встановили, що ключові індикатори можна поділити на окремі категорії:

- вхідні індикатори (*input indicators*) – враховують ресурси, що було витрачено на певну діяльність;
- індикатори активності (*activity indicators*) – вказують на кількість дій, що спрямовані на досягнення певної цілі;
- індикатори випуску (*output indicators*) – показники послуг або продукції, що напряму надані/випущені організації;
- індикатори наслідків (*outcome indicators*) – фокусуються на тому, що відбувається у результаті діяльності організації, тут часто маються на увазі зміни в оточуючих умовах, поведінці тощо.

З метою імплементації в Україні ефективної системи ключових індикаторів ефективності діяльності податкових органів важливо дослідити наявний позитивний досвід функціонування подібних систем

оцінювання ефективності податкових органів зарубіжних країн. Розглянемо практику функціонування систем ключових індикаторів результативності діяльності податкових органів на прикладі Великобританії.

Оцінка ефективності та продуктивності діяльності Служби доходів та митних зборів Великобританії здійснюється на основні ключових показників ефективності, які відомі під назвою індикаторів бізнес-плану (HMRC's business plan indicators). Така назва вказує на близькість функції управління адмініструванням податків до оперативних бізнес-процесів на підприємстві. Для HMRC характерною є зацікавленість податкових органів у ефективній діяльності бізнесу, а також високий рівень суспільного діалогу з платниками податків.

Таблиця 1. Типові стратегічні цілі та індикатори результативності діяльності для податкових органів

Типові стратегічні цілі	Типові ключові індикатори
<ul style="list-style-type: none"> – Покращення дотримання податкового законодавства; – Врахування інтересів платників податків; – Оптимізація організаційної структури, підвищення етичних норм працівників; – Підвищення продуктивності та ефективності витрат; – Задоволення вимог платників податків; – Підтримка довіри з боку суспільства; – Полегшення механізму сплати податків; – Забезпечення наявності коштів для фінансування урядових програм; – Забезпечення отримання коштів платниками податків, на які вони мають право; – Створення середовища довіри для добровільної сплати податків; – Упровадження та розвиток інноваційних технологій при адмініструванні податків. 	<ul style="list-style-type: none"> – Загальний обсяг чистих податкових надходжень порівняно з прогнозними показниками; – Загальні витрати порівняно із затвердженим бюджетом; – Відношення витрат до надходжень; – Частка добровільно сплачених податків та заповнених декларацій; – Рівень задоволеності платників податків діяльністю податкових органів (за результатами проведення опитувань).

Серйозною проблемою адміністрування податків в Україні є винятково фіскальна спрямованість цієї діяльності вітчизняних контролюючих органів, що практично усуває можливість реалізації регульовальної і стимулювальної функції податкової системи. Важливим завданням подальшого розвитку системи адміністрування податків є організація співпраці податкових органів з платниками податків, підвищення рівня довіри та добровільності сплати податків. Більш того, Податковим кодексом України [4] прописано, що одним із принципів побудови податкового законодавства є «соціальна справедливість – установлення податків та зборів відповідно до платоспроможності платників податків», що на практиці не виконується і нормативними актами не передбачено механізму оцінювання податковими органами платоспроможності платників податків та їх здатності сплачувати податки. З іншого боку, організація взаємодії податкового органу і платника податків може бути розглянута як певна функція, спрямована на максимізацію економічних вигід для обох учасників – у такому випадку оцінювання цієї діяльності повинно мати риси бізнес-планування. Досвід податкового адміністрування Великобританії може бути використаний при розробці заходів щодо вирішення цих проблем.

Індикатори бізнес-плану Служби доходів та митних зборів Великобританії не є статичними показниками. Планування та оцінювання її діяльності здійснюється на середньостроковій основі: індикатори бізнес-плану формуються на п'ятирічний період. При цьому залишається можливість щорічного їх коригування у відповідь на зміни економічної кон'юнктури та виникнення нових сфер оцінювання.

Розглянемо чинну у Великобританії методіку оцінювання результативності роботи податкових органів та визначимо можливості її використання в Україні. Система ключових індикаторів Великобританії характеризується наступними групами показників

Індикатори ефективності збору податків та митних платежів передбачають [2]:

1) Показник собівартості збору індивідуальних прибуткових податків – комплексний показник ефективності збору індивідуальних прибуткових податків, який охоплює дві основних категорії платників відповідних податків: самозайнятих осіб (підприємців), які самостійно оцінюють та сплачують індивідуальний прибутковий податок, та платників, що користуються методом нарахування «у джерела», тобто сплачують податки за допомогою податкових агентів.

Цей індикатор відображає зв'язок між витратами на справляння індивідуальних прибуткових податків та загальною сумою їх надходжень у аналізованому періоді. З іншого боку, він дозволяє у

перспективі звернути увагу на ті частини процесу справляння податків, які є найбільш затратними з метою оптимізації відповідних затрат.

Показник загальної вартості збору індивідуальних прибуткових податків розраховується за формулою:

$$C_{PII} = \frac{AC_{PII}}{TR_{PII}}, \quad (1)$$

де, C_{PII} – загальна вартість збору індивідуальних прибуткових податків;

AC_{PII} – адміністративні витрати на справляння індивідуальних прибуткових податків;

TR_{PII} – загальні надходження індивідуальних прибуткових податків у досліджуваному періоді.

2) Собівартість збору корпоративних податків – індикатор, який призначений для оцінювання ефективності оподаткування корпоративного сектору економіки. Цей показник відображає зв'язок між адміністративними витратами на справляння корпоративних податків та загальною сумою надходжень з податку на прибуток корпорацій у аналізованому періоді.

Загальна вартість збору корпоративних податків розраховується за формулою:

$$C_{CPI} = \frac{AC_{CPI}}{TR_{CPI}}, \quad (2)$$

де, C_{CPI} – загальна вартість збору індивідуальних прибуткових податків;

AC_{CPI} – адміністративні витрати на справляння індивідуальних прибуткових податків;

TR_{CPI} – загальні надходження індивідуальних прибуткових податків у досліджуваному періоді.

3) Собівартість збору національних страхових внесків – це показник, який відображає економічну ефективність справляння соціальних та страхових внесків у Великобританії. Цей індикатор відображає відношення адміністративних витрат до загальної суми податкових надходжень.

Загальна вартість збору національних страхових внесків розраховується за формулою:

$$C_{NSC} = \frac{AC_{NSC}}{TR_{NSC}}, \quad (3)$$

де, C_{NSC} – загальна вартість збору національних страхових внесків;

AC_{NSC} – адміністративні витрати на справляння національних страхових внесків;

TR_{NSC} – загальні надходження національних страхових внесків у досліджуваному періоді.

4) Собівартість збору податку на додану вартість – індикатор, який відображає економічну ефективність справляння податку на додану вартість у Великобританії. Як і попередні показники, він відображає відношення адміністративних витрат на справляння податку до загальної суми податкових надходжень.

5) Собівартість адміністрування податкових кредитів (пільг) – індикатор, який відображає ефективність адміністрування податкових кредитів (пільг), що надаються платникам податків та митних платежів у Великобританії. Таким чином, Служба доходів та митних зборів акцентує увагу на оцінюванні не лише суто фіскальної (якщо так трактувати діяльність, спрямовану на забезпечення ритмічних та достатніх надходжень бюджету) сторони адміністрування податків, а й на оцінювання та ревізії ефективності адміністрування податкових кредитів та податкових пільг. Завдяки цьому вдається охопити оцінкою обидві сторони податкової системи – не лише ту, яка працює на вхід (сторону забезпечення доходів), а й ту, яка призводить до імпліцитних втрат бюджету.

Загальна вартість адміністрування податкових кредитів (пільг) розраховується за формулою:

$$C_{TC} = \frac{AC_{TC}}{TR_{TC}}, \quad (4)$$

де, C_{TC} – загальна вартість адміністрування податкових кредитів (пільг);

AC_{TC} – адміністративні витрати на виплату (надання) податкових кредитів (пільг);

TR_{TC} – загальні виплати (надання) податкових кредитів (пільг) у досліджуваному періоді.

6) Собівартість адміністрування соціальних допомог – специфічний показник оцінювання ефективності процесів податкового адміністрування. Ця специфіка пов'язана з тим, що однією з соціальних функцій Служби доходів та митних зборів Великобританії є виплата соціальних допомог. Цей індикатор створений з метою оцінки ефективності адміністрування (виплати) такої допомоги.

Загальна вартість адміністрування соціальних допомог розраховується за формулою:

$$C_{CB} = \frac{AC_{CB}}{TR_{CB}}, \quad (5)$$

де, C_{CB} – загальна вартість адміністрування соціальних допомог;

AC_{CB} – адміністративні витрати на справляння національних страхових внесків;

TR_{CB} – загальні надходження національних страхових внесків у досліджуваному періоді.

Вищенаведені показники розраховуються в абсолютних величинах і, як правило, становлять кількість одиниць адміністративних витрат на одиницю податкових надходжень (пенсів / 1 фунт стерлінгів). Критерієм підвищення ефективності збору індивідуальних прибуткових податків є зниження цього показника.

Застосування в Україні схожої системи показників ускладнюється тим, що органами Міністерства доходів і зборів України не ведеться відповідної статистики щодо розмірів та структури витрат на здійснення адміністрування окремих груп податків. Тому, з метою впровадження методики, слід передбачити формування відповідної інформації підрозділами Міністерства доходів і зборів України. Також проблемою імплементації таких показників є те, що суттєвий вплив на їх розміри мають так звані «капітальні витрати», тобто витрати, пов'язані з амортизацією, оновленням основних засобів, утриманням будівель, технічною підтримкою та впровадженням інформаційних технологій у роботу контролюючих органів – останнім часом податкові органи несуть суттєві витрати в цьому напрямку. Логічним було б не вносити ці витрати в розрахунки, тоді чинний алгоритм оцінювання повинен передбачати поділ витрат на здійснення податкового адміністрування не тільки в розрізі податків, а і на поточні і капітальні з подальшим усуненням капітальних витрат з розрахунку.

Імплементація в практику податкового адміністрування в Україні такої системи показників з урахуванням системи податків, передбачених податковою системою України, дасть можливість проаналізувати затратність процесу адміністрування за окремими податками, здійснювати факторний аналіз впливу окремих видів витрат на результативність адміністрування податку, виявляти можливості щодо зменшення показника бюджетних витрат на збір одиниці податкових надходжень. Розрахунок та аналіз таких індикаторів, а також застосування альтернативних процедур дослідження їх складових може допомогти також виявленню фактів нецільового використання бюджетних коштів при перевірці використання коштів підрозділами органів Міністерства доходів і зборів України як системою внутрішнього контролю міністерства, так і така методика може бути застосована зовнішніми контролерами – Державною фінансовою інспекцією, Рахунковою палатою та ін. при перевірці цільового та ефективного використання бюджетного фінансування.

З іншого боку, ці показники суттєво залежать від коливань економічного циклу. В періоди, коли економіка перебуває в кризовому стані, що відбувається сьогодні в Україні, надходження податків зменшуються у зв'язку з рецесією економічної активності. Логічно припустити, що така ситуація спостерігається в Україні останніми роками, про що свідчать показники дохідної і видаткової частини бюджету. Зокрема, за 2012 рік відбулось падіння надходжень практично за всіма податками порівняно з 2011 роком при одночасному збільшенні витрат бюджету на утримання податкових органів. Ця тенденція ще поглибилась у 2013 році. У такій ситуації при розрахунках завжди потрібно враховувати вплив інфляційних процесів при аналізі динаміки податкових надходжень і витрат бюджету. Внаслідок впливу таких процесів зменшуватимуться знаменники у формулах 1 – 5. Таким чином, значення визначених індикаторів, за умови незмінності або зростання адміністративних витрат, зростатимуть, проте це не буде однозначно свідчити про зниження ефективності функціонування податкової системи країни. Швидше це говорить про зниження податкоспроможності платників податків, спричинене їх скрутним фінансовим становищем або припиненням господарської діяльності.

Варто зауважити також, що оцінювання діяльності податкових органів відповідно до подібного роду критеріїв створює певні хибні стимули. Так деякі види діяльності у процесі справляння податків та зборів можуть бути об'єктивно необхідними, але таке оцінювання може стимулювати керівництво податкових та митних органів до скорочення таких видів діяльності, що, негативно відобразиться на якості збору податків. Це зокрема може стосуватися інформаційної та масово-роз'яснювальної роботи податкових органів, залучення зовнішніх експертів та призначення експертиз підрозділами податкової міліції.

Слід зауважити, що розглянуті показники ефективності збору податків та митних платежів висвітлюють кількісну сторону функціонування Служби доходів та митних зборів Великобританії. Водночас друга група індикаторів відображає якісну сторону діяльності податкових органів Великобританії.

За результатами дослідження цієї групи індикаторів, в Україні доцільно було б розраховувати наступні.

Система індикаторів впливу складається з таких показників:

1) Сума коштів, отриманих від заходів, спрямованих на підвищення рівня дотримання податкового законодавства – платежі, які були отримані податковими органами внаслідок виникнення у платників додаткових зобов'язань як результат заходів із підвищення рівня дотримання податкового

законодавства. Таким чином, це сума коштів, яку додатково отримують податкові органи від діяльності по боротьбі з ухиленням від сплати податків фізичними та юридичними особами. Ці кошти, як правило, виплачуються за результатами проведених заходів, спрямованих на підвищення рівня дотримання податкового законодавства на відповідні рахунки або будуть отримані внаслідок заходів з управління податковим боргом.

Основна мета цього показника – відобразити фактичну суму грошових коштів, які надходять до бюджету в результаті відповідних заходів.

Для розрахунку цього показника використовуються наступні елементи:

- платежі на рахунки, разом із захищеними депозитами;
- добровільні платежі, здійснені платниками податків до завершення заповнення податкової декларації, як результат зусиль податкових органів;
- вилучення коштів.

Розраховується вказаний індикатор з використанням операційних та прогнозних даних Служби доходів та митних зборів Великобританії. Відповідно, по деяких видах заходів податкових органів кошти будуть зібрані у повному обсязі, у той час, як кошти, виявлені у межах інших заходів податкових органів, спрямованих на підвищення рівня податкового законодавства, формуватимуть податковий борг, що перетвориться на реальні кошти лише після заходів із супроводження відповідного боргу.

У найпростішій формі сума коштів, отриманих від заходів, спрямованих на підвищення рівня дотримання податкового законодавства, розраховується за формулою:

$$C_F = C_P \times R, \quad (6)$$

де C_F – кошти, фактично зібрані в результаті заходів, спрямованих на підвищення рівня дотримання податкового законодавства;

C_P – потенційно можлива сума збору коштів у результаті заходів, спрямованих на підвищення рівня дотримання податкового законодавства;

R – рівень фактичного збору відповідних коштів.

Насамкінець підвищення суми коштів, зібраних у результаті заходів, спрямованих на підвищення рівня дотримання податкового законодавства, свідчить про підвищення ефективності діяльності податкових органів.

Захищені доходи – індикатор, який охоплює різні види діяльності, які або запобігають ухиленню від сплати податків, або захищають бюджет від втрат у випадку виникнення спроб ухилення від сплати податків.

Результативність діяльності Служби доходів та митних зборів Великобританії виявляється, з одного боку, в сумі коштів, зібраних унаслідок заходів, спрямованих на підвищення рівня дотримання податкового законодавства, а з іншого – в можливостях податкового відомства забезпечити («захистити») надходження. Функція захисту доходів втілюється через ефект зупинки зростання податкових розривів шляхом запобігання втрат податків для бюджету.

Для розрахунку цього показника використовуються оперативні та прогнозні дані Служби доходів та митних зборів, а також дані зі звітів про оцінку певних сегментів діяльності або безпосереднє моделювання очікуваних ефектів.

Для визначення цього індикатора використовуються наступні показники:

- суми виявлених неправомірних відшкодувань податків, суми запобігання втратам доходів;
- законодавчі і процесуальні зміни: базуються на актуальній оцінці змін з урахуванням дисконтованої вартості змін, які ще не були оцінені;
- цільова освіта та заходи зі стримування від ухилення від оподаткування.

В Україні досить мало розвинута практика застосування захищених доходів. Існує низка державних контролюючих органів, до компетенції яких входить контроль за цільовим використанням бюджетних коштів та за ефективністю їх використання, в тому числі з метою недопущення випадку неправомірного відшкодування податків, необґрунтованого надання податкових пільг тощо. Але відсутня статистика результативності напрямку роботи таких контролюючих органів та методики розрахунку інтегрованої їх результативності.

Натомість органами Міністерства доходів і зборів України розраховується показник суми втрати податкових надходжень через застосування податкових пільг. Цей показник розраховується на підставі подання платниками податків, що користуються податковими пільгами, звіту про суми податкових пільг за окремими податками. Але цей показник має дещо іншу спрямованість і має радше фіскальний характер, ніж свідчить про ефективність роботи податкових органів.

Загалом слід зауважити, що використання групи цих показників було б дуже корисним для виявлення проблем у податковій системі України щодо фактів порушення законодавства як платниками податків, так і контролюючими органами та їх посадовими особами, виявлення недоліків чинного законодавства щодо контролю за правомірністю дій контролюючих органів. Заслуговує на увагу ідея про необхідність оцінювання та підвищення кваліфікації працівників контролюючих органів та встановлення критеріїв

відповідності щодо перебування на відповідних посадах. Доцільним є введення обов'язкової періодичної атестації рівня професійних знань посадових осіб контролюючих органів та можливості прийняття рішень про можливість перебування їх на посаді, професійне зростання, розмір оплати праці, преміювання, заохочення тощо.

2) Податковий розрив – індикатор, який відображає різницю між фактично зібраними податками та податками, які повинні бути зібрані у аналізованому періоді.

Аналіз податкового розриву дає змогу виявити сфери, які характеризуються ризиками падіння доходів, та сформулювати можливі моделі уникнення негативних явищ в таких сферах. Це дозволяє HMRC більш ефективно використовувати власні фінансові, кадрові та організаційні ресурси при захисті податкових доходів.

Є багато формул для оцінки податкових різниць. При цьому в процесі розрахунку податкових розривів з ПДВ та акцизного збору використовуються, як правило, дані про зовнішні видатки, в той час, як при розрахунку податкових розривів з прямих податків застосовуються оперативні та прогнозні дані HMRC.

Службою доходів та митних зборів Великобританії розроблено оцінки податкових розривів для основних прямих та непрямих податків, які базуються на повному спектрі інформації, який є доступним у вказаний час для вказаного відомства.

В Україні також розраховуються такі показники та формуються відповідні статистичні дані щодо задекларованої платниками суми податкових надходжень за окремими податками та сумами фактично отриманих у бюджет податкових надходжень. Також така статистика ведеться відносно сум донарахованих податкових зобов'язань та штрафних санкцій за результатами податкових перевірок та сумами надходжень до бюджету таких платежів.

3) Платежі, сплачені у строк – це системний індикатор якості функціонування податкових служб, який містить два основні блоки:

- *Обсяг* – частка клієнтів, які мають позитивне податкове зобов'язання відповідно до їх податкових декларацій та сплатили його в повному обсязі у визначений законом строк;
- *Вартість* – сума податків (у відсотковому вираженні), сплачених у строк платниками, які мають позитивне податкове зобов'язання відповідно до їх податкових декларацій.

Варто зауважити значний масштаб охоплення цього показника: незважаючи на те, що він охоплює лише платежі, по яких були подані декларації з позитивними податковими зобов'язаннями та сукупність часткових платежів у межах наявного податкового зобов'язання за винятком будь-яких сум переплат, цей блок охоплює зараз час 80% податкових надходжень та не містить акцизний збір.

Індикатор, що відображає платежі, сплачені у строк, є показником добровільного виконання податкових обов'язків платників податків. Розрахунок цього показника дає змогу менеджменту податкових органів визначити рівень дотримання податкових зобов'язань у різних секторах національної економіки та ідентифікувати сектори, які знаходяться в зоні ризику для вчинення відповідних превентивних заходів.

У процесі оцінювання важливо звертати увагу одночасно на обсяг та вартість платежів. Це пов'язано з тим, що значна частина податків сплачується малим бізнесом. Рівень добровільного виконання податкових зобов'язань малим та середнім бізнесом доволі важко підвищити, якщо акцентувати увагу лише на вартості податкових надходжень.

Перший елемент цього показника, а саме – обсяг платежів, сплачених у строк, обчислюється за формулою:

$$P_C(\%) = \frac{N_{OT}}{N}, \quad (7)$$

де $P_C(\%)$ – обсяг платежів, сплачених у строк (кількість клієнтів, які сплатили податкові зобов'язання вчасно);

N_{OT} – кількість платників податків, які заявили позитивне податкове зобов'язання та сплатили його у повному обсязі на дату платежу;

N – кількість платників податків, які заявили позитивне податкове зобов'язання.

Другий елемент, а саме – вартість платежів, сплачених у строк, розраховується за формулою:

$$A_P(\%) = \frac{V_{OT}}{V}, \quad (7)$$

де $A_P(\%)$ – вартість платежів, сплачених у строк;

V_{OT} – загальна сума податкових платежів, здійснених платниками, які заявили позитивні податкові зобов'язання, у строк;

V – загальна вартість податкових зобов'язань, заявлена відповідно до податкових декларацій.

Підвищення цього показника свідчить про зростання рівня дотримання податкового законодавства у термінах своєчасності сплати податків та митних платежів.

Досвід розрахунку показника є в Україні, і органами Міністерства доходів і зборів України ведеться відповідна статистика. Аналіз таких даних за останні роки свідчить про стійку тенденцію до покращення такого показника за останні роки [5].

4) Коефіцієнт виникнення податкового боргу (*debt roll rate*) – індикатор, який вимірює відсоткову величину виникнення податкового боргу. При цьому податковим боргом у цілях розрахунку вважається такий податковий борг, термін якого не перевищує 90 календарних днів з дати виникнення прострочення зі сплати податкового зобов'язання.

Слід зауважити, що в Податковому кодексі України закладено інше розуміння поняття податкового боргу – це «сума узгодженого грошового зобов'язання (з урахуванням штрафних санкцій за їх наявності), але не сплаченого платником податків у встановлений цим Кодексом строк, а також пеня, нарахована на суму такого грошового зобов'язання» [4]. Тобто немає прив'язки до формальних термінів несплати, а податковим боргом автоматично вважається заборгованість, за якою була надіслана та своєчасно не погашена податкова вимога.

Основною метою розрахунку цього показника є:

а) фокусування працівників податкових органів, у компетенції яких знаходиться адміністрування податкового боргу, на найшвидше стягнення такого боргу, яке стимулює їх до:

- якомога більш швидкого здійснення необхідних заходів;
- здійснення мінімуму деструктивного втручання в процес стягнення податкового боргу;
- стягнення та мінімізації податкового боргу.

б) наближення потоків надходження грошових коштів до максимального можливого в економіці рівня.

Коефіцієнт виникнення одиничного податкового боргу для періоду в n днів розраховується за формулою:

$$\text{Debt Roll Rate}_n = \frac{\sum_{1..n} T - (\sum_{1..n} A + \sum_{1..n} P + \sum_{1..n} R)}{\sum_{1..n} T}, \quad (9)$$

де $\sum_{1..n} T$ – сума податкових платежів, які мають бути стягнуті по боргу у періоді між датою виникнення такого податкового боргу та n -днями після дати виникнення цього боргу;

$\sum_{1..n} A$ – сума коригування податкових платежів, у періоді між датою виникнення такого податкового боргу та n -днями після дати виникнення цього боргу;

$\sum_{1..n} P$ – сума платежів, здійснених у межах податкового боргу, у періоді між датою виникнення такого податкового боргу та n -днями після дати виникнення цього боргу;

$\sum_{1..n} R$ – це сума пільг (наприклад, списань боргу) у межах податкового боргу, наданих у періоді між датою виникнення такого податкового боргу та n -днями після дати виникнення цього боргу.

З точки зору ефективності адміністрування податків доцільно визначити такий показник для всіх видів податкового боргу. Для цього використовується така формула:

$$\text{Roll Rate}_n = \frac{\sum_{dp} (\sum_{1..n} T) - \left[\sum_{dp} (\sum_{1..n} A) + \sum_{dp} (\sum_{1..n} P) + \sum_{dp} (\sum_{1..n} R) \right]}{\sum_{dp} (\sum_{1..n} T)}, \quad (10)$$

де \sum_{dp} – це сума всіх податкових боргів, які виникли в періоді p .

Зниження цього індикатора свідчить про підвищення ефективності адміністрування податкового боргу.

Таким чином, Служба доходів та митних зборів Великобританії робить основний акцент на підвищенні ефективності адміністрування податкового боргу, термін якого не перевищує 90 днів з дати виникнення. Водночас адміністрування боргів, термін яких перевищує вищезазначений, здійснюється за іншими методиками: таким чином поєднується тактичний і стратегічний підхід в адмініструванні податкового боргу.

Податковими органами в межах адміністрування податків ведеться активна робота щодо управління та мінімізації податкового боргу, і деякою мірою за показаний у табл. 3 період ці показники мають позитивну динаміку, але для збільшення можливостей для аналізу природи та причин виникнення та певної динаміки податкового боргу використання досвіду Великобританії вважаємо доцільним.

5) Показник податкових пільг, наданих помилково або у результаті шахрайства, – індикатор, який вимірює помилки та шахрайства в системі податкових кредитів (пільг) у відсотках до загального права на отримання податкових кредитів (пільг). При цьому виявлені випадки організованого шахрайства вилучаються з розрахунку.

Основною метою розрахунку цього показника є виявлення рівня податкових кредитів (пільг), які сплачуються неправомірно як у бік платників податків, так і у бік податкових органів. Також результати

цих розрахунків використовуються для визначення характеристик користувачів податкових кредитів (пільг), які мають високу ймовірність виникнення помилок у їх заявках на отримання пільг.

Стратифікована випадкова вибірка отриманих податкових кредитів (пільг) розглядається співробітниками податкових органів. Вони відзначають грошову вартість помилок та шахрайств, а також вказують причину відповідних помилок. Вибірка формується таким чином, аби бути репрезентативною для всієї сукупності податкових кредитів (пільг) з рівнем помилок та шахрайства, виражених у абсолютній величині (грошових одиницях) та у відсотковому відношенні до загальної суми наданих податкових кредитів (пільг).

6) Показник задоволення клієнтів послугами податкових органів – індикатор, що відображає частку клієнтів, які оцінюють свій досвід роботи з Службою доходів та митних зборів Великобританії як позитивний та простий. Він є частиною пакету показників, які фокусуються на досвіді роботи клієнтів з податковими органами. Інші показники в межах цього пакету оцінюють зміну рівня навантаження, яке відчують клієнти у результаті співпраці з HMRC, а також визначають рівень виконання зобов'язань HMRC перед її клієнтами.

Цей показник визначається на основі опитування клієнтів стосовно досвіду їх співпраці з податковими органами за п'ятибальною шкалою (тобто від дуже простих відносин до дуже складних). Результуючий показник формується шляхом об'єднання верхніх двох границь шкали (наприклад «дуже прості відносини» та «доволі прості відносини») для кожної групи клієнтів.

Цей показник наразі знаходиться на стадії розробки, але узагальнена оцінка, на нашу думку, буде визначити шляхом виділення середнього значення відповідей кожної групи клієнтів.

Опитування, яке проводиться з метою визначення показника серед усіх досліджуваних груп, повинне здійснюватись з урахуванням суворих обмежень щодо формування випадкової вибірки, яка повинна бути репрезентативною для кожної групи клієнтів.

7) Показник витрат клієнтів на співробітництво з податковими органами – це індикатор, який відображає зміну загальних поточних витрат на дотримання податкового законодавства, які несуть бізнес-структури та індивідуальні платники податків унаслідок змін та нововведень у процесах та продуктах Служби доходів та митних зборів Великобританії. Ці витрати оцінюються з точки зору часу і грошей, необхідних для виконання зобов'язань перед HMRC.

Варто зауважити, що діяльність HMRC здійснюється в межах урядової програми, спрямованої на побудову більш простої та конкурентоспроможної податкової системи та більш справедливої економіки. З цієї точки зору HMRC працює на мінімізацію тягаря, який відчувають сумлінні платники податків при запровадженні змін у діяльність відомства. У спрощенні та вдосконаленні процесів адміністрування податків вбачається шлях здешевлення виконання платниками їх податкових зобов'язань. З іншого боку, запровадження простих та більш дешевих механізмів дозволить звільнити деякий бізнес-ресурс для ефективного функціонування національних підприємств.

Показник зміни витрат клієнтів на співробітництво з податковими органами розраховується за формулою:

$$CB = NT \times (CCPT - FCPT), \quad (11)$$

де CB – зміна витрат платників на дотримання податкового законодавства;

NT – кількість транзакцій;

$CCPT$ – поточна вартість податкової транзакції;

$FCPT$ – майбутня вартість податкової транзакції.

Позитивне значення показника свідчить про те, що майбутні витрати є нижчими за теперішні, тобто процес адміністрування став більш ефективним. Таким чином, загальне зростання індикатора свідчить про зменшення навантаження сумлінних платників податків на виконання власних податкових зобов'язань.

В Україні заяви податкових органів щодо поглиблення співпраці з платниками податків, як правило, мають декларативний характер і відсутня можливість адекватної оцінки такої співпраці. Позитивним моментом у цій сфері є розробка та впровадження податковими органами низки електронних податкових сервісів, наприклад, особистий електронний кабінет платника податків та інші. Цей напрямок оцінювання ефективності роботи податкових органів в Україні є перспективним і допоможе виявленню можливостей щодо співпраці податкових органів з платниками податків і реалізації проголошеного принципу роботи податкових органів «обличчям до платника».

Третій блок показників ефективності діяльності податкових органів Великобританії складають показники оцінювання структурних трансформацій. Оскільки економічне середовище є перманентно динамічним, структурні реформи податкової сфери є об'єктивною передумовою забезпечення ефективного функціонування системи оподаткування.

Для оцінювання структурних змін використовуються такі кількісні індикатори:

1) загальна кількість успішно реалізованих заходів з початку досліджуваного періоду – індикатор, який відображає чисельність заходів, які вважаються реалізованими в повному обсязі впродовж певного часового проміжку (як правило, бюджетного року);

2) кількість заходів, не виконаних у строк, – індикатор, який відтворює загальну кількість заходів, які були заплановані до виконання, але не реалізувались з будь-яких причин;

3) кількість заходів, не виконаних у строк з зовнішніх об'єктивних причин, – індикатор, який відображає заходи, які не були реалізовані з зовнішніх причин, які, як правило, мають непереборний характер. До таких причин можна зарахувати світові фінансові кризи, політичні перевороти, стихійні явища, інші форс-мажорні ситуації;

4) загальна кількість поточних заходів – це індикатор структурних перетворень, який відбиває загальну кількість структурних заходів, які на момент оцінювання знаходяться у фазі реалізації;

5) загальна кількість запланованих заходів, які досі не розпочались, – індикатор, який характеризує ту частину структурних заходів, які були відображені у плані на досліджуваній часовий проміжок та реалізація яких з певних причин у цьому часовому проміжку не розпочалася.

В Україні сьогодні розрахунок таких показників є необхідним, оскільки триває адміністративна реформа і важко прогнозувати, як змінюватимуться витрати на утримання органів Міністерства доходів і зборів України порівняно з витратами на утримання окремих служб: Державної податкової служби та Державної митної служби. У дослідженні [7] нами розглядалися декілька сценаріїв прогнозованої динаміки податкових витрат на утримання податкових органів у зв'язку з перебігом адміністративної реформи.

Розглянута система ключових індикаторів результативності роботи податкових органів Великобританії може бути використана при розробці системи ключових індикаторів оцінювання діяльності податкових органів в Україні. Така система повинна базуватися на комплексному рейтинговому оцінюванні ефективності різних елементів адміністрування податків: обліку платників податків, податкового консультування, опрацювання податкової звітності, інформаційно-аналітичного забезпечення діяльності органів державної податкової служби, податкового контролю, податкових перевірок, призначення санкцій та пені, адміністрування податкового боргу [4]. Ефективність податкового адміністрування можна розглядати через можливість реалізації податковою системою притаманних їй функцій. Механізми податкового адміністрування безперечно мають забезпечити високу фіскальну ефективність, але водночас орієнтуватися на мінімальну витратність як публічних коштів, так і коштів окремих платників. Податкове адміністрування також має сприяти ефективному виконанню податковою системою регулюючої функції, що може проявлятися, зокрема, через боротьбу з уникненням від оподаткування.

Висновки

Дослідження міжнародної практики оцінювання ефективності роботи податкових органів показує, що провідні країни світу вживають заходів для підвищення результативності та ефективності податкового адміністрування за рахунок органічного поєднання економічних та адміністративних методів впливу на платників, використовуючи при цьому сучасні технології податкової роботи. Системи податкових органів багатьох країн світу розвиваються згідно з принципами стратегічного управління на основі розроблених стратегій, у яких передбачаються як можливості розвитку внутрішнього потенціалу податкових органів, так і заходи щодо мінімізації ризиків в оподаткуванні з урахуванням національних особливостей. Загальноприйнятою практикою оцінювання ефективності роботи податкових органів є застосування системи ключових індикаторів їх роботи. Нами була досліджена система ключових індикаторів ефективності податкових органів Великобританії. Такий аналіз свідчить, що ця система у Великобританії має на меті як кількісну, так і якісну оцінку ефективності процесів адміністрування податків та митних платежів Службою доходів та митних зборів. Варто зауважити також, що, незважаючи на всеохопний характер оцінки, розрахунок інтегрального показника, який би комплексно характеризував ефективність адміністрування податків, не здійснюється.

Результати дослідження показують, що податкове адміністрування не можна оцінювати однозначно. На ефективність податкового адміністрування впливатиме як поточна макроекономічна ситуація в країні, так і якість здійснених адміністративних процедур. Тому ключові індикатори результативності роботи податкових органів повинні обиратися, виходячи із розуміння необхідності ідентифікації різних ефектів (результатів), що утворюються внаслідок діяльності податкових органів. При цьому слід орієнтуватися на такі ефекти, які є значними і спрямовані на створення найбільш цінних суспільних благ. Розуміючи, що в процесі податкового адміністрування досягається (відбувається) досить велика кількість ефектів, які реально не можуть бути враховані, пропонується зробити акцент на залучення показників, що найбільш релевантно характеризують кінцеві результати діяльності, а також процеси, в ході яких цих результатів було досягнуто.

Список літератури

1. *Про індикативні показники доходів на грудень 2013 року [Електронний ресурс] : наказ Міністерства доходів і зборів України від 10. 12. 2012 р. №780. – Режим доступу :*

<http://nashigroshi.org/2014/01/13/nakaz-mindohodiv-780-ta-dodatky-shukajte-svoji-firmy-sered-tsilej-mytnykviv-ta-podatkvitsiv/>

2. HM Revenue & Customs Business Plan 2011-2015 [Електронний ресурс] – November 2010. – Режим доступу: <http://www.number10.gov.uk/wp-content/uploads/2011/01/HMRC-Business-Plan.pdf>.
3. Гончаренко, Л. И. Налоговые риски: теория и практика управления [Текст] / Л. И. Гончаренко // Финансы и кредит. – 2009. – № 2. – С. 30-31.
4. Податковий кодекс України [Текст] // Вісник податкової служби України. – 2014. – №2-3. – 432 с.
5. Проскура, К. П. Оцінка ефективності податкового контролю в Україні [Текст] / К. П. Проскура // Формування ринкових відносин. – 2013. – №10(149). – С. 13-18.
6. Проскура, К. П. До питання методики оцінювання ефективності податкового навантаження [Текст] / К. П. Проскура // Актуальні проблеми розвитку економіки : науковий збірник / [за ред. І. Г. Ткачук]. – Івано-Франківськ: вид-во Прикарпатського національного університету ім. Василя Стефаника, 2013. – Вип. 9. – Т. 1. – С. 38-43.
7. Скрипник, А. В. Целевая функция администрирования налогов [Текст] / А. В. Скрипник, К. П. Проскура // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України (економіка, право). – 2013. – №1(60). – С. 156-165.

References

1. About indicative figures income on December 2013 / Order of the Ministry of income and fees from Ukraine, from 10. 12. 2012, №780 [Pro indykatyvni pokaznyky dokhodiv na hruden 2013 roku / Nakaz Ministerstva dokhodiv i zboriv Ukrainy vid 10.12.2012 r. №780]. (2013). Retrieved December 18, 2013, from : <http://nashigroshi.org/2014/01/13/nakaz-mindohodiv-780-ta-dodatky-shukajte-svoji-firmy-sered-tsilej-mytnykviv-ta-podatkvitsiv/> (in Ukr).
2. HM Revenue & Customs Business Plan 2011-2015 (2010). Retrieved December 23, 2013, from : <http://www.number10.gov.uk/wp-content/uploads/2011/01/HMRC-Business-Plan.pdf>. (in Eng).
3. Goncharenko, L. I. (2009). Tax risks: theory and practice of management [Nalohovyye riski: teoriia i praktika upravlieniya]. *Finansy i kredit (Finances and Credit)*, 2, 30-31. (in Rus).
4. Tax Code of Ukraine. (2014). [Podatkovyi kodeks Ukrainy]. *Bulletin of Tax Service of Ukraine (Visnyk podatkovoi sluzhby Ukrainy)*, 2-3, 432 p. (in Ukr).
5. Proskura, K. P. (2013). Evaluating the effectiveness of tax control in Ukraine [Otsinka efektyvnosti podatkovoho kontroliu v Ukraini]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn (Formation of Market Relations)*, 10 (149), 13-18. (in Ukr).
6. Proskura, K. P. (2013). On the question of methods to evaluate the effectiveness of the tax burden. [Do pytannia metodyky otsiniuvannia efektyvnosti podatkovoho navantazhennia]. *Actual problems of economy (Aktualni problemy rozvytku ekonomiky)*, Issue 9, Vol. 1, 38-43. (in Ukr).
7. Skrypnyk, A. V., Proskura, E. P. (2013). The objective function of tax administration [Tselevaia funktsiia administrivaniia nalogov]. *Naukovyi visnyk Natsionalnoho universytetu derzhavnoi podatkovoi sluzhby Ukrainy (ekonomika, pravo) (Scientific Bulletin of National University of State Tax Service of Ukraine (economics, law))*, 1 (60), 156-165. (in Rus).

Стаття надійшла до редакції 25.02.2014 р.

Алла Олександрівна РЕВУЦЬКА

викладач кафедри економічної теорії
Уманський національний університет садівництва
вул. Інститутська, 1, м. Умань, Черкаська обл., 20300, Україна
E-mail: revutskaya.alla@mail.ru
Телефон: +380474469574

**ВПЛИВ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВІДНОСИН НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Ревуцька, А. О. Вплив інтеграційних відносин на конкурентоспроможність сільськогосподарських підприємств [Текст] / Алла Олександрівна Ревуцька // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 154-161. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. У статті розглядається сутність та основні форми аграрної інтеграції. Досліджуються перспективи трансформації результатів інтеграційних відносин у конкретні переваги сільськогосподарських підприємств.

Мета. Встановлення впливу інтеграційних відносин на формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств та обґрунтування методики вибору цими підприємствами організаційної форми інтеграції.

Висновки. Участь сільськогосподарських підприємств в аграрній інтеграції є практичним втіленням ними конкурентної стратегії кооперації. Ця стратегія спрямована на уникнення прямого економічного суперництва з партнерами по бізнесу, об'єднання зусиль із зацікавленими суб'єктами для вирішення певних господарських проблем. Сільськогосподарські товаровиробники мають певну можливість вибору організаційної форми інтеграційного об'єднання, механізму відстоювання з їх допомогою власних інтересів. Методика вибору сільськогосподарським підприємством організаційної форми інтеграційного об'єднання чи прийняття рішення про входження в таке передбачає порівняння вигод і витрат (прямих і опосередкованих), яке воно отримає від участі в об'єднанні. Ідентифікація позитивних для підприємства наслідків інтеграції та витрат, які йому доведеться понести, дозволить з'ясувати, яким чином та якою мірою інтеграційні відносини забезпечать формування стійких конкурентних переваг. Сформульовано пропозиції щодо методики вибору сільськогосподарським підприємством певного варіанту організації форм інтеграції. Конкретні рішення мають спиратися на порівняння вимог і витрат, пов'язаних з участю підприємства в інтеграційному об'єднанні.

Ключові слова: сільськогосподарське підприємство; кооператив; інтеграція; конкурентна стратегія; агрохолдинг; кластер.

Алла Александровна РЕВУЦКАЯ

**ВЛИЯНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ НА КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ
СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Аннотация

Вступление. В статье рассматривается сущность и основные формы аграрной интеграции. Исследуются перспективы трансформации результатов интеграционных отношений в конкретные преимущества сельскохозяйственных предприятий.

Цель. Установление влияния интеграционных отношений на формирование конкурентных преимуществ сельскохозяйственных предприятий и обоснование методики выбора этими предприятиями организационной формы интеграции.

Выводы. Участие сельскохозяйственных предприятий в аграрной интеграции является практическим воплощением ими конкурентной стратегии кооперации. Эта стратегия направлена на избежание прямого экономического соперничества с партнерами по бизнесу, объединения усилий по

заинтересованным субъектам для решения определенных хозяйственных проблем. Сельскохозяйственные товаропроизводители имеют определенную возможность выбора организационной формы интеграционного объединения, механизма отстаивания, с их помощью собственных интересов. Методика выбора сельскохозяйственным предприятием организационной формы интеграционного объединения или принятия решения о вхождении в такое предусматривает сравнение выгод и расходов (прямых и опосредствованных), какое оно получит от участия в объединении. Идентификация позитивных для предприятия последствий интеграции и расходов, которые ему придется понести, позволит выяснить, каким образом и в какой мере интеграционные отношения обеспечат формирования стойких конкурентных преимуществ. Сформулированы предложения относительно методики выбора сельскохозяйственным предприятием определенного варианта организации форм интеграции. Конкретные решения должны опираться на сравнение требований и расходов, связанных с участием предприятия в интеграционном объединении.

Ключевые слова: сельскохозяйственное предприятие; кооператив; интеграция; конкурентная стратегия; агрохолдинг; кластер.

Alla Oleksandrivna REVUTSKA

Teacher of Department of Economic Theory

Uman National University of Horticulture

Instytutska str., 1, Uman, 20300, Cherkasy region, Ukraine

INTEGRATIVE RELATIONS INFLUENCE ON THE COMPETITIVENESS OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISE

Abstract

Introduction. In this article the essence and major forms of agrarian integration are revealed. We investigate the prospects of transformation results of integration relations in the specific benefits of Agricultural Enterprise.

Purpose. Establishment of influence of integration relations on forming of competitive edges of agricultural enterprises and grounding of method of choice by these enterprises of organizational form of integration.

Results. Participation of agricultural enterprises in agrarian integration is practical embodiment by them of competition strategy of co-operation. This strategy is directed on avoidance of direct economic rivalry with partners on business, combining effort on the interested subjects for the decision of certain economic problems. Agricultural commodities producers are in a certain position of choice of organizational form of integration association, mechanism of defending, with their help of own interests. It is considered the method of choice by agricultural enterprise of organizational form of integration association and decision-making, what profit it will get from participation in an association. It is defined the authentication of positive for an enterprise consequences of integration and charges. It will allow to find out, how and in which measure integration relations will be provide persistent formation of competitive advantages. The suggestions as for methods of choice by the agricultural enterprise of certain option forms of integration are formulated. Concrete decisions must be based on the comparing of requirements and costs associated with enterprises in integrative unions.

Keywords: the agricultural enterprise; the cooperative; the integration; competitive strategy; agroholding; the cluster.

JEL classification: F15, O33, Q12

Вступ

Сільськогосподарські підприємства у процесі свого функціонування постійно вступають у конкурентні відносини із суб'єктами підприємницької діяльності із споріднених та суміжних галузей. Кожне підприємство при цьому прагне, з одного боку, забезпечити власні інтереси, а з іншого – досягнути зниження ризиків. Засобом зниження ризиків є узгодження дій із діловими партнерами, досягнення певного компромісу в розподілі з ними економічних інтересів, що зробить процес відповідних відносин більш контрольованим, стійким і передбачуваним. Відтак сільськогосподарські підприємства та їхні партнери об'єктивно мали би бути зацікавлені в розбудові господарських зв'язків на регулярній та багатосторонній основі. На практиці цей процес втілюється в розвиток інтеграційних відносин між суб'єктами, задіяними в системі аграрного виробництва.

Термін «інтеграція» охоплює широкий спектр процесів, пов'язаних з узгодженням інтересів, налагодженням стійких зв'язків, організаційним зближенням і навіть об'єднанням суб'єктів підприємницької діяльності. Сільськогосподарське підприємство, виходячи з наявних ресурсів, поставлених цілей, ринкової кон'юнктури, інших чинників, може орієнтуватися на участь у різних

формах інтегрованих об'єднань. Слід зазначити, що обґрунтовані теоретично переваги від участі агровиробників у таких об'єднаннях далеко не завжди успішно підтверджуються на практиці. Це обумовлює актуальність дослідження питань розвитку інтеграційних відносин за участю сільськогосподарських підприємств, принципів вибору варіантів інтеграційних утворень, механізмів задоволення з їхньою допомогою інтересів окремих суб'єктів господарювання.

Теоретичні і практичні аспекти участі сільськогосподарських підприємств в інтегрованих об'єднаннях є предметом досліджень багатьох вітчизняних економістів. Серед опублікованих в останні роки праць виділимо доробок А. Є. Данкевича, І. М. Зеліско, М. Ф. Кропивка, П. М. Макаренка, М. Й. Маліка, Ю. О. Нестерчук, М. М. Одніцова, П. Т. Саблука. У публікаціях цих та інших авторів наголошується на потенційних перевагах, що їх можуть отримати сільськогосподарські підприємства від участі в інтегрованих структурах. Зокрема, А. Є. Данкевич зазначає, що ці структури – це «дієвий інструмент посилення конкурентоспроможності національного виробництва та підвищення соціальних стандартів життя працюючих, благоустрою сільських територій та реалізації соціальних програм» [3, с. 300]. Автори розглядають принципи створення відповідних структур, варіанти вирішення певних організаційних проблем.

У наукових публікаціях з цієї проблеми набув поширення термін «агропромислова інтеграція», яка, за визначенням П. О. Сухого, «в загальному розумінні означає низку процесів з об'єднанням можливостей і засобів у єдиний процес виробництва, переробки та реалізації сільськогосподарської продукції» [11, с. 13]. За твердженням Ю. О. Нестерчук, така інтеграція «дозволяє учасникам компенсувати існуючі недоліки ринку за рахунок створення внутрішнього капіталу, спільної інфраструктури, підвищення якості використовуваної учасниками групи інформації, зниження трансакційних витрат, підвищення якості управління, лобювання спільних інтересів» [7, с. 19]. Натомість Е. Н. Крилатих вживає термін «агроекономічна інтеграція», трактуючи її як «сукупність процесів вирівнювання, зближення і злиття суб'єктів ринкової діяльності в агропродовольчій системі з метою підвищення їх конкурентоспроможності та забезпечення продовольчої безпеки країни» [6, с. 3].

Часто вчені концентрують увагу на дослідженні окремих організаційних форм інтеграційних утворень. Значна кількість публікацій присвячена участі агровиробників у сільськогосподарській кооперації. В останні роки різко зріс інтерес до діяльності агрохолдингів. Водночас невіршеність багатьох методологічних аспектів участі сільськогосподарських підприємств у інтегрованих структурах, ідентифікації конкурентних переваг, які вони при цьому отримують, вимагає продовження відповідних досліджень.

Мета статті

Метою статті є встановлення впливу інтеграційних відносин на формування конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств та обґрунтування методики вибору цими підприємствами організаційної форми інтеграції.

Виклад основного матеріалу

Цілеспрямовану участь сільськогосподарських підприємств в інтеграційних процесах з іншими суб'єктами підприємницької діяльності можна розглядати як практичну реалізацію ними конкурентної стратегії кооперації. Термін «кооперація» в такому випадку вживається в широкому первісному значенні – як співпраця суб'єктів.

Сільськогосподарські підприємства, реалізуючи конкурентну стратегію кооперації, можуть брати участь у різних за видами, напрямками, організаційними формами втілення інтеграційних процесах. Принципове значення має виділення двох основних видів інтеграції – горизонтальної (об'єднання сільськогосподарських підприємств як суб'єктів однієї галузі) та вертикальної (налагодження зв'язків між підприємствами суміжних галузей). Особливістю в цьому випадку є те, що безпосередня економічна конкуренція між окремими агровиробниками розвинута відносно слабо, натомість між сільськогосподарськими підприємствами та їхніми партнерами з суміжних галузей АПК вона може відзначатися значною гостротою. Горизонтальна інтеграція спрямована насамперед на отримання сільськогосподарськими підприємствами переваг у їх протистоянні (економічній конкуренції) з суб'єктами із суміжних галузей. Натомість вертикальна інтеграція передбачає уникнення цього протистояння, заміну його певних механізмів взаємодії, разом із взаємопроникненням, яке може дійти до доглинання.

До ключових завдань, що ставляться при утворенні інтегрованих структур, належить узгодження інтересів суб'єктів – членів відповідного об'єднання. Слід зазначити, що утворення цих структур не завжди відповідає засадам економічної доцільності та справедливості. Зокрема, вкрай неоднозначно сприймається формування в Україні таких утворень, як агрохолдинг. Не завжди можна оцінити, наскільки економічно раціональний та справедливий характер інтеграційних зв'язків між сільськогосподарськими та переробними підприємствами у процесі формування сировинних зон останніх. Очевидно, з позицій зміцнення конкурентоспроможності окремих сільськогосподарських

підприємств ефективнішими будуть ті інтегровані об'єднання, при формуванні яких більшою мірою враховуються інтереси цих підприємств.

Участь сільськогосподарських підприємств в інтеграційних процесах набуває різних організаційно-економічних форм. У працях вітчизняних економістів-аграрників наводиться така їх класифікація: повна інтеграція (в її результаті засоби виробництва належать одному власнику), акціонерна (формування партнерства на акціонерній основі), контрактна (через укладання контрактів між юридичними особами), партнерська (базується на усних домовленостях), кооперативна (на базі створення кооперативів), громадська (через створення громадських об'єднань) [3, с. 13; 4, с. 108; 5, с. 21]. Цей перелік, вважаємо, слід доповнити кластерними структурами, які характеризуються низкою особливостей створення і функціонування.

Характерні риси окремих видів цих об'єднань визначають доцільність їх використання залежно від мети інтеграції. Зокрема, сільськогосподарські кооперативи пов'язані насамперед з горизонтальною інтеграцією, адже, згідно з офіційним визначенням, вони є юридичною особою, утвореною сільськогосподарськими товаровиробниками [7]. Основна мета діяльності кооперативу полягає в задоволенні потреб його членів, і, виконуючи цю функцію, він сприяє зміцненню конкурентоспроможності суб'єктів, які є його засновниками.

Термін «агрохолдинг» використовують для позначення принципово нового типу суб'єктів аграрного бізнесу. Він характеризується особливим способом організації управління на основі виділення головної великої компанії і втрати частини прав юридичної особи всіма іншими підприємствами, що ввійшли до її складу, з подальшим їх перетворенням у структурні підрозділи [10, с. 34]. Отже, виробничі структури агрохолдингового типу є найяскравіше вираженою (кінцевою) формою інтеграційних відносин в аграрному секторі. У їхній діяльності відображені результати як горизонтальної інтеграції (через залучення в агрохолдинг у якості дочірніх окремих сільськогосподарських підприємств), так і вертикальної (перебування у цій структурі підприємств різних галузей).

Сільськогосподарські підприємства можуть розглядати приєднання до агрохолдингу як елемент стратегії ліквідації у випадку неспроможності продовження бізнесу самостійно. Звичайно, з точки зору окремого суб'єкта підприємницької діяльності вибір такої стратегії – вимушений крайній захід, і ми не можемо рекомендувати її до розгляду широкому колу сільськогосподарських підприємств. Якщо ж оцінювати агрохолдинги з позицій зміцнення конкурентоспроможності вітчизняного сільського господарства загалом, то очевидними є їхні переваги в поточному періоді, однак залишаються сумніви щодо здатності таких структур відповідати суспільним інтересам у перспективі.

Втіленням крайньої (кінцевої) форми горизонтальної інтеграції агровиробників можна вважати і сільськогосподарський виробничий кооператив. Масове їх виникнення в Україні в 90-х роках минулого століття у процесі реорганізації колгоспів і радгоспів було зумовлене не стільки високими потенційними перевагами, скільки проблемами в інституційному та ресурсному забезпеченні розвитку інших форм організації товарного сільськогосподарського виробництва. Сьогодні кількість і роль виробничих кооперативів у системі аграрного виробництва нашої країни зменшується. Не заперечуючи в принципі можливості їх існування, зазначимо, що створення таких структур у класичному їх трактуванні у вітчизняному сільському господарстві поширення не набуде. Вважаємо, ймовірні лише одиничні випадки їх утворення невеликими сільгоспвиробниками на основі родинних чи тісних товариських зв'язків та продовжуватимуть певний час функціонувати наявні господарства з таким статусом.

Агрохолдинги та кооперативи є інтеграційними об'єднаннями, що мають статус юридичної особи. На відміну від них, така форма об'єднання підприємств, як кластери, не передбачає набуття зазначеного статусу. Трактування кластера різними зарубіжними та вітчизняними фахівцями не є абсолютно тотожними, але здебільшого вони визначають його як добровільне об'єднання підприємств за територіально-галузевою ознакою, які, співпрацюючи, сприяють зростанню власної конкурентоспроможності [1, с. 144]. Сільськогосподарські підприємства можуть входити в аграрні (агропромислові) кластери. Переважно їхня участь у таких об'єднаннях є формою вертикальної інтеграції.

Кластер не є чітко окресленою організаційно-правовою формою, і його члени взаємодіють на основі стійких і довготривалих двосторонніх і багатосторонніх договірних відносин. Відсутність диктату з боку якоїсь однієї структури в поєднанні з багатовекторністю відповідних інтеграційних зв'язків і добровільністю участі в кластері посилюють його життєздатність. Поширюються повідомлення про створення в Україні різних за розмірами та організаційною структурою аграрних кластерів – від регіональних із широким представництвом підприємств АПК, наукових організацій, органів влади, фінансових структур цілої області до локальних та вузькоспеціалізованих, представлених невеликою кількістю виробників певного виду продукції.

Створення багатьох кластерів структур, особливо вузькоспеціалізованих, здійснюється через формування громадського об'єднання. Більше того, наявність такого об'єднання, яке візьме на себе функції координуючого центру, визначатиме стратегію розвитку, небезпідставно вважається обов'язковим елементом формування кластера [1, с. 246; 8, с. 311]. Водночас участь сільськогосподарського підприємства в громадському об'єднанні не означає, що воно входить у певний

кластер. Громадське об'єднання сільгоспвиробників може стимулювати їх до утворення обслуговуючого кооперативу. У таких об'єднаннях, створених за певною професійною чи галузевою ознакою, можуть брати участь окремі члени агрохолдингів. З урахуванням цього ми схильні розглядати громадські об'єднання як форму інтеграції, яка доповнює, розвиває інші форми інтеграції, доволі часто – допомагає їх створювати, тобто в інтеграційних процесах виступає важливим елементом для зв'язку.

Сукупність, принципи створення та функціонування громадських об'єднань визначаються Законом України «Про громадські об'єднання». Участь у них сільськогосподарських підприємств відбувається у формі створення господарської спілки. Остання може здійснювати свою діяльність зі створенням юридичної особи чи без набуття такого статусу. Основні принципи діяльності громадських об'єднань (добровільність, рівність перед законом, відсутність майнового інтересу у членів, прозорості, відкритості, публічності) спрямовані на створення довірливих відносин між його членами, запобігання домінуванню окремих із них.

Функціонування громадського об'єднання не передбачає консолідації основних засобів, фінансових чи інших ресурсів його членів, рух матеріальних цінностей, розподіл вигоди між ними. Такі функції реалізуються в межах інших інтеграційних структур. Однак це не применшує важливості громадських об'єднань в економічних процесах. Вони покликані мобілізувати своїх членів на вирішення певної проблеми, а якщо йдеться про підприємства – трансформувати руйнівні аспекти конкурентних відносин між ними в переваги співпраці, взаємоповаги, компромісу [13, с. 107].

Життєздатність громадського об'єднання (яка визначається кількістю активних членів, частотою та змістом прийняття певних рішень) є індикатором перспективності й інших форм інтеграції суб'єктів, зокрема кооперативних, кластерних. Існує чимало прикладів української низької активності громадських об'єднань, створених за участю сільськогосподарських товаровиробників, відсутність у них реальних позитивних здобутків. Вони, вважаємо, свідчать про проблеми у розвитку в нашому суспільстві неформальних інститутів (світоглядних установок, норм поведінки) конструктивного характеру. З огляду на це навіть формальне створення певного громадського об'єднання можна вважати певним кроком уперед, який дозволяє оцінити можливості лідерів, зламати стереотипи, набутти досвід, відкинути невдалі варіанти вирішення проблеми й перейти до розгляду інших, альтернативних.

Підприємство, яке схиляється до реалізації конкурентної стратегії кооперації, повинно здійснювати свідомий вибір певної організаційної форми інтеграції, враховуючи мету інтегрування, власні ресурсні можливості, уподобання, а також зовнішні обставини (ресурси й уподобання потенційних партнерів, ринкову кон'юнктуру, позицію органів місцевої влади). Здійснюючи цей вибір, суб'єкт господарювання повинен встановити баланс переваг, яких він набуде, та ущемлених інтересів (у вигляді додаткових витрат, звуження господарської самостійності), на які йому доведеться погодитися [2].

Участь сільськогосподарських підприємств у певних інтеграційних процесах сприятиме зміцненню їхньої конкурентоспроможності, якщо супроводжуватиметься формуванням суттєвих конкурентних переваг. В основному такі переваги пов'язані зі зниженням витрат. Насамперед йдеться про можливість зниження трансакційних витрат, що супроводжують процедури відчуження і присвоєння прав власності. Зокрема, йдеться про витрати, пов'язані з отриманням інформації про параметри ринкової кон'юнктури, веденням переговорів, оформленням контрактів, контролем за їхнім виконанням, юридичним захистом інтересів суб'єктів господарювання у разі їх порушення під час виконання контрактів тощо.

Завдяки інтеграційним відносинам сільськогосподарські підприємства можуть зменшити не тільки трансакційні, а й трансформаційні витрати, які виникають безпосередньо в процесі використання чинників виробництва. Йдеться насамперед про те, що завдяки збільшенню обсягів виробництва, яке розглядається як один із ефектів інтеграції, досягається економія умовно постійних витрат, пов'язаних із використанням основних засобів, трудових ресурсів. Серед інших позитивних екстерналій назовемо підвищення іміджу підприємства.

Окремі переваги кількісно виміряти відносно легко. Наприклад, можна доволі точно визначити прямі ефекти, враховуючи очікувану знижку ціни (вартості) придбання чи використання окремих видів ресурсів, ціну продажу власної продукції, обсяг її реалізації. Натомість результати, що можуть бути отримані від зміни окремих параметрів господарської діяльності у віддаленій перспективі, оцінити доволі складно. Ще складніше втілити у вартісному еквіваленті такі потенційні вигоди, як набуття досвіду, підвищення іміджу підприємства завдяки причетності до брэнда, підвищення власної самооцінки тощо. Та ці неявні (опосередковані) позитивні ефекти також слід брати до уваги, оцінюючи конкурентні переваги від того чи іншого виду інтеграційних відносин.

Функціонування інтеграційних структур, як і будь-яких інших інституцій, пов'язане з певними витратами. Їх також можна поділити на прямі й опосередковані (побічні). Прямі вимірюються витратами коштів у вигляді членських внесків, відрахувань з доходу, необхідних для забезпечення діяльності інтеграційного об'єднання, зокрема відповідного органу управління ним (правління кооперативу, громадської спілки, кластеру тощо). До них слід зарахувати й затрату часу, пов'язану з участю представників підприємства в діяльності інтегрованих структур, зокрема в їхніх керівних органах. Оцінка затрат часу має індивідуальний характер, але також може бути здійснена доволі легко й

трансформована у вартісну форму з урахуванням рівня продуктивності та/чи оплати праці відповідних працівників підприємства [13].

До опосередкованих витрат належать ті незручності, з якими стикається суб'єкт господарювання, увійшовши в інтегроване об'єднання. Йдеться про певну фактичну й потенційну втрату самостійності: необхідність координувати свої дії з іншими учасниками об'єднання, ймовірно загрозу тиску зі сторони лідерів об'єднання і т. п. оцінити їх кількісно доволі складно, але, як свідчить практика, саме вони виступають вагомими (нерідко – основними) причинами пасивності сільськогосподарських товаровиробників у розвитку інтеграційних зв'язків.

Достовірність останнього твердження, вважаємо, підтверджують дуже скромні результати розвитку в Україні сільськогосподарської обслуговуючої кооперації. Вигоди, які вона може принести сільськогосподарським підприємствам, особливо невеликі, очевидні й не підлягають сумніву. Існують численні методичні рекомендації й посібники, в яких детально описано кроки, що їх слід здійснити суб'єктам господарювання при створенні обслуговуючого кооперативу, вказано на ймовірні помилки, яких слід уникати, описано способи вирішення певних проблем (наприклад, пов'язаних з оподаткуванням таких кооперативів), наведено зразки статутів й інших документів. Однак відчутних кількісних і якісних зрушень поки що не спостерігається.

Таку ситуацію, вважаємо, можна пояснити на основі положень теорії прав власності як складової частини інституційної теорії. Згідно з цією теорією система приватної власності, в межах якої не потрібні дозволи на нестандартне використання майна, спрощена процедура прийняття важливих управлінських рішень, забезпечується переміщенням ресурсів до суб'єктів, здатних розпорядитися ними краще за інших, характеризується високою ефективністю, стимулює нововведення [12, с. 44]. Ці переваги значною мірою втрачаються в межах кооперативних утворень, для яких характерна спільна власність (хоча й у дещо умовному трактуванні цього поняття). У результаті ті функції на сільськогосподарському ринку, які могли б виконувати обслуговуючі кооперативи, перекладаються на посередницькі структури, сформовані на основі приватної власності. Діяльність останніх є прикладом конкретної форми аграрної інтеграції.

Привабливість певного інтеграційного утворення для сільськогосподарського підприємства визначається співвідношенням вигод і витрат, яке воно отримає від членства у відповідному об'єднанні. Йдеться як про безпосереднє (пряме) збільшення доходів і видатків суб'єктів господарювання, так і про позитивні та негативні побічні ефекти, пов'язані з членством у відповідній структурі. Прямі вигоди сільськогосподарського підприємства від його участі в інтегрованій структурі (обслуговуючому кооперативі, громадському об'єднанні, кластері) містять: збільшення прибутку за рахунок зростання обсягу реалізації продукції, підвищення середньої ціни реалізації продукції, диверсифікацію діяльності; зниження витрат завдяки придбанням ресурсів за нижчими цінами, оренді основних засобів на пільгових умовах, передачі окремих функцій кооперативу. Прямі витрати передбачають: пайовий внесок при створенні інтегрованої структури (входженні до неї); поточні витрати коштів на підтримання її діяльності; затрати часу на забезпечення діяльності такої структури та ін.

Для ідентифікації опосередкованих позитивних наслідків аграрної інтеграції для сільськогосподарських підприємств пропонуємо розглянути: забезпечення стабільності господарської діяльності в перспективі; підвищення іміджу підприємства за рахунок приєднання до бренду; лобювання інтересів у органах влади; уникнення конфліктних ситуацій з партнерами по бізнесу, стимулювання до впровадження інновацій та ін. Серед опосередкованих негативних наслідків – певна втрата господарської автономії, необхідність брати участь у небажаних з точки зору менеджменту підприємства процесах (акціях).

Порівняння відповідних прямих і опосередкованих результатів є визначальним при прийнятті остаточного рішення щодо того, на яку саме організаційно-економічну форму інтеграції слід йому орієнтуватися. Прямі (явні) вигоди й витрати обчислюють у вартісній формі з урахуванням очікуваних змін в обсягах виробництва й реалізації окремих видів продукції, змін у цінах продажу й придбання товару, обсягів використання ресурсів, необхідних виплат тощо. Відповідні розрахунки виконуються безпосередньо фахівцями підприємства, до їх визначення можуть залучатися експерти, консультанти, партнери по бізнесу тощо. Зважаючи на ймовірнісний та приблизний характер розрахунків, пропонуємо проставляти по кожній позиції прямих вигод і витрат також оцінку в балах (наприклад, за 5-бальною шкалою), яка відобразить значущість відповідних доходів чи видатків при формуванні кінцевих фінансових результатів функціонування підприємства [2].

Оскільки вартісну оцінку окремих позитивних і негативних опосередкованих (побічних) наслідків інтеграції здійснити зазвичай дуже складно чи неможливо, пропонуємо визначити їх значущість лише за допомогою умовних балів. Звичайно, при цьому йтиметься про відображення суб'єктивних поглядів засновників (менеджменту) підприємства.

Ми не пропонуємо завершувати оцінку перспективності участі сільськогосподарського підприємства в інтеграційному об'єднанні порівнянням узагальнюючих критеріїв вигод і витрат, оскільки розуміємо складність і дискусійність процедури зведення відповідної інформації до єдиних показників. Вважаємо, що самої ідентифікації та оцінки обставин за окремими позиціями (за запропонованим вище переліком

вигод і витрат) достатньо для прийняття зваженого рішення. Такий аналіз допоможе суб'єкту господарювання оцінити свої потреби і проблеми, визначити вплив інтеграції на перспективи розвитку. Позитивне значення матиме вивчення у процесі цього дослідження поглядів представників інших підприємств, зокрема ініціаторів інтеграційного об'єднання, які й визначають основні засади членства в ньому.

Висновки

Участь сільськогосподарських підприємств в аграрній інтеграції є практичним втіленням ними конкурентної стратегії кооперації. Ця стратегія спрямована на уникнення прямого економічного суперництва з партнерами по бізнесу, об'єднання зусиль із зацікавленими суб'єктами для вирішення певних господарських проблем. Сільськогосподарські товаровиробники мають певну можливість вибору організаційної форми інтеграційного об'єднання, механізму відстоювання з їх допомогою власних інтересів.

Методика вибору сільськогосподарським підприємством організаційної форми інтеграційного об'єднання чи прийняття рішення про входження в таке передбачає порівняння вигод і витрат (прямих і опосередкованих), яке воно отримує від участі в об'єднанні. Ідентифікація позитивних для підприємства наслідків інтеграції та витрат, які йому доведеться понести, дозволить з'ясувати, яким чином та якою мірою інтеграційні відносини забезпечать формування стійких конкурентних переваг.

Список літератури

1. Войнаренко, М. П. Кластери в інституційній економіці [Текст] : монографія / М. П. Войнаренко. – Хмельницький: ХНУ, ТОВ «Тріада-М», 2011. – 502с.
2. Гуторов, А. О. Економічне обґрунтування раціональних розмірів сільськогосподарських підприємств: теорія і практика [Текст] / Андрій Олександрович Гуторов. – Харків: «Міськдрук». – 2012. – 377с.
3. Данкевич, А. Є. Розвиток інтегрованих структур у сільському господарстві [Текст] : монографія / А. Є. Данкевич. – К. : ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2011. – 348с.
4. Заліско, І. М. Економічна сутність інтеграції в аграрній сфері [Текст] / І. М. Заліско // Економіка АПК. – 2012. – №5. – С. 105-109.
5. Козак, О. А. Формування міжгалузевих відносин та еквівалентність обміну в аграрній сфері [Текст] / О. А. Козак, Л. М. Малік // Економіка АПК. – 2012. – №8. – С. 17-21.
6. Крылатых, Э. Н. Теоретико – методические основы изучения современной агроэкономической интеграции [Текст] / Э. Н. Крылатых // Рыночная интеграция в агропромышленном секторе: тенденции, проблемы, государственное регулирование. – М. : ВИАПИ им. А. А. Никонова, 2010. – С. 3-6.
7. Нестерчук, Ю. О. Інтеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві [Текст] / Ю. О. Нестерчук. – Умань: Видавець «Сочінський», 2009. – 372с.
8. Організаційно-економічна модернізація аграрної сфери [Текст] : наукова доповідь / За заг. ред. акад. П. Т. Саблука. – К. : ННЦІАЕ, 2011. – 342с.
9. Про сільськогосподарську кооперацію [Електронний ресурс]: закон України. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/469/97>
10. Словник найбільш уживаних агроекономічних термінів [Текст] / Авт. -укл. : О. В. Тихоненко, А. В. Кучер. – Харків: ХНАУ, 2012. – 104с.
11. Сухий П. О. Агропродовольчий комплекс Західноукраїнського регіону [Текст] : монографія / П. О. Сухий. – Чернівці: Рута, 2008. – 400с.
12. Фертікова, Т. М. Інституційна економіка [Текст] : навчальний посібник / Т. М. Фертікова. – Миколаїв: Видавництво ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – 128с.
13. Яців, І. Б. Інтеграційні відносини як чинник зміцнення конкурентоспроможності сільськогосподарських підприємств [Текст] / І. Б. Яців // Формування ринкових відносин в Україні. – 2013. – № 3 (142). – С. 105-110.

References

1. Voynarenko, M. P. (2011). clusters in institutional economics. Khmelnytsky : KNU, LLC " Triada- M".
2. Hutorov, A. (2012). The economic rationale rational size of farms : Theory and Practice. Kharkov: Miskdruk..
3. Dankevich, A. E. (2011). Development of integrated structures in agriculture. Kyiv: NSC "Institute of Agrarian Economics".
4. Zalisko, I. M. (2012). The economic essence of integration in agriculture. Economy APC, 5, 105-109.
5. Kozak, A. & Malik L. (2012). Formation of inter-industry relations and the equivalent exchange in agriculture. Economy APC, 8, 17-21.

-
6. Krylatyh, E. N. (2010). *Theoretic methodological foundations for the study of modern agro-economic integration. Market integration in the agricultural sector: trends, challenges, government regulation.* Moskow: VIAPI.
 7. Nesterchuk, J. O. (2009). *Integration processes in agro- industrial production.* Uman : Sochinsky.
 8. Sabluk, P. T. (2011). *Organizational and economic modernization of agricultural field.* Kyiv: NNTSIAE .
 9. *On Agricultural Cooperation [electronic resource] : the law of Ukraine.* Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/469/97>.
 10. Tyhonenko, O. V. & Kucher, A. V. (2012). *Glossary of terms most commonly used.* Kharkov: KHNAU.
 11. Suhyy, P. A. (2008). *Agroindustrial complex Western Ukraine.* Chernivtsi: Ruth.
 12. Fertikova, T. N. (2010). *Institutional Economics.* Nikolaev: Vydavnyctvo CSU them. Peter Graves.
 13. Yatsiv, I. B. (2013). *Integration relations as a factor strengthening the competitiveness of agricultural enterprises. Formation of market relations in Ukraine, 3 (142), 105-110 .*

Стаття надійшла до редакції 23.03.2014 р.

Наталія Іванівна САМБУРСЬКА

кандидат економічних наук, старший викладач,
кафедра бухгалтерського обліку і аудиту,
ВНЗ Укоопспілки «Полтавський університет економіки і торгівлі»
вул. Коваля, 3, м. Полтава, 36014, Україна
E-mail: samburskaja24n@bigmir.net
Телефон: +380501957848

**УДОСКОНАЛЕННЯ АНАЛІТИЧНОГО ІНСТРУМЕНТАРІЮ ЕФЕКТИВНОСТІ
ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВ ВОДОПОСТАЧАННЯ**

Самбурська, Н. І. Удосконалення аналітичного інструментарію ефективності використання основних засобів підприємств водопостачання [Текст] / Наталія Іванівна Самбурська // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 162-172. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Обґрунтовано, що сучасні підходи до аналізу основних засобів не враховують особливостей їх використання у діяльності підприємств водопостачання і тому прийняття управлінських рішень не повністю забезпечується інформацією. З огляду на це у статті узагальнено галузеві особливості функціонування підприємств водопостачання, які необхідно враховувати під час уточнення наявних та застосування нових показників. Запропоновано практичний інструментарій оцінки ефективності використання основних засобів підприємств водопостачання, а саме: коефіцієнт співвідношення відпущеної питної та технічної води, коефіцієнт експлуатації насосних станцій (очисних споруд), інтегральний показник ефективності використання об'єктів централізованого водопостачання. Проведено аналіз ефективності використання основних засобів підприємств водопостачання України із використанням запропонованих коефіцієнтів. Доведено адекватність запропонованого аналітичного інструментарію, що сприятиме посиленню контролю за станом і підвищить якість управління основними засобами як на макро-, так і на мікрорівні.

Ключові слова: економічний аналіз; основні засоби; система показників; ефективність; управління; підприємства водопостачання.

Наталія Ивановна САМБУРСКАЯ

**УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ АНАЛИТИЧЕСКОГО ИНСТРУМЕНТАРИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ОСНОВНЫХ СРЕДСТВ ПРЕДПРИЯТИЙ ВОДОСНАБЖЕНИЯ**

Аннотация

Обосновано, что современные подходы к анализу основных средств не учитывают особенностей их использования в деятельности предприятий водоснабжения и поэтому принятие управленческих решений не полностью обеспечивается информацией. Учитывая это, в статье обобщены отраслевые особенности функционирования предприятий водоснабжения, которые необходимо учитывать во время уточнения имеющихся и применения новых показателей. Предложен практический инструментальный оценки эффективности использования основных средств предприятий водоснабжения, а именно: коэффициент соотношения отпущенной питьевой и технической воды, коэффициент эксплуатации насосных станций (очистных сооружений, водопроводов), интегральный показатель эффективности использования объектов централизованного водоснабжения. Проведен анализ эффективности использования основных средств предприятий водоснабжения Украины с использованием предложенных коэффициентов. Доказана адекватность предложенного аналитического инструментария, который будет способствовать усилению контроля за состоянием и повысит качество управления основными средствами как на макро-, так и на микроуровне.

Ключевые слова: экономический анализ; основные средства; система показателей; эффективность,

Natalia Ivanivna SAMBURSKA

PhD in Economics,
Senior Lecturer of Department of Accounting and Audit,
Poltava University of Economics and Trade,
Koval str., 3a, Poltava, 36014, Ukraine
E-mail: samburskaja24n@bigmir.net
Phone: +380501957848

IMPROVEMENT OF ANALYTICAL TOOLS OF THE EFFICIENCY OF FIXED ASSETS USE OF WATER ENTERPRISE

Abstract

It is proved that modern approaches to the analysis of fixed assets do not consider the peculiarities of their use in water enterprise services and, therefore, management decisions are not fully provided with information. The article summarizes the branch features functioning of water supply enterprises which must be considered during the refinement of existing indexes and application of new indexes. It has been offered the practical assessment tools for the effectiveness of the fixed assets of water supply enterprise, namely ratio of supplied drinking and industrial water, factor of operation of pumping stations (sewage treatment plants, water supply), the integral index of efficiency of centralized water supply objects. It has been analyzed the efficiency of the fixed assets of water supply of Ukraine with proposed coefficients. It has been proved the adequacy of the proposed analytical tools that will enhance control over the condition and improve the quality of asset management at both the macro and micro levels.

Keywords: *economic analysis; fixed assets; a system of indicators; efficiency; management; water-supply enterprise*

JEL classifications: M410, M490, L990, O018

Надання послуг підприємствами водопостачання – технологічно складний виробничий процес. Висока фондомісткість виробництва та природний монополізм підприємств роблять якість і вартість послуг залежними передусім від технічного стану об'єктів централізованого водопостачання та водовідведення, ефективності їх використання. Такий дуалізм створює внутрішній конфлікт між прагненням підприємств до монополю високої ціни послуг та стримуванням тарифу власником підприємств в особі органів місцевого самоврядування. Це призводить до неможливості їхнього самофінансування, зростання вартості експлуатації зношених основних засобів. Тому на сьогодні надання послуг водопостачання є найбільш технічно відсталою підгалуззю економіки. З огляду на це набуває актуальності потреба в підвищенні ефективності управління основними засобами як однієї з умов для досягнення основної мети діяльності підприємств – забезпечення населення послугами. Обґрунтованість управлінських рішень щодо основних засобів може забезпечити якісно проведений аналіз.

Проблеми аналізу основних засобів ніколи не втрачали своєї актуальності і завжди залишалися дискусійними, що знайшло своє відображення у дослідженнях багатьох вітчизняних науковців. Значний внесок у розробку теоретичних основ аналізу основних засобів зробили вчені Л. М. Бражнікова[1], Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна[2], Є. В. Мних[3], С. І. Шкарабан[4] та ін. Окремі аспекти цього питання розкриті у дослідженнях І. О. Борисюк, І. І. Ткаченко – визначено резерви підвищення ефективності використання основних фондів підприємства [5], Т. Г. Маренич, О. А. Луценко – обґрунтовано підходи до оцінки формування та використання основних засобів [6]; О. М. Следь – удосконалено систему показників формування і використання основних засобів за допомогою уточнення наявних і застосування нових показників, що характеризують процеси руху основних засобів [7]; В. М. Стратійчук, Н. М. Богацької – досліджено поняття основних засобів, розкрито зміст та сучасні методичні підходи до оцінювання ефективності їх використання[8]; О. А. Євтушенко – розглянуто показники стану основних засобів, проаналізовано відтворення основних засобів у сільському господарстві Дніпропетровської області [9] і т. д.

Не зменшуючи вагомості проведених наукових досліджень вказаних авторів, ми приєднуємося до думки проф. С. І. Шкарабана про те, що «однією з умов становлення і розвитку оперативного аналізу є розробка специфічної для кожної галузі методики» [4, с. 12], тому методика аналізу ефективності використання основних засобів з урахуванням особливостей діяльності підприємств водопостачання потребує подальшого удосконалення. При цьому необхідно врахувати: поєднання декількох видів діяльності, безперервність виробничого процесу, його короткотривалість, масштаб діяльності, залежність від територіальних особливостей та джерел водопостачання; відсутність окремих

виробничих стадій; специфічну структуру активів; централізацію виробництва у складних і конструктивно неподільних системах водопостачання; їх ветхість і аварійність; недостатність коштів на їх заміну. Ці особливості та актуальність вказаних проблем обумовили вибір теми статті та її мету – удосконалення аналітичного інструментарію ефективності використання основних засобів на підприємствах водопостачання України.

До показників ефективності використання відносять: фондovіддачу, фондоозброєність, фондомісткість, коефіцієнти екстенсивного та інтенсивного використання устаткування, коефіцієнт інтегрального використання устаткування. Проте сучасні методики визначення цих коефіцієнтів неоднозначні. Цілком погоджуємось з думкою проф. Мниха Є. В. [3] про те, що «...показник віддачі основних засобів, розрахований за вартісним значенням (відношення вартості виробленої продукції до середньорічної вартості основних засобів), дає необ'єктивну характеристику ефективності їх використання і є недоцільним для порівняльного аналізу. Причиною є ринковий механізм ціноутворення для продукції і для основних засобів, між якими чіткої еластичності не досягнуто». Тому визначальним напрямом підвищення ефективності управління основними засобами підприємств водопостачання є аналіз натуральних показників. Підприємства водопостачання узагальнюють їх під час складання звітності, оскільки цього вимагають зовнішні контрагенти, а саме: власники основних засобів (органи місцевого самоврядування) і контролюючі органи (Державна служба статистики України, Національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері комунальних послуг).

Більшість показників «роботи і каналізації» охарактеризував Г. К. Агаджанов [10, с. 253]. Комплексне дослідження цих показників у системі житлово-комунального господарства на регіональному рівні АР Крим у своїй монографії дослідили В. І. Срібний, В. А. Лук'яненко [11, с. 107–109]. Ці показники ми використали в дослідженні, зокрема рівень ветхих і аварійних передавальних систем у загальній їх протяжності; споживання води на одну людину; частка води, поданої в мережу, що не відповідає стандартам якості; установа виробнича потужність, кількість передавальних систем і споруд на одну людину; рівень кількості води, отриманої з та поданої в мережу Дякую! Але ці терміни використовують у Статистичних бюлетнях.

На відміну від цих фахівців пропонуємо:

- проводити розрахунок коефіцієнтів використання та аварійності виробничих потужностей загалом по Україні й у міських поселеннях і сільській місцевості. Це дасть можливість порівняти рівень експлуатації систем питного водопостачання та виявити ділянки ветхих і аварійних мереж, що потребують перекладення у найближчий проміжок часу;
- аналізувати частки води, поданої у мережу насосними станціями та самопливом, оскільки ці показники характеризують інтенсивність експлуатації насосних станцій. Від цього залежать як обсяг витрат електроенергії, так і зношення потужностей об'єктів централізованого водопостачання України;
- із води, відпущеної своїм споживачам, необхідно виділяти частку води, яку відпускають населенню, та частку води, яку відпускають підприємствам, установам, організаціям на господарські потреби. Оскільки якість води, яку відпускають населенню та підприємствам, установам, організаціям на господарські потреби, різна, то від цього залежить тривалість виробничого процесу, витрати електроенергії та хімічних реагентів, тому зростання показника в динаміці свідчить про інтенсивність навантаження на об'єкти централізованого водопостачання і водовідведення. Для цього необхідно використовувати коефіцієнт співвідношення частки питної та технічної води (K_{cv}), який показує кількість фактичного обсягу води, відпущеної населенню, що припадає на 1 тис. м³ фактичного обсягу води, відпущеної підприємствам, установам, організаціям (1);

$$K_{cv} = \frac{Q_{num}}{Q_{тех}}, \quad (1)$$

де Q_{num} – фактичний обсяг води, відпущеної населенню, тис. м³;

$Q_{тех}$ – фактичний обсяг води, відпущеної підприємствам, установам, організаціям, тис. м³;

- розраховувати коефіцієнти експлуатації насосних станцій, очисних споруд і, який характеризує ефективність використання їх виробничих потужностей у міських поселеннях і сільській місцевості за формулою (2):

$$K_{екс} = \frac{\Phi O / 365}{УВП}, \quad (2)$$

де ΦO – фактичний обсяг зібраної (очищеної та поданої води у мережу), тис. м³;

$УВП$ – установлена виробнича потужність насосних станцій, очисних споруд, водопроводів, тис. м³ на добу;

– інтегральний показник ефективності використання основних засобів (K_{int}), який дозволяє комплексно оцінювати ефективність функціонування та використання об'єктів централізованого водопостачання (3):

$$K_{int} = \sqrt[3]{K_{екс}^{нс} \cdot K_{екс}^{ос} \cdot K_{екс}^{вп}}, \quad (3),$$

де $K_{екс}^{нс}$ – коефіцієнт експлуатації насосних станцій;

$K_{екс}^{ос}$ – коефіцієнт експлуатації очисних споруд;

$K_{екс}^{вп}$ – коефіцієнт експлуатації водопроводів.

При розрахунку цього коефіцієнта необхідно враховувати те, що можуть бути відсутні окремі виробничі стадії, тому при розрахунку інтегрального показника ефективності використання основних засобів необхідно враховувати цю особливість і використовувати відповідну кількість коефіцієнтів експлуатації. Усі ці коефіцієнти дозволять визначити, наскільки ефективно використовують об'єкти основних засобів на досліджуваних підприємствах.

З метою поглибленого вивчення проблеми спочатку необхідно проаналізувати коефіцієнти використання виробничих потужностей підприємств водопостачання України з урахуванням міської і сільської диференціації, призначення якого надати інформацію про ділянки, щодо яких необхідно посилити контроль з метою запобігання аварійним ситуаціям (таблиця 1). Інформаційною базою для розрахунку показників є Статистичний бюлетень «Про основні показники роботи водопровідного господарства України» згідно з даними Державної служби статистики України за 2007-2012 рр. [12-17].

Оскільки перші підприємства централізованого водопостачання були створені в кінці XIX – на початку XX ст. і лише у великих містах (наприклад, у м. Полтава перший міський водогін був пущений в експлуатацію у 1900 р. ; у м. Кременчук – у 1918 р.), то рівень зниження потужності насосних станцій першого підйому та водопроводу має більш виражену тенденцію до зниження у міських поселеннях.

Дані табл. 2 свідчать про те, що виробнича потужність насосних станцій першого підйому, насосних станцій і на одного споживача у містах станом на кінець 2012 р. складає 2,90; 1,42; 2,05 м³ на добу відповідно. У сільській місцевості ці показники дещо нижчі (за рахунок меншої кількості обладнання, що експлуатується), а саме: 2,68; 0,30; 2,49 м³ на добу. Проте тенденція зниження потужностей у міських поселеннях удвічі вища, ніж у сільській місцевості. Так у містах зниження показників установленої виробничої потужності насосних станцій на одного споживача відбулося на 10,87 %; очисних споруд – на 13,86 %, а на – 16,77 %. У сільській місцевості зниження установленої виробничої потужності насосних станцій відбулося на 11,98 %; водопроводів – на 8,23 %. Установлена виробнича потужність очисних споруд на одного споживача навіть зросла на 2,46 %. Такий стан систем насосних станцій та водопроводів у сільській місцевості зумовлений тим, що більша їх частина стала безгосподарною з причин розформування сільських колективних господарств і несвоечасної їх передачі у власність органів місцевого самоврядування. За відсутності кваліфікованого обслуговуючого персоналу підтримувати ці дільниці централізованого водопостачання досить складно, оскільки не створені служби чи бригади з експлуатації сільських, відсутні необхідна техніка, не вирішене питання фінансування цих заходів.

Про те, що стан матеріально-технічної бази підприємств водопостачання критичний, свідчать коефіцієнти ветхості й аварійності (таблиця 2)[12-17].

Показниками, що характеризують стан основних засобів підприємств водопостачання України, є коефіцієнт ветхості й аварійності водопроводів – 0,35; водопровідної мережі – 0,39; внутрішньоквартальної та внутрішньодворової мережі – 0,40. Загалом в Україні у 2012 р. коефіцієнт, що характеризує повну зношеність, збільшився на 8,19 %; і мережі – на 3,28 %; внутрішньоквартальної та внутрішньодворової мережі – на 12,37 % порівняно з 2007 р. При цьому у містах коефіцієнт ветхості й аварійності водопроводів вищий на 13,53 %; коефіцієнт повної зношеності й аварійності водопровідної мережі – на 11,88 %; коефіцієнт повної зношеності й аварійності внутрішньоквартальної та внутрішньодворової мережі – на 16,3 %, ніж у сільській місцевості.

Із табл. 2 також бачимо, що частка витоків і втрат води відповідно зросла на 8,63 %. За рахунок зменшення потужності очисних споруду 2012 р. порівняно із 2007 р. збільшилася частка відпущеної води, що не відповідає стандарту щодо питної води, на 7 %. Наголошуємо, що неефективна робота підприємств є наслідком ветхості й аварійності обладнання й устаткування більш ніж на 30 %, значних необґрунтованих втрат води, великих витрат виробничого характеру. І всі ці фактори мають тенденцію до зростання. Через недостатнє фінансування підприємства не мають можливості вчасно оновити основні засоби та їх потужність.

Таблиця 1. Показники використання основних засобів підприємств водопостачання у міських поселеннях та сільській місцевості України у 2004-2012 рр.

Показники	Роки									Відхилення 2012 р. у % до 2007 р.
	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Міські поселення та сільська місцевість										
Установлена виробнича потужність насосних станцій 1 підйому на 1 споживача, м ³ на добу	10,18	8,52	7,00	6,17	5,39	0,49	4,57	2,86	2,88	89,06
Установлена виробнича потужність очисних споруд на 1 споживача, м ³ на добу	1,48	1,43	1,42	1,42	1,41	1,41	1,36	1,34	1,29	87,23
Установлена виробнича потужність водопроводу на 1 споживача, м ³ на добу	2,49	2,39	2,34	2,33	2,30	2,26	2,18	2,11	2,10	84,27
Частка води, поданої у мережу насосними станціями, %	73,41	73,87	74,07	73,77	75,20	75,38	75,43	75,29	74,81	101,90
Частка води, поданої у мережу самопливом, %	0,98	0,86	1,16	1,16	1,24	1,19	1,33	1,30	1,48	149,84
Частка води поданої у мережу, яку отримано, %	25,6	25,3	24,8	25	23,6	23,4	23,2	23,41	23,71	92,63
Частка очищеної води на очисних спорудах, яка подана мережу, %	54,1	53,9	53,5	53,5	54,2	54,6	54,6	54,30	54,50	100,74
Міські поселення										
Установлена виробнича потужність насосних станцій 1 підйому в міських поселеннях на 1 споживача, тис. м ³ на добу	3,26	3,34	3,20	3,21	3,09	3,08	2,99	2,88	2,90	89,13
Установлена виробнича потужність очисних споруд у міських поселеннях на 1 споживача, м ³ на добу	1,65	1,59	1,58	1,59	1,57	1,56	1,50	1,48	1,42	86,14
Установлена виробнича потужність в міських поселеннях на 1 споживача, м ³ на добу	2,46	2,34	2,29	2,29	2,26	2,24	2,13	2,06	2,05	83,23
Сільська місцевість										
Установлена виробнича потужність насосних станцій 1 підйому сільській місцевості на 1 споживача, м ³ на добу	3,04	3,11	3,01	2,91	2,95	2,77	2,89	2,68	2,68	88,02
Установлена виробнича потужність очисних споруд у сільській місцевості на 1 споживача, м ³ на добу	0,30	0,31	0,36	0,30	0,34	0,35	0,32	0,32	0,30	102,46
Установлена виробнича потужність в сільській місцевості на 1 споживача, м ³ на добу	2,72	2,74	2,66	2,59	2,58	2,46	2,52	2,49	2,49	91,77

Таблиця 2. Показники ветхості й аварійності об'єктів основних засобів підприємств водопостачання у міських поселеннях та сільській місцевості України за 2007–2012 р.

Показники	Роки						Відхилення 2012 р. у % до 2007 р.
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
Міські поселення та сільська місцевість							
Коефіцієнт ветхих і аварійних у загальній їх протяжності	0,32	0,32	0,33	0,34	0,34	0,35	108,19
Коефіцієнт ветхої й аварійної вуличної мережі у загальній їх протяжності	0,38	0,38	0,39	0,39	0,39	0,39	103,28
Коефіцієнт ветхої і аварійної внутрішньоквартальної та внутрішньодворової мережі у загальній їх протяжності	0,36	0,37	0,38	0,38	0,39	0,40	112,37
Міські поселення							
Коефіцієнт ветхих і аварійних у загальній їх протяжності	0,34	0,34	0,35	0,36	0,37	0,38	113,53
Коефіцієнт ветхої і аварійної вуличної мережі у загальній їх протяжності	0,41	0,42	0,43	0,43	0,43	0,44	105,66
Коефіцієнт ветхої і аварійної внутрішньоквартальної та внутрішньодворової мережі у загальній їх протяжності	0,39	0,40	0,41	0,41	0,42	0,43	110,93
Сільська місцевість							
Коефіцієнт ветхих і аварійних у загальній їх протяжності	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	0,30	99,50
Коефіцієнт ветхої й аварійної вуличної мережі у загальній їх протяжності	0,33	0,33	0,33	0,33	0,32	0,32	97,57
Коефіцієнт ветхої й аварійної внутрішньоквартальної та внутрішньодворової мережі у загальній їх протяжності	0,23	0,25	0,25	0,26	0,27	0,27	116,78
Відпущено води, яка за якістю не відповідає стандарту щодо питної води, відсоток від загальної кількості	3,61	3,63	3,68	3,90	3,86	3,87	107,00
Частка витоків та неврахованих витрат води у загальній кількості води, поданої у мережу, %	27,80	28,8	28,80	28,90	28,90	30,20	108,63

Про те, що виробничі передавальні системи підприємств водопостачання використовуються не на повну потужність, свідчать коефіцієнти експлуатації основних засобів. Початкові дані було взято зі статистичних бюлетенів Державного комітету статистики України [12-17] (таблиця 3).

Таблиця 3. Показники ефективності використання об'єктів основних засобів підприємств водопостачання у міських поселеннях і сільській місцевості України за 2007–2012 р.

Показники	Роки						Відхилення 2012 р. у % до 2007 р.
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	
1	2	3	4	5	6	7	8
Коефіцієнт експлуатації насосних станцій першого підйому відповідно до установленої виробничої потужності (міські поселення та сільська місцевість)	0,31	0,31	2,94	0,28	0,28	0,28	89,31
у тому числі за рахунок підняття підземних вод	0,10	0,10	0,90	0,09	0,08	0,08	82,21
Коефіцієнт експлуатації насосних станцій першого підйому відповідно до установленої виробничої потужності (міські поселення)	0,33	0,34	0,31	0,30	0,30	0,29	88,95
у тому числі за рахунок підняття підземних вод	0,10	0,10	0,08	0,08	0,08	0,08	81,16
Коефіцієнт експлуатації насосних станцій першого підйому відповідно до установленої виробничої потужності (сільська місцевість)	0,15	0,14	0,14	0,13	0,14	0,13	88,17
у тому числі за рахунок підняття підземних вод	0,13	0,12	0,12	0,11	0,11	0,11	89,97
Відпущено води своїм споживачам протягом року (міські поселення та сільська місцевість), %	74,48	71,11	68,07	68,75	67,97	66,97	89,92
Із води, відпущеної своїм споживачам, відпущено населенню, %	66,30	69,60	75,40	74,70	75,00	75,30	113,57

Продовження таблиці 1

1	2	3	4	5	6	7	8
Із води, відпущеної своїм споживачам, відпущено підприємствам, установам, організаціям на господарсько-побутові потреби, %	18,10	18,00	16,70	16,90	17,30	17,50	96,69
Коефіцієнт експлуатації очисних споруд відповідно до установленної виробничої потужності (міські поселення та сільська місцевість), рази	0,47	0,46	0,42	0,41	0,40	0,40	85,91
Коефіцієнт експлуатації очисних споруд відповідно до установленної виробничої потужності (міські поселення), рази	0,47	0,47	0,43	0,42	0,41	0,42	88,85
Коефіцієнт експлуатації очисних споруд відповідно до установленної виробничої потужності (сільська місцевість), рази	0,22	0,18	0,16	0,18	0,17	0,20	90,34
Коефіцієнт експлуатації відповідно до установленної виробничої потужності (міські поселення та сільська місцевість), рази	0,53	0,52	0,48	0,47	0,47	0,47	88,08
Коефіцієнт експлуатації відповідно до установленної виробничої потужності (міські поселення), рази	0,58	0,57	0,52	0,52	0,51	0,52	88,55
Коефіцієнт експлуатації відповідно до установленної виробничої потужності (сільська місцевість), рази	0,21	0,20	0,20	0,19	0,18	0,16	77,87
Співвідношення частки питної та технічної води (міські поселення та сільська місцевість), (рази)	3,65	3,87	4,51	4,42	4,35	4,31	117,90
Співвідношення частки питної та технічної води (міські поселення), (рази)	3,63	3,73	4,38	4,29	4,20	4,18	115,31
Співвідношення частки питної та технічної води (сільська місцевість), (рази)	3,88	5,84	6,05	5,48	6,25	6,03	155,45
Інтегральний показник ефективності використання основних засобів (міські поселення та сільська місцевість)	0,53	0,52	0,49	0,49	0,48	0,48	90,67
Інтегральний показник ефективності використання основних засобів (міські поселення)	0,55	0,55	0,51	0,51	0,50	0,50	91,46
Інтегральний показник ефективності використання основних засобів (сільська місцевість)	0,29	0,26	0,26	0,26	0,25	0,26	88,74

Дані табл. 3 свідчать про те, що основні засоби підприємств водопостачання експлуатують на менше ніж 50 % від установленої виробничої потужності. У 2012 р. насосні станції працюють на $\frac{1}{3}$ частину своєї потужності у містах та на $\frac{1}{10}$ – у сільській місцевості. Це можна пояснити тим, що у селах активно використовують природні джерела (колодязі, криниці і т. ін.).

Очисні споруди використовують лише на 42 % у містах та на 20 % у сільській місцевості, а – на 52 та 16 % відповідно. Крім того, ці показники знижуються. Загалом з 2007 по 2012 рр. коефіцієнт експлуатації об'єктів основних засобів централізованого водопостачання в середньому зменшився на 10 %. Таку тенденцію можна пояснити кризою економіки в Україні. Через банкрутство великих промислових машинобудівних, хімічних і будівельних підприємств споживання технічної води, відпущеної підприємствам, установам, організаціям на господарсько-побутові потреби, зменшилась на 30,61 %. Оскільки зазначені суб'єкти господарювання були важливими споживачами послуг водопостачання, то коефіцієнт співвідношення відпущеної питної та технічної води у 2012 р. порівняно з 2007 р. збільшився на 17,90 %. Так частка споживання питної води у містах у 2012 р. порівняно із 2007 р. зросла на 15,31 %, у селах – на 55,45 %. Отже, швидкість виробничого процесу знижується, оскільки доведення води до стану, яка за якістю відповідає стандартам щодо питної води, вимагає більшої витрати електроенергії та хімічних реагентів, аніж технічна вода. З огляду на всі ці обставини зниження інтегрального показника ефективності використання основних засобів цілком адекватне. Так загальний рівень ефективності використання об'єктів централізованого водопостачання і водовідведення зменшився на 9,33 %; у міських поселеннях на – 8,54 %, а у сільській місцевості – на 11,26 %.

Таким чином, показники табл. 2 свідчать про те, що підприємствам водопостачання та водовідведення необхідно проводити заміну основних засобів на якісно нові, нагромаджувати основні засоби, тобто здійснювати екстенсивне завантаження виробництва. Але аналізуючи дані табл. 3, зокрема інтегральний показник ефективності використання основних засобів, бачимо наявний потенціал, невикористані можливості підприємств цієї підгалузі та неефективне управління основними засобами. Таким чином, необхідно підвищувати їх ефективність у напрямі інтенсивного оновлення, а саме: здійснювати часткову заміну основних засобів, здійснюючи планово-запобіжні ремонти, модернізацію, впровадження нових технологій. Ці заходи повністю відповідають напрямам, визначеним державними програмами підтримки підгалузі водопостачання та водовідведення. Тому показники зношення, ветхості й аварійності об'єктів основних засобів досліджуваних підприємств необхідно інтерпретувати, враховуючи значення запропонованих нами показників ефективності використання основних засобів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Розраховані коефіцієнти підтверджують адекватність запропонованого аналітичного інструментарію щодо оцінки ефективності використання основних засобів. У ході його розробки враховано галузеві особливості підприємств водопостачання. Крім того, показники, розраховані для міських поселень та сільської місцевості, сприятимуть посиленню контролю за їх станом на місцях і за дільницями, що підвищить якість управління основними засобами. Запропонований аналітичний інструментарій можна використовувати як на рівні держави, так і на рівні регіону та підприємства.

Список літератури

1. Бражнікова, Л. Н. Стратегическое управление собственными средствами предприятий ЖКХ [Текст] : монографія / Л. Н. Бражнікова // НАН України. Інститут економіки промисловості. – Донецьк: Юго-Восток, 2010. – 499 с.
2. Крамаренко, Г. О. Фінансовий аналіз : [підручник] / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.
3. Мних, Є. В. Економічний аналіз : [підручник] / Є. В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
4. Шкарабан, С. Принципи та умови організації оперативного економічного аналізу на підприємстві / Степан Шкарабан // Економічний аналіз : Збірник наукових праць : зб. наук. праць каф. екон. аналізу. Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль, 2009. – Вип. 4. – С. 11-12.
5. Борисюк, І. О. Резерви підвищення ефективності використання основних фондів підприємства / І. О. Борисюк, І. І. Ткаченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. Серія економічні науки. – 2012. – № 33. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPEI/article/download/435/423>. – Назва з екрана.
6. Маренич, Т. Г. Методичні підходи до оцінки ефективності використання основних засобів [Електронний ресурс] / Т. Г. Маренич, О. А. Луценко // Вісник Харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 127. – Харків: ХНТУСГ. – 2012. – Режим доступу : http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/05.pdf.
7. Следь, О. М. Удосконалення системи показників оцінки оновлення основних засобів виробництва [Текст] / О. М. Следь // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний

економічний університет; редкол. : С. І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету “Економічна думка”, 2013. – Том 14. – № 3. – С. 203-210. – ISSN 1993-0259.

8. Стратійчук, В. М. Основні засоби та аналіз їх ефективності в бізнес-процесах підприємства [Текст] / В. М. Стратійчук, Н. М. Богацька // Науковий журнал «Молодий вчений». Видавництво: ТОВ «Видавничий дім «Гельветика», 2013 – № 2 (02) грудень, – С. 39-42
9. Євтушенко, О. А. Аналіз стану та відтворення основних засобів у сільському господарстві дніпропетровської області [Текст] / О. А. Євтушенко // Сборник научных трудов «Вестник НТУ «ХПИ»: Технічний прогрес та ефективність виробництва №7 – Вестник НТУ «ХПИ», 2010. – С. 55 – 61 – ISSN 2079-0767
10. Агаджанов, Г. К. Економіка водопровідно-каналізаційних підприємств : [навч. посіб.] / Г. К. Агаджанов; Харківська національна академія міського господарства. – 2-ге вид., перероб. та доп. – Х. : ХНАМГ, 2010. – 392 с.
11. Срибный, В. И. Преодоление функциональной дифференциации жилищно-коммунального хозяйства региона : [монография] / В. И. Срибный, В. А. Лукьяненко. – Симферополь : ДИАЙПИ, 2009. – 202 с.
12. Про основні показники роботи водопровідного господарства за 2007 рік : [стат. бюлетень] / Державний комітет статистики України [відп. за вип. Петренко І. С.]. – К. : Державний комітет статистики України, 2007. – 31 с.
13. Про основні показники роботи водопровідного господарства за 2008 рік : [стат. бюлетень] / Державний комітет статистики України [відп. за вип. Петренко І. С.]. – К. : Державний комітет статистики України, 2009. – 31 с.
14. Про основні показники роботи водопровідного господарства за 2009 рік : [стат. бюлетень] / Державний комітет статистики України [відп. за вип. Петренко І. С.]. – К. : Державний комітет статистики України, 2010. – 31 с.
15. Про основні показники роботи водопровідного господарства за 2010 рік : [стат. бюлетень] / Державний комітет статистики України [відп. за вип. Постоліук Н. Г.]. – К. : Державний комітет статистики України, 2011. – 31 с.
16. Про основні показники роботи водопровідного господарства за 2011 рік : [стат. бюлетень] / Державна служба статистики України [відп. за вип. Постоліук Н. Г.]. – К. : Державна служба статистики України, 2012. – 31 с.
17. Статистичний щорічник України за 2012 рік : [стат. зб.] / Державна служба статистики України [за ред. О. Г. Осауленко, відп. за вип. Остапчук О. Е.]. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2013. – 551 с.

References

1. Brazhnikova, L. N. (2010). Strategic management utilities' own resources. NAS. Institute of Industrial Economics. Donetsk: SouthEast.
2. Kramarenko, G. A. Chorna, O. E. (2008). Financial Analysis. Kyiv: Center of educational literature.
3. Mnych, E. V. (2003). Economic Analysis. Kyiv: Center of educational literature.
4. Shkaraban, S. (2009). Principles and operational conditions of economic analysis at the enterprise. Economic Analysis. Ternopil : TNEU, 4, 11-12.
5. Borysyuk, I. O. & Tkachenko, I. (2012). Provisions improve the efficiency of core business. Problems of improving the efficiency of infrastructure. A series of economic science, 33. Retrieved April 15, 2014, from <http://jrn1.nau.edu.ua/index.php/PPE1/article/download/435/423>. - The name of the screen.
6. Marenych, T. & Lutsenko, A. (2012). Methodological approaches to evaluating the effectiveness of fixed assets. Journal of Kharkov National Technical University of Agriculture Economics, 127. Kharkiv KNTUA. Retrieved April 15, 2014, from http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/05.pdf.
7. Sled, A. (2013). Improving system performance evaluation renewal of fixed assets. Economic Analysis, 14(3), 203-210.
8. Stratiychuk, V. M. & Bogatsky, N. M. (2013). Fixed and analysis of their effectiveness in business processes. Scientific Journal "Young Scientist ". Publisher: LLC "Publishing House" Helvetica", 2(02) December, 39-42.
9. Yevtushenko, A. A. (2010). Analysis and reproduction of fixed assets in agriculture Dnipropetrovsk region. Journal of NTU "KPI", 55-61.
10. Ahadzhanov, G. K. (2010). Economics plumbing companies. Kharkiv: Kharkiv National Academy of Municipal Economy.
11. Sribnij, V. I. & Lukyanenko, V. A. (2009). Overcoming functional differentiation of housing and communal services in the region. Simferopol: DIAYPI.
12. On the main indicators of the water sector in 2007 : [stat. Bulletin] / The State Statistics Committee of Ukraine [Ed. by vol. Buchanan JS]. (2007). Kyiv: State Statistics Committee of Ukraine.
13. On the main indicators of the water sector in 2008 : [stat. Bulletin] / The State Statistics Committee of Ukraine [Ed. by vol. Buchanan JS]. (2009). Kyiv: State Statistics Committee of Ukraine.

-
14. *On the main indicators of the water sector in 2009 : [stat. Bulletin] / The State Statistics Committee of Ukraine [Ed. by vol. Buchanan JS]. (2010). Kyiv: State Statistics Committee of Ukraine.*
 15. *On the main indicators of the water sector in 2010 : [stat. Bulletin] / The State Statistics Committee of Ukraine [Ed. by vol. Postolyuk NG]. (2011). Kyiv: State Statistics Committee of Ukraine.*
 16. *On the main indicators of the water sector in 2011 : [stat. Bulletin] / State Statistics Service of Ukraine [Ed. by vol. Postolyuk NG]. (2012). Kyiv: State Statistics Service of Ukraine.*
 17. *Statistical Yearbook of Ukraine for 2012 : [stat. Collected .] / State Statistics Service of Ukraine [ed. O. G. Osaulenko, respectively . by vol. Ostapchuk OE]. (2013). K. : LLC "August Trade".*

Стаття надійшла до редакції 04.03.2014 р.

Тетяна Володимирівна СЕМЕНЯКА

аспірантка кафедри обліку, аналізу, аудиту та адміністрування підприємств гірничо-металургійного комплексу

ДВНЗ «Криворізький національний університет»
вул. XXII Партз'їзду, 11, м. Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50027, Україна

E-mail: semenyaka_kn@ukr.net

Телефон: +380669013819

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ПОКАЗНИКІВ ОЦІНКИ РИТМІЧНОСТІ ВИРОБНИЦТВА ГОТОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

Семеняка, Т. В. Удосконалення системи показників оцінки ритмічності виробництва готової продукції [Текст] / Тетяна Володимирівна Семеняка // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 173-178. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Ритмічна робота підприємства є передумовою успішного, налагодженого та ефективного його функціонування у сучасних умовах господарювання. Дотримання планів з виробництва та реалізації готової продукції дає можливість підприємству повною мірою використовувати усі наявні ресурси та забезпечити отримання запланованого рівня фінансових результатів. Основні дослідження з питань аналізу ритмічності виробництва готової продукції були зроблені вченими за часів командно-адміністративної економіки. Тому актуальності набуває удосконалення чинних показників оцінки ритмічності виробництва готової продукції, які б враховували ринкові умови функціонування підприємства.

Мета. Удосконалення сучасних показників оцінки ритмічності виробництва готової продукції та їх пристосування до сучасних умов діяльності підприємств.

Метод (методологія). У статті використано такі методи емпіричного та теоретичного дослідження: метод критичного аналізу та узагальнення теоретичних досліджень, метод порівняння, індукція, дедукція, системний підхід.

Результати. У статті розглянуто сутність ритмічності виробництва готової продукції. Досліджено вплив ритмічної роботи підприємства на результати його діяльності. Доведено, що негативні наслідки для підприємства мають як недовиконання, так і перевиконання планів з виробництва готової продукції. Запропоновано аналізувати рівень ритмічності виробництва готової продукції за допомогою загального коефіцієнту аритмічності, який враховує як числа аритмічності, розраховані по днях, так і коефіцієнт аритмічності, розрахований загалом за досліджуваний період (декаду, місяць, квартал, рік), з присвоєнням кожному з цих показників відповідних коефіцієнтів вагомості, встановлених експертним методом. Розроблено систему показників для аналізу ритмічності виробництва готової продукції за декаду, місяць, квартал та рік. Застосування цих показників у виробничій діяльності підприємства дозволить забезпечити високий рівень внутрішньогосподарського планування, а також здійснювати систематичний контроль за рівнем виконання планових завдань з виробництва готової продукції у будь-який проміжок часу.

Ключові слова: аритмічність; виробництво; готова продукція; ритмічність виробництва; загальний коефіцієнт аритмічності.

Татьяна Владимировна СЕМЕНЯКА

УСОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ СИСТЕМЫ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ОЦЕНКИ РИТМИЧНОСТИ ПРОИЗВОДСТВА ГОТОВОЙ ПРОДУКЦИИ

Аннотация

Введение. Ритмичная работа предприятия является предпосылкой успешного, налаженного и эффективного его функционирования в современных условиях хозяйствования. Соблюдение планов по производству и реализации готовой продукции позволяет предприятию в полной мере использовать все имеющиеся ресурсы и обеспечить получение запланированного уровня финансовых результатов.

© Тетяна Володимирівна Семеняка, 2014

Основные исследования по анализу ритмичности производства готовой продукции были сделаны учеными во времена командно-административной экономики. Поэтому актуальным становится вопрос усовершенствования существующих показателей оценки ритмичности производства готовой продукции, которые учитывали бы рыночные условия функционирования предприятия.

Цель. Усовершенствование существующих показателей оценки ритмичности производства готовой продукции и их приспособление к современным условиям деятельности предприятий.

Метод (методология). Используются следующие методы эмпирического и теоретического исследования: метод критического анализа и обобщения теоретических исследований, метод сравнения, индукция, дедукция, системный подход.

Результаты. В статье рассмотрена сущность ритмичности производства готовой продукции. Исследовано влияние ритмичной работы предприятия на результаты его деятельности. Доказано, что негативные последствия для предприятия имеют как недовыполнение, так и перевыполнение планов по производству готовой продукции. Предложено анализировать уровень ритмичности производства готовой продукции с помощью общего коэффициента аритмичности, который учитывает как числа аритмичности, рассчитанные по дням, так и коэффициент аритмичности, рассчитанный в целом за исследуемый период (декаду, месяц, квартал, год), с присвоением каждому из этих показателей соответствующих коэффициентов весомости, установленных экспертным методом. Разработана система показателей для анализа ритмичности производства готовой продукции за декаду, месяц, квартал и год. Применение данных показателей в производственной деятельности предприятия позволит обеспечить высокий уровень внутрихозяйственного планирования, а также осуществлять систематический контроль над уровнем выполнения плановых заданий по производству готовой продукции в любой промежуток времени.

Ключевые слова: аритмичность; производство; готовая продукция; ритмичность производства; общий коэффициент аритмичности.

Tatiana Volodymyrivna SEMENYAKA

PhD Student,

Department of Accounting, Analysis, Auditing and Administration of Mining Enterprises

SIHE «Kryvyi Rih National University»

XXII Partz'izdu str., 11, Dnipropetrovsk region, 50027, Ukraine

E-mail: semenyaka_kn@ukr.net

Phone: +380669013819

THE IMPROVEMENT OF THE INDICES OF FINISHED PRODUCTS OUTPUT RHYTHM EVALUATION

Abstract

Introduction. Rhythmic work of an enterprise is a ground for its successful, organized and effective functioning in modern conditions of economy. Fulfillment of finished products output and sale plans enables enterprise to use all present resources extensively and to provide gaining of the expected financial results. The main studies of enterprise's rhythm of finished products output have been made by the scientists in centrally-controlled economy era. That is why the improvement of the existing indices of finished products output rhythm evaluation which would consider market conditions of enterprise functioning becomes actual.

Purpose. The improvement of the existing indices of finished products output rhythm evaluation and their adaptation to modern conditions of enterprise's activity.

Method (methodology). The following methods of empirical and theoretical investigation have been used in the article: a method of critical analysis and generalization of theoretical studies, a method of comparison, induction, deduction, system approach.

Results. Substance of finished products output rhythm is investigated. The influence of enterprise's rhythmic work on its financial results is studied. It has been proved that shortfall as well as overachievement of finished products output plans influence enterprise negatively. It is proposed to analyze level of finished products output rhythm by general arrhythmy coefficient that comprises arrhythmy numbers calculated by days as well as arrhythmy coefficient calculated for the investigating period (decade, month, quarter, year) giving certain values found by the expert method to each coefficient. A system of indices for analyzing finished products output rhythm for a decade, month, quarter and year is developed. Application of the following indices while production can provide a high level of inner planning and systematic control of enterprise target fulfillment at any period of time.

Keywords: arrhythmy; output; finished products; output rhythm; general arrhythmy coefficient.

JEL classification: L23, M11

Вступ

Основна діяльність більшості сучасних підприємств пов'язана з виробництвом готової продукції, товарів, робіт, послуг. Саме від рівня організації виробничих процесів залежить якість, собівартість та конкурентоспроможність виготовленого продукту. У сучасних умовах господарювання кожне підприємство самостійно вирішує, що і скільки йому виробляти, кому продавати виготовлену продукцію, як організувати та планувати виробництво. Але не викликає сумніву той факт, що від того, наскільки матеріально забезпечений та грамотно побудований виробничий процес, залежить ефективність всієї господарської діяльності підприємства.

Важливою складовою організації ефективного виробничого процесу на підприємстві є забезпечення його ритмічності, своєчасний та якісний аналіз якої дозволить підприємству досягти запланованого обсягу випуску та реалізації продукції, а отже, і запланованого рівня прибутку.

Проблеми методології, теоретичного та практичного обґрунтування питань аналізу ритмічності виробництва готової продукції були відображені в роботах таких відомих закордонних та вітчизняних науковців, як В. Є. Адамова, Ю. І. Жернакова, Ю. Б. Кашубіна, О. Б. Короленко, Г. В. Савицька, А. М. Турило та інших.

Сьогодні у науковій літературі звертається недостатня увага на аналіз ритмічності виробництва готової продукції. Основні дослідження з цього питання були зроблені вченими за часів командно-адміністративної економіки, оскільки дотримання ритмічності впливало на виконання планів не тільки по підприємству, а й загалом народногосподарських планів. Також, за часів адміністративно-командної економіки, аналіз ритмічності виробництва проводився дуже детально і був самостійним напрямком економічного аналізу, а у сучасних наукових працях аналіз ритмічності пропонують здійснювати лише у складі аналізу виробництва і реалізації готової продукції.

Мета статті та завдання

Метою роботи є удосконалення сучасних показників оцінки ритмічності виробництва готової продукції та їх пристосування до сучасних умов діяльності підприємств. Для досягнення мети були поставлені та вирішені наступні завдання:

- розглянути сутність ритмічності виробництва готової продукції та наслідки, які може мати підприємство у разі її недотримання;
- удосконалити показники оцінки ритмічності виробництва готової продукції;
- виявити можливості подальшого застосування отриманих результатів у практичній діяльності промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу

Ритмічність виробництва продукції найбільш повно відображає внутрішню динаміку виробничого процесу, взаємодію і збалансованість усіх його етапів на підприємстві. Академічний тлумачний словник надає наступне визначення ритмічності виробництва – це систематичне виконання плану випуску продукції за встановленим графіком, асортиментом і відповідної якості при максимальному використанні виробничих ресурсів підприємства [1].

Ритмічна робота підприємства дає можливість збільшити об'єм випущеної продукції, найбільш повно використовувати виробничі потужності і робочу силу, покращити якість продукції і зменшити втрати від браку, скоротити строки оборотності відповідних засобів, підвищити продуктивність праці і знизити собівартість продукції.

Неритмічний випуск продукції передбачає як недовиконання, так і перевиконання плану виробництва продукції. І у першому, і у другому випадку підприємство несе додаткові витрати, які в майбутньому зменшують прибуток підприємства.

Так при недовиконанні плану з виробництва продукції підприємство може понести витрати, пов'язані з:

- оплатою простоїв, що виникають через відсутність напівфабрикатів, матеріалів, інструментів або з інших організаційних причин;
- оплатою понаднормових робіт, пов'язаних з намаганням виробничих підрозділів виконати план, що призводить до необхідності виконання різко завищеного обсягу робіт у кінці кожного місяця;
- транспортуванням, зберіганням і обліком додаткових запасів матеріалів і незавершеного виробництва, які не використані у певний період;
- оплатою пені, штрафів і неустойок, що сплачуються покупцям за порушення календарних строків поставок, передбачених укладеними договорами;
- оплатою простоїв вагонів;
- недовикористанням виробничих потужностей і зниженням рівня продуктивності праці; недовипуск продукції приводить до зростання розміру постійних накладних витрат на одиницю продукції;
- додатковими вкладеннями в оборотні кошти, у зв'язку з подовженням виробничого циклу, що викликаний зростанням обсягів незавершеного виробництва.

Додаткові витрати, що виникають унаслідок перевиконання плану виробництва продукції, пов'язані здебільшого з оплатою оренди додаткових складів чи приміщень для зберігання понадпланового обсягу готової продукції, їх охороною, оплатою електроенергії, додатковою заробітною платою комірників тощо. Також при тривалому зберіганні готова продукція може втрачати свої первинні якості, псуватись, перетворюватись у неліквідний актив, що в майбутньому принесе збитки підприємству.

Організація ритмічної роботи підприємства не є самоціллю, покращення ритмічності – один із можливих шляхів зростання ефективності виробництва. Для виявлення можливостей виробництва для цього і розробки заходів, спрямованих на удосконалення режиму роботи підприємства, необхідне проведення усестороннього і повного аналізу ритмічності роботи усіх ланок підприємства. Проведення такого аналізу дозволить, використовуючи поточну інформацію про хід виробництва, встановити рівень його ритмічності, виявити причини, що її порушують, і визначити шляхи їх усунення [2, с. 9].

Чинна методика аналізу ритмічності виробництва потребує значного удосконалення та пристосування до нинішніх умов господарювання. Проведення своєчасного, повного, пристосованого до сучасних реалій роботи підприємства аналізу ритмічності виробництва дозволить контролювати виконання планових завдань з виробництва та реалізації продукції протягом певного періоду, внаслідок чого зросте ймовірність отримання запланованих обсягів фінансових результатів та можливість уникати кризових ситуацій на підприємстві.

Для аналізу ритмічності роботи промислового підприємства використовують як показники ритмічності, так і аритмічності виробництва. Спільним у використанні цих показників є те, що вони повністю прив'язані до виконання планового завдання. Застосування показників ритмічності передбачає суворе дотримання планових завдань за часом і обсягом, що у практичній роботі сучасного підприємства зустрічається досить рідко. Відповідно будь-яке відхилення фактичного випуску продукції від планового свідчить про аритмічність виробництва. Тому при виборі системи показників, які якнайбільше підходять для оцінки ритмічності виробництва, необхідно враховувати економічну доцільність їх застосування.

Для оцінки ритмічності виробництва готової продукції ми пропонуємо застосовувати загальний коефіцієнт аритмічності, який буде враховувати як числа аритмічності, розраховані по днях, так і коефіцієнт аритмічності, розрахований загалом за досліджуваний період (декаду, місяць, квартал, рік), присвоюючи кожному з цих показників певний коефіцієнт вагомості.

При розробці загального коефіцієнта аритмічності пропонуємо використовувати числа аритмічності, запропоновані Адамовим В. Є. [3]. Це пов'язано з тим, що останні мають більше переваг, ніж недоліків, зокрема:

1. Будуються на підставі планових і фактичних даних і показують ступінь відхилення фактичних даних від планових за кожний інтервал часу періоду, що вивчається.

2. Враховують як відхилення, пов'язані з недовиконанням планових завдань, так і відхилення, пов'язані з їх перевиконанням. При цьому забезпечується можливість відокремленого вивчення тих чи інших відхилень.

3. Розраховуються на підставі даних, що містяться у первинних документах.

4. Можуть бути розраховані для будь-якого підприємства, незалежно від видів його діяльності.

У зв'язку з тим, що числа аритмічності, запропоновані Адамовим В. Є., не враховують період часу, за який проводиться дослідження, то при розробці загального коефіцієнту аритмічності необхідно користуватися удосконаленими сучасними науковцями Темченком А. Г., Короленко О. Б. [4, с. 62-64] та Кашубіною Ю. Б. [5, с. 64-65] формулами для розрахунку чисел аритмічності.

Отже, загальне число аритмічності виробництва готової продукції розраховується за формулою:

$$\eta = \eta_+ + \eta_- \quad (1)$$

де η – загальне число аритмічності виробництва за певний період, частка од. ;

η_+ – позитивне число аритмічності виробництва за певний період, частка од. ;

η_- – негативне число аритмічності виробництва за певний період, частка од. .

Позитивне число аритмічності виробництва готової продукції розраховується за формулою:

$$\eta_+ = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(\frac{g_{\text{факт}}}{g_{\text{план}}} - 1 \right) \quad (2)$$

де η_+ – позитивне число аритмічності виробництва за певний період, частка од. ;

n – кількість днів у періоді, дні;

$g_{\text{факт}}$ – фактичний випуск продукції в дні, коли план перевиконувався, грн;

$g_{\text{план}}$ – плановий випуск продукції в дні, коли план перевиконувався, грн.

Негативне число аритмічності виробництва готової продукції розраховується за формулою:

$$\eta_- = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{g'_{\text{факт}}}{g'_{\text{план}}} \right) \quad (3)$$

де η – негативне число аритмічності виробництва за певний період, частка од. ;

n – кількість днів у періоді, дні;

$g'_{\text{факті}}$ – фактичний випуск продукції в дні, коли план не виконувався, грн;

$g'_{\text{плані}}$ – плановий випуск продукції в дні, коли план не виконувався, грн.

Аналіз ритмічності виробництва готової продукції із застосуванням чисел аритмічності передбачає їх розрахунок по днях усередині місяця. Тому для розрахунку коефіцієнта аритмічності виробництва готової продукції загалом за досліджуваний період (рік, квартал, місяць, декаду) пропонуємо скористатися наступною формулою:

$$K_{ap} = \frac{q_{fn} - q_{ln}}{q_{ln}} \quad (4)$$

де q_{fn} , q_{ln} – відповідно фактичний і плановий випуск продукції за досліджуваний період, грн.

n – досліджуваний період.

Отже, для розробки коефіцієнта аритмічності виробництва готової продукції пропонуємо:

- по-перше, розрахувати числа аритмічності по днях за період, що передував досліджуваному (день, декада, місяць, квартал), користуючись формулами 2 та 3.

- по-друге, розрахувати коефіцієнт аритмічності загалом за фактично досліджуваний період (декаду, місяць, квартал, рік), користуючись формулою 4.

- по-третє, присвоїти розрахованим показникам відповідні коефіцієнти вагомості ($K_{ваг}$), встановлені експертним методом.

Для визначення коефіцієнтів вагомості у якості експертів були залучені спеціалісти планових відділів гірничо-збагачувальних та машинобудівних підприємств Криворіжжя (ПАТ «ЦГЗК», ПАТ «ІнГЗК», ПрАТ «КЗГО», ПАТ «ПівнГЗК»). За допомогою коефіцієнта конкордації було визначено ступінь узгодженості думок 20 експертів. У результаті проведених розрахунків визначено, що коефіцієнт конкордації складає 0,74608, що свідчить про високий рівень узгодженості експертів. На підставі експертного методу було вирішено присвоїти вищевизначеним показникам коефіцієнти вагомості з наступними значеннями:

- для чисел аритмічності, розрахованих по днях за досліджуваний період (декаду, місяць, квартал, рік), – 0,6;

- для коефіцієнту аритмічності, розрахованого загалом за досліджуваний період, – 0,4.

Отже, враховуючи вищевикладене, пропонуємо аналізувати рівень ритмічність виробництва готової продукції за допомогою загального коефіцієнта аритмічності, який розраховується за наступною формулою:

$$K_{ap t} = \frac{1}{n} [\sum (\eta_{t-1}) * K_{ваг1} + K'_{ap t} * K_{ваг2}]$$

де $K_{ap t}$ – загальний коефіцієнт аритмічності виробництва готової продукції за звітний період;

t – звітний період;

$t - 1$ – період, що передував звітному;

η_{t-1} – числа аритмічності виробництва готової продукції за період, що передував звітному, частка;

$K'_{ap t}$ – коефіцієнт аритмічності виробництва готової продукції за звітний період, частка;

$K_{ваг1,2}$ – коефіцієнти вагомості;

n – кількість періодів.

Використовуючи формулу 5, пропонуємо розраховувати загальний коефіцієнт аритмічності виробництва готової продукції за декаду, місяць, квартал, рік наступним чином:

$$K_{ap_{дек}} = \frac{1}{n} [\sum (\eta_{дн}) * K_{ваг1} + K'_{ap_{дек}} * K_{ваг2}] \quad (6)$$

де $K_{ap_{дек}}$ – загальний коефіцієнт аритмічності виробництва готової продукції за декаду, частка;

$\eta_{дн}$ – числа аритмічності виробництва готової продукції за день, частка;

$K'_{ap_{дек}}$ – коефіцієнт аритмічності виробництва готової продукції за декаду, частка;

$K_{ваг1,2}$ – відповідні коефіцієнти вагомості;

n – кількість днів у декаді;

$$K_{ap_{міс}} = \frac{1}{n} [\sum (\eta_{дек}) * K_{ваг1} + K'_{ap_{міс}} * K_{ваг2}] \quad (7)$$

де $K_{ap_{міс}}$ – загальний коефіцієнт аритмічності виробництва готової продукції за місяць, частка;

η дек – числа аритмічності виробництва готової продукції за декаду, частка;
 $K'_{ар\ мис}$ – коефіцієнт аритмічності виробництва за місяць, частка;
 $K_{ваг\ 1,2}$ – відповідні коефіцієнти вагомості;
 n – кількість декад у місяці;

$$K_{ар\ кв} = \frac{1}{n} [\sum (\eta_{мис} * K_{ваг\ 1} + K'_{ар\ кв.} * K_{ваг\ 2})] \quad (8)$$

де $K_{ар\ кв}$ – загальний коефіцієнт аритмічності виробництва готової продукції за квартал, частка;
 η мис – числа аритмічності виробництва готової продукції за місяць, частка;
 $K'_{ар\ кв.}$ – коефіцієнт аритмічності виробництва готової продукції за квартал, частка;
 $K_{ваг\ 1,2}$ – відповідні коефіцієнти вагомості;
 n – кількість місяців у кварталі;

$$K_{ар\ р} = \frac{1}{n} [\sum (\eta_{кв} * K_{ваг\ 1} + K'_{ар\ р.} * K_{ваг\ 2})] \quad (9)$$

де $K_{ар\ р}$ – загальний коефіцієнт аритмічності виробництва готової продукції за рік, частка;
 η кв. – числа аритмічності виробництва готової продукції за квартал, частка;
 $K'_{ар\ р.}$ – коефіцієнт аритмічності виробництва готової продукції за рік, частка;
 $K_{ваг\ 1,2}$ – відповідні коефіцієнти вагомості;
 n – кількість кварталів у році.

Розраховані значення загального коефіцієнту аритмічності виробництва готової продукції за наведеними вище формулами повинні наближатись до нуля, тобто що менший показник аритмічності, то більш ритмічно працює підприємство.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, ритмічна робота підприємства дозволяє збільшити продуктивність праці і якість готової продукції, більш раціонально використовувати матеріальні, трудові та фінансові ресурси, а також сприяє зменшенню нераціональних затрат на виробництво, а, отже, і зменшенню собівартості продукції. Аналіз ритмічності виробництва готової продукції за допомогою загального коефіцієнту аритмічності, розрахованого за декаду, місяць, квартал та рік, дозволить забезпечити високий рівень внутрішньогосподарського планування на підприємстві та систематичний контроль за рівнем виконання планових завдань з виробництва готової продукції за будь-який проміжок часу. А це дасть можливість вчасно зреагувати на зриви графіків виробництва готової продукції, усунути причини цих зривів та уникнути збоїв у процесі реалізації готової продукції.

Список літератури

1. Словник української мови: в 11 т. [Текст] / [ред. колег. І. К. Білодід (голова) та ін.]. – К.: Наукова думка, 1970 – 1980.
2. Жернаков, Ю. И. Ритмичность производства на горном предприятии [Текст] / [Ю. И. Жернаков, Г. В. Парфёнов, В. Л. Казакова, Л. Ф. Мадждула.]. – М.: Недра, 1974. – 72 с.
3. Адамов, В. Е. Статистическое изучение ритмичности промышленного производства [Текст] / В. Е. Адамов. – М.: Статистика, 1965. – 188 с.
4. Темченко, А. Г. Управління електроспоживанням на гірничо-збагачувальних підприємствах [Текст]: монографія / А. Г. Темченко, О. Б. Короленко. – Кривий Ріг: Видавничий центр Криворізького технічного університету, 2006. – 232 с.
5. Турило, А. М. Ритмічність в системі управління підприємством (корпорацією) [Текст]: монографія / А. М. Турило, Ю. Б. Кашубіна. – Кривий Ріг: Видавництво «Діоніс» (ФО-П Чернявський Д. О.), 2012. – 168 с.
6. Савицкая, Г. В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия [Текст] / Г. В. Савицкая. – М.: Инфра-М, 2005. – 423 с.

References

1. Bilodid, I. K. (1970-1980). Dictionary of Ukrainian language: 11 tons. Kyiv: Scientific Thought
2. Zhernakov, Y. I. & Parfionov, H. V. & Kazakova, V. L. & Madzhdula, V. L. (1974). Rhythm of production of a mining. Moscow: Nedra.
3. Adamov, V. E. (1965). Statistical study of the rhythm of industrial production. Moscow: Statistics
4. Temchenko, A. H. & Korolenko, O. B. (2006). Managing power consumption in mining enterprises. Kryvyi Rih: Publishing House Kryvyi Rih Technical University.
5. Turylo, A. M. & Kashubina, Y. B. (2012). Rhythm in the management company (corporation). Kryvyi Rih: Publication «Dionis».
6. Savickaja, G. V. (2005). Economic of enterprise analysis. Moskow: Infra-M.

Стаття надійшла до редакції 25.03.2014 р.

Інна Дмитрівна СЛЕПУХІНА

викладач економічних дисциплін,
кафедра управління персоналом, економіки та підприємництва
Херсонський інститут Міжрегіональної Академії управління персоналом
вул. Тракторна, 20, м. Херсон, 73022, Україна
E-mail: nylya1.05@mail.ru
Телефон: +380501881606

**АНАЛІЗ ТЕОРЕТИЧНИХ ПІДХОДІВ ДО ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ ТРУДОВОГО
ПОТЕНЦІАЛУ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ**

Слепухіна, І. Д. Аналіз теоретичних підходів до формування та розвитку трудового потенціалу на машинобудівному підприємстві [Текст] / Інна Дмитрівна Слепухіна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 179-184. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Цивілізаційні перетворення та зміна місця, ролі людини й характеру праці є взаємообумовленими. З одного боку, будь-яке суспільство має рівень розвитку праці, що відповідає рівню його цивілізаційного поступу, а з іншого – рівень цивілізаційної розвиненості є передумовою формування мотивів, ставлення до праці та її реалізації. Отже, дослідження цього феномену взаємообумовленості є основою формування підґрунтя їх наукового осмислення.

Мета. Метою написання статті є збір та удосконалення теоретичних та науково-методологічних основ забезпечення системи формування та розвитку трудового потенціалу на машинобудівному підприємстві. Для її досягнення поставлено та вирішено такі задачі: дослідити теоретичні основи поняття «трудоий потенціал», зв'язок з економічними категоріями: «людські ресурси», «людський капітал» та відмінності між цими поняттями; розкрити сутність трудового потенціалу та визначити роль людини на виробничому підприємстві, його основні характеристики.

Метод (методологія). Використані такі методи: теоретичного узагальнення – для визначення елементів структури трудового потенціалу підприємства; загальнонаукові принципи, засади сучасної економічної теорії, наукові праці вітчизняних і зарубіжних учених; аналізу та синтезу – для обґрунтування факторів розвитку трудового потенціалу.

Результати. Наше дослідження присвячено проблемам формування та розвитку трудового потенціалу підприємства. У статті висвітлено аналіз теоретичних підходів до зазначеної проблеми. Огляд наукової літератури довів, що попри велику кількість наукових праць, ця проблема й досі залишається відкритою та актуальною. Трудоий потенціал підприємства – це, перш за все, люди (людський фактор), який у трудовому процесі перетворюється на трудовий потенціал. Потенціал, у свою чергу, – це приховані можливості робітника. Визначено, що освіта виступає первинним елементом системи продукування інновацій «освіта – наукові дослідження – інноваційний продукт – масове виробництво». Саме тому людський фактор має велике значення на підприємстві.

Ключові слова: трудоий потенціал; людський фактор; персонал; розвиток трудового потенціалу.

Инна Дмитриевна СЛЕПУХИНА

**АНАЛИЗ ТЕОРЕТИЧЕСКИХ ПОДХОДОВ К ФОРМИРОВАНИЮ И РАЗВИТИЮ
ТРУДОВОГО ПОТЕНЦИАЛА НА МАШИНОСТРОИТЕЛЬНОМ ПРЕДПРИЯТИИ**

Аннотация

Введение. Цивилизационные превращения и смена места, роли человека и характера труда взаимообусловлены. С одной стороны, любое общество имеет уровень развития труда, а с другой – уровень цивилизационного развития является предпосылкой формирования мотивов, отношение к труду и его реализации. Итак, исследование данного феномена взаимообусловленности является основой формирования их научного осмысления.

Цель. Целью написания статьи является сбор и усовершенствование теоретических и научно-методологических основ обеспечения формирования и развития трудового потенциала

© Інна Дмитрівна Слепухіна, 2014

машиностроительного предприятия. Для ее достижения поставлены и решены такие задачи: исследовать теоретические понятия «трудовой потенциал», связь с экономическими категориями: «человеческие ресурсы», «человеческий капитал» и отличия между этими понятиями; раскрыть суть трудового потенциала и определить роль человека на производственном предприятии, его основные характеристики.

Метод (методология). *Использованы такие методы: теоретического обобщения – для определения элементов структуры трудового потенциала предприятия; общенаучные принципы, положения современной экономической теории, научные труды отечественных и зарубежных учёных; анализа и синтеза – для обоснования факторов развития трудового потенциала.*

Результаты. *Данное исследование посвящено проблемам формирования и развития трудового потенциала предприятия. В статье проанализированы теоретические подходы к данной проблеме. Обзор научной литературы доказал, что, несмотря на большое количество трудов, эта проблема до сих пор остаётся открытой и актуальной. Трудовой потенциал предприятия – это, прежде всего, люди (человеческий фактор), который в трудовом процессе превращается на трудовой потенциал. Потенциал, в свою очередь, – это скрытые возможности работника. Определено, что образование выступает первичным элементом системы продуцирования инноваций «образование – научные исследования – инновационный продукт – массовое производство». Именно поэтому человеческий фактор достигает большого значения на предприятии.*

Ключевые слова: *трудовой потенциал; человеческий фактор; персонал; развитие трудового потенциала.*

Inna Dmytrivna SLEPUKHINA

Teacher of Department of Personnel Management, Economics and Entrepreneurship,
Kherson Institute of the Interregional Academy of Personnel Management
Tractorna str., 20, Kherson, 73022, Ukraine
E-mail: nylya1.05@mail.ru
Phone: +380501881606

THE PROBLEMS OF THE FORMULATION AND THE DEVELOPMENT OF THE LABOUR POTENTIAL MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

Abstract

Introduction. *Civilization changes and change of man's place, role and the nature of work in the development of civilizations are interdependent. On the one hand, any society has a level of work development in according to the level of its civilization progress, but on the other hand – the level of civilization development is a prerequisite for the formation of motives, attitudes toward labor and its implementation. Thus, the study of the phenomenon of interdependence is basis of the core of the foundation of scientific understanding.*

Purpose. *The purpose of this article is a collection and improvement of theoretical and scientific – methodological basis for system formation and development of labor potential at the machine-building company. To archive the purpose of the article the following tasks are put and solved: to explore the theoretical foundations of the concept of "working capacity" relationship with economic categories "human resources", "human capital" and the differences between these concepts, uncover the nature of the employment potential and to determine the role of man in the industrial company, its main characteristics.*

Method(methodology). *The following methods are used : theoretical generalization – to determine the structural elements of labor potential of the company, general scientific principles of modern economic theory, scientific works of domestic and foreign scientists; analysis and synthesis – to study the factors of labor potential.*

Results. *This research is devoted to the problems of the formulation and the development of the labour potential machine-building enterprise. In the article there has been described the theoretical analysis of the approaches to this problem. The scientific literary viewing says that in spite of the great quantity of the scientific works this problem is opened and actual. Labour potential of the enterprise – are people (human factor) which is transformed into labour potential. The potential is hidden opportunity of the worker. It's a common knowledge that the education is the first element of the innovation productivity system «education – scientific researches – innovated product – mass production». According to this the human factor has the great meaning at any enterprise.*

Keywords: *labour potential; human factor; personnel; the development of labor potential.*

JEL classification: J01, J24

Вступ

В сучасних умовах виживають лише ті підприємства, які найбільш правильно і компетентно зрозуміли вимоги ринку, організували виробництво конкурентоспроможної продукції, уміло здійснюють мотивацію висококваліфікованої праці персоналу. Усе це вимагає необхідної осучасненої сссс підготовки спеціалістів різних професій.

Головна мета діяльності підприємства – довгострокова економічна стійкість підприємства на конкурентному ринку – може бути досягнута лише за умови приведення ресурсного потенціалу підприємства у відповідність до мінливого зовнішнього середовища і формування інтелектуального потенціалу, здатного задовольнити попит ринку на інтелектуальний продукт.

Оцінка сучасного стану трудового потенціалу показує, що він ще не повністю відповідає вимогам конкурентоздатності у світовому вимірі.

Розвиток науки в новій соціально-економічній ситуації, пов'язаний з необхідністю переходу економіки на переважно інтенсивний шлях розвитку, привів до зміни поглядів на місце людини в суспільному виробництві та виникнення у 80-х роках поняття «трудова потенція» як інтегральної динамічної системи, що містить демографічну, економічну і соціальну підсистеми, об'єднані спільністю трудової діяльності. Запровадження в наукову думку поняття «трудова потенція» означало перегляд оцінки ролі людини у виробничому процесі, визнання значення накопиченого в суспільстві інтелектуального й освітнього потенціалу [1, с. 165].

У радянський період в умовах планової економіки дослідження трудового потенціалу здійснювали Ф. Волков, Р. Колосова, Р. Яковлев та інші.

Основні проблеми, що стосуються формування та розвитку трудового потенціалу викладено вітчизняними та зарубіжними економістами, серед яких: С. Бандур, В. Близнюк, М. Долішній, Р. Еренберг, К. Ерроу, В. Онікієнко, С. Пирожков, С. Писаренко, В. Пономаренко, У. Садова, Г. Хентце, В. Шаміра.

У вирішенні питань формування трудового потенціалу вагомий внесок зробили вчені: С. Дятлов, В. Іноземцев, М. Крітський, Д. Нестерова, А. Новицький.

Значні напрацювання у теоретичну і методологічну розробку проблем формування та розвитку трудового потенціалу в умовах структурної трансформації економіки України запропоновано відомими українськими вченими А. Амошею, С. Вовканичем, С. Злупко, І. Лукиновим, Л. Семівим, та іншими.

Аналіз сучасних наукових досліджень і публікацій свідчить про те, що обґрунтовано теоретико-методологічні дослідження трудового потенціалу, вивчено фактори його формування та розвитку, але нині залишилась низка теоретичних проблем, які потребують якомога швидшого розв'язання. Серед них – питання, пов'язані з дослідженням трудового потенціалу як важливої складової суспільної системи [2, с. 140].

В економічній енциклопедії зазначено, що трудова потенція – це людські можливості, ресурси праці, найповніша та всебічна характеристика працездатного населення як продуктивної сили. Трудова потенція має кількісні та якісні параметри. Кількісно він визначається чисельністю працездатного населення, законодавчо встановленою тривалістю робочого часу за суспільно нормальної інтенсивності праці та збігається з величиною трудових ресурсів.

З урахуванням специфіки предмета дослідження основу методологічної бази дослідження склали принципи єдності історичного та логічного, абстрактного та конкретного, всебічності та об'єктивності розгляду.

Зазначимо, що дослідження трудового потенціалу відбувається в різних напрямках (соціологія, психологія, кадровий менеджмент тощо), проте трудова потенція був і залишається предметом розгляду здебільшого економістів. Необхідно відзначити їх внесок у розробку теоретичного базису поняття «трудова потенція», його концептуалізації. Проте не можна не побачити, що з позицій економічного аналізу неможливо повноцінно розкрити ключові моменти, пов'язані із соціально загальною природою праці, із трансформаціями людської природи та світогляду тощо. До того ж, сам факт, що трудова потенція вивчався здебільшого в межах економічного дискурсу, наклав відбиток на розуміння його сутності та змісту [3, с. 20].

Трудова потенція кожної країни є фундаментом подальшого економічного, соціального, культурного розвитку держав, усього світу, забезпечуючи оптимальні умови життєдіяльності суспільства.

Результативність діяльності трудового потенціалу безпосередньо пов'язана з динамікою соціально-економічного прогресу в країні та рівнем життя громадян.

Тому дослідження основ формування трудового потенціалу є актуальним завданням з огляду на формування якісно нового трудового потенціалу інформаційного, постіндустріального суспільства майбутнього [2, с. 32].

Важлива економічна категорія – «людські ресурси» – відображає головне багатство суспільства, прогрес якого можливий лише при створенні умов для відтворення, розвитку та використання цього ресурсу з урахуванням інтересів кожної окремої людини.

«Людський капітал» – це економічна категорія, яка характеризує сукупність сформованих і розвинутих унаслідок інвестицій продуктивних здібностей, особистих рис і мотивацій індивідів, що перебувають у їхній власності, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню продуктивності праці і завдяки цьому впливають на зростання доходів свого власника та національного доходу.

Відмінність поняття «трудовий потенціал» полягає в тому, що трудовий потенціал – це персоніфікована робоча сила, розглянута в сукупності своїх якісних характеристик. Таке розуміння дає змогу оцінити потенціал окремого працівника, так і потенціал їх сукупності [4, с. 28].

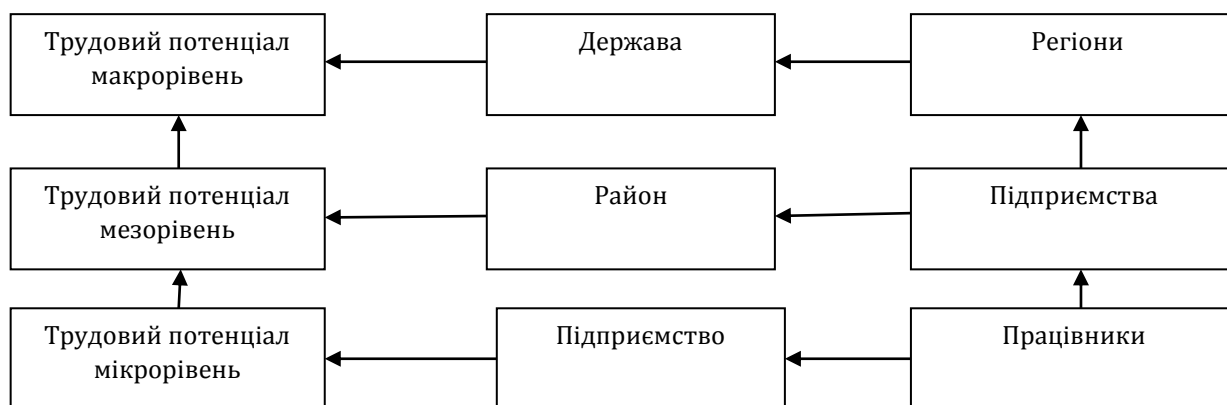


Рис. 1. Ієрархічна структура підходів до визначення трудового потенціалу

Аналіз тлумачень сутності трудового потенціалу, наявність різних його визначень свідчить про те, що трудовий потенціал має комплексний характер і складну структуру.

На основі існуючих визначень нами сформовано єдиний ієрархічний підхід до трактування цього поняття з точки зору рівня управління трудовим потенціалом – мікро-, мезо- і макро- (рис. 1).

Трудовий потенціал формується на різних рівнях – вертикальному та горизонтальному. По вертикалі – це взаємозалежні потенціали мікро-, мезо- і макрорівнів, які формуються по горизонталі на рівні окремого працівника, підприємства, регіону та держави загалом.

Отже, з одного боку, трудовий потенціал характеризує накопичені знання, вміння, здібності окремого працівника, які можуть бути використані в процесі праці на підприємстві. З іншого боку, він відображає реальний стан використання накопичених раніше знань, вмінь та здібностей трудових ресурсів регіону. А параметри макрорівня (пропозиція робочої сили, кількість працездатного населення та його загальноосвітній рівень) зумовлюють якісні та кількісні параметри трудового потенціалу країни [3, с. 45].

В умовах прискорених темпів розвитку науки, техніки і технологій, глобалізації економічних процесів, доступності капіталу, широкого асортименту засобів і предметів праці конкурентні переваги підприємств формуються внаслідок ефективного використання професійних, творчих, комунікаційних та інших здібностей персоналу, адже швидко реагувати на зміни зовнішнього середовища, розробляти і впроваджувати інноваційні проекти у всі сфери діяльності підприємства, ефективно управляти його виробничим потенціалом можна лише за наявності всебічно освічених, висококваліфікованих і мобільних працівників [5].

Головна специфіка сутності трудового потенціалу полягає в тому, що під впливом постійних змін суспільних форм і видів праці поступово розвивається людський фактор, підвищуються якісні характеристики робочої сили. Це має зворотний вплив на виробництво і зумовлює необхідність якісного оновлення форм його організації. При цьому останні супроводжуються тим, що індивіди, по-перше, як носії здатності до праці, по-друге, як учасники процесу праці загалом, по-третє, як члени суспільства вступають з цього приводу в певні відносини, які становлять основний зміст трудового потенціалу як економічної категорії [4, с. 27].

Основні характеристики трудового потенціалу доцільно поділити на дві групи:

- показники, що характеризують соціально-демографічні компоненти трудового потенціалу колективу підприємства: структура за віком і статтю, рівень освіти, родинна структура, стан здоров'я тощо.
- показники виробничих компонентів трудового потенціалу: професійно-кваліфікаційна структура, підвищення професійного рівня, творча активність.

Творчий потенціал та активність втілюються темпами науково-технічного прогресу в країні, доходами від авторських прав, кількістю патентів міжнародних премій та інше. Рівень освіти населення характеризується середньою кількістю років навчання у розрахунку на одну людину, часткою витрат на освіту в державному бюджеті, доступністю різних рівнів освіти тощо [2, с. 20].

Усвідомлюючи всі відмінності та тотожності в розумінні суті та складових компонентів трудового потенціалу, ми вважаємо, що акценти насамперед необхідно ставити на питаннях розвитку трудового потенціалу, його резервів, оцінювання його розвитку. Розвиток трудового потенціалу як динамічна категорія має мету позитивних кількісно-якісних зрушень у власній структурі, а також прогресивний поступ у залученні працездатного населення до суспільно-корисної праці, досягнення зростання його якісних характеристик та загальної продуктивності [1, с. 15].

У окремих сучасних новостворених виробництвах з вітчизняним та іноземним капіталом проблемним є формування колективу з висококомпетентним трудовим потенціалом. Кризові явища у світі та нашої державі торкнулись тією чи іншою мірою більшості галузей господарювання.

Без сумніву, відтворення, збереження та наповнення вітчизняного виробництва товарів та послуг висококомпетентним трудовим потенціалом на основі новітніх знань та попереднього досвіду має стратегічно важливе значення для держави. Цей процес невідворотний і потребує повноцінної концентрації дієвих кроків держави і капіталу з використанням наукових підходів теорії людського розвитку [1, с. 50].

Однією з проблем формування ефективного кадрового потенціалу в Україні є те, що не на всіх українських підприємствах розуміють значущість розвитку кадрового потенціалу, але провідні світові корпорації вже визнали, що єдина стійка конкурентна перевага, яку підприємство буде мати в майбутньому, – це люди [4, с. 25].

Основа формування потенціалу сучасних підприємств – персонал.

В останні роки загальною стала думка про те, що ефективність економічного розвитку сучасних держав у великому ступені залежить від ресурсів, вкладених у «людський фактор», без якого неможливо забезпечити поступальний розвиток суспільства. [3, с. 31]

Сьогодні людина розглядається як один із видів капіталу і водночас як основний фактор ефективного використання будь-якого капіталу взагалі – людського у тому числі. Таким чином, рівень розвитку економіки держави визначається рівнем людського розвитку, рівнем людського капіталу та ефективністю його використання. [1, с. 16]

Трудовий потенціал, що є здатним до розвитку, перетворює людину у найважливіший ресурс виробництва: продуктивність праці, мотивація та інноваційний потенціал людини визначають успіх стратегії, спрямованої на інтенсифікацію виробництва, конкурентоздатність тощо. [3, с. 31]

Отже, основним постулатом сучасної філософії менеджменту є завдання активізації людського чинника, тобто свідомого й ефективного застосування в процесі праці нагромаджених знань, умінь, досвіду, поєднаних з наявними у людини від природи якостями – прагненням до пізнання, аналітичним мисленням, евристичною творчою діяльністю. Людський чинник вважається головною продуктивною силою суспільства, яка лежить в основі концепцій удосконалення систем і методів управління в аспекті удосконалення трудового потенціалу. У сучасних умовах такі характеристики трудового потенціалу, як визнання, вміння, трудові навички, ініціатива, заповзятливість, стають найважливішими ресурсами стратегічного плану [1, с. 149].

Аналізуючи та оцінюючи розвиток трудового потенціалу, необхідно звертати увагу на ті умови та особливості, які зумовлюють той чи інший його стан у кожен конкретний період часу та простору. Так функціонування та відтворення трудового потенціалу України на цей час здійснюється у складних новочасних умовах, для яких характерними є не лише криза економічних, політичних, соціальних явищ, але і наростання істотних ціннісно-моральних суперечностей та значної соціальної напруги [2, с. 35].

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, однією з гострих та значущих для сталого соціально-економічного розвитку України є проблема збереження і зміцнення трудового потенціалу. Перехід до нової моделі суспільного розвитку в системі світових відносин обумовлює важливість та своєчасність досліджень зазначеної проблеми, у потребі створення повноцінних умов для розвитку трудового потенціалу посилює практичну значущість її розв'язання.

Список літератури

1. Глуценко, В. В. «Теоретичні підходи до визначення сутності категорії «трудовий потенціал» [Текст] / В. В. Глуценко. – Економіка АПК. – 2011. – № 3. – 176 с.
2. Мазіна, О. «Оцінка та чинники розвитку людського капіталу» [Текст] / О. Мазіна. // Держава та економіка. Вісник КНТЕУ. – 2012. – №6. – 168 с.
3. Ареф'єва, О. В. Перспективні напрями розвитку трудового потенціалу в системі споживчої кооперації [Текст] / О. В. Ареф'єва, І. М. Мягких. – Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12 (102). – 215 с.
4. Акулов, М. Г. Економіка праці та соціально-трудова відносини [Текст] / М. Г. Акулов, А. В. Дрabanіч, Т. В. Євась. – К. : Центр учбової літератури, 2012, 328 с.

References

1. *Gluschenko, V. (2011). Theoretical approaches to determining of the nature of the category of the working capacity. Economy of AIC, 3.*
2. *Mazina, A. (2012). Evaluation factors and human capital development State and Economy. Bulletin KNTEU.*
3. *Aref'eva, A. & Myagkyh, I. (2009). Perspective directions of the development of the labor potential in the system of consumer cooperatives. Actual problems of the economy, 12 (102).*
4. *Akulov, M., Drabanich, A., Yevas', T. (2012). Labor Economics and social-labor relations. Kyiv: Centre of tutorial textbooks.*

Стаття надійшла до редакції 16.02.2014 р.

Христина Ярославівна СОЛОВІЙ

кандидат економічних наук,
асистент кафедри економіки підприємства та інвестицій,
Національний університет «Львівська політехніка»

Сергій Семенович САТАЛКІН

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри теоретичної та прикладної економіки,
Національний університет «Львівська політехніка»

Зоряна Ігорівна КОЗАР

Національний університет «Львівська політехніка»
вул. Степана Бандери, 12, м. Львів, 79013, Україна
E-mail: dmxrystja1@rambler.ru

**СУЧАСНИЙ СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА СПОСОБИ АКТИВІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНОЇ
ДІЯЛЬНОСТІ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Соловій, Х. Я. Сучасний стан, проблеми та способи активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств [Текст] / Христина Ярославівна Соловій, Сергій Семенович Саталкін, Зоряна Ігорівна Козар // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 185-190. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Проаналізовано інноваційну діяльність вітчизняних підприємств, виділено чинники, що зумовлюють їх низьку інноваційну активність та розроблено рекомендації щодо її підвищення. Запропоновано для ефективного здійснення інноваційної діяльності запровадити систему страхування цієї діяльності, а саме – створити механізм зовнішнього, внутрішнього страхування та компенсації можливих ризиків інноваційної діяльності. До зовнішнього страхового механізму рекомендовано зарахувати соціально-інтеграційну систему, яка б об'єднувала державу, страхові та фінансові компанії, науково-дослідні інститути, підприємства, а до внутрішнього – біржі праці, страхові компанії, державу, підприємство.

Ключові слова: інноваційна активність; механізм страхування; інноваційні ризики; мотиваційні заходи; додаткове страхування внесків.

Кристина Ярославівна СОЛОВІЙ

Сергей Семенович САТАЛКИН

Зоряна Игоревна КОЗАР

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ, ПРОБЛЕМЫ И СПОСОБЫ АКТИВИЗАЦИИ
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ**

Аннотация

Проанализирована инновационная деятельность отечественных предприятий, выделены факторы, обуславливающие их низкую инновационную активность, и разработаны рекомендации по ее повышению. Предложено для эффективного осуществления инновационной деятельности ввести систему страхования этой деятельности, а именно – создать механизм внешнего, внутреннего страхования и компенсации возможных рисков инновационной деятельности. К внешнему страховому механизму рекомендуется отнести социально-интеграционную систему, которая бы объединила государство, страховые и финансовые компании, научно-исследовательские институты, предприятия, а к внутреннему – биржи труда, страховые компании, государство, предприятие.

© Христина Ярославівна Соловій, Сергій Семенович Саталкін, Зоряна Ігорівна Козар, 2014

Ключевые слова: *инновационная активность; механизм страхования; инновационные риски; мотивационные мероприятия; дополнительное страхование вкладов.*

Khrystyna Yaroslavivna SOLOVIJ

PhD in Economics,
Assistant of Department of Economics of Enterprise and Investments,
Lviv Polytechnic National University

Serhiy Semenovych SATALKIN

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Theoretical and Applied Economics,
Lviv Polytechnic National University

Zoryana Ihorivna KOZAR

Department of Marketing and Logistics,
Lviv Polytechnic National University
S. Bandera str., 12, Lviv, 79013, Ukraine

**CURRENT STATE, PROBLEMS AND MEANS OF ACTIVATION OF INNOVATION ACTIVITY
OF DOMESTIC ENTERPRISES**

Abstract

Innovation activity of domestic enterprises has been analyzed. Factors that determine their low innovation activity have been singled out. The recommendations as to its increase have been developed. For effective carrying out of innovation activity it has been suggested to introduce a system for insurance of such activity, namely to create a mechanism of external and internal insurance and compensation of possible risks of innovation activity. It has been suggested to consider a social and integration system as external insurance mechanism, which would combine state, insurance and financial companies, scientific research institutes, enterprises; an internal insurance mechanism would combine employment exchanges, insurance companies, state, enterprise.

Keywords: *innovation activity; insurance mechanism; innovation risks; motivation measures; additional insurance of deposits.*

JEL classification: M490

Вступ

На сучасному етапі розвитку міжнародних відносин дедалі важливішого значення набуває високий рівень інноваційного потенціалу вітчизняних підприємств, прогресивність застосовуваних ними технологій, їх ефективність. Однак прискорене формування інноваційного потенціалу вітчизняних підприємств гальмується багатьма чинниками, основними з яких є: недостатні обсяги інвестицій, недосконалість законодавчої бази у сфері інновацій, значний ризик та відсутність пільгового режиму для здійснення інноваційної діяльності.

За таких умов виникає гостра потреба в пошуку ефективних заходів активізації інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, які нададуть можливість відтворити їх інноваційний потенціал, тим самим забезпечити високий рівень конкурентоспроможності.

У науковій літературі дослідженню інноваційної діяльності присвячені праці багатьох відомих зарубіжних та українських економістів. Зокрема питання інноваційного розвитку економіки загалом висвітлювали М. В. Гаман, Л. І. Федулова; інноваційного розвитку підприємства – І. В. Алексеєв, М. В. Йохна, В. В. Козик, О. Є. Кузьмін, Й. М. Петрович, М. В. Стадник; інвестиційного забезпечення інноваційного розвитку – Л. О. Коваленко, М. І. Крупка, А. Я. Кузнецова, О. О. Лапко, С. В. Онишко; проблеми оптимізації джерел фінансування інноваційної діяльності розглядали О. А. Біловодська, О. О. Мезенцева, Р. В. Тульчинський; екологічні аспекти інноваційного розвитку – С. М. Ілляшенко, О. В. Прокопенко; формування та функціонування інноваційної інфраструктури розглядали Л. Антонюк, С. Архієреєва, І. Дерід, О. Козьменко, Н. Рудь та інші. Незважаючи на численні дослідження, невіршеними залишаються питання активізації інноваційної діяльності підприємства, зокрема підвищення інноваційної активності і сприйнятливості його працівників.

Цілі статті:

1. Дослідити інноваційну діяльність вітчизняних підприємств;
-

2. З'ясувати причини низького обсягу виробництва інноваційної продукції вітчизняними підприємствами;

3. Сформулювати заходи підвищення інноваційної активності вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження

Стан інноваційної діяльності в Україні значною кількістю експертів-науковців трактується як кризовий і такий, «що не відповідає сучасному рівню розвитку інноваційних процесів в країнах, для яких інноваційний розвиток є ключовим вектором економічної стратегії» [1].

Дослідження щодо інноваційного шляху розвитку України показують, що за останні роки рівень інноваційної активності підприємств суттєво знижується. Так у 2010 році інноваційною діяльністю у промисловості України займалося 13,8 % від їх загальної кількості, тоді як у 2007 році -14,2 %, у 2002 році – близько 15 %, а у 2000 році 18 % [2, с. 323].

Для порівняння у США питома вага підприємств, що займалися інноваційною діяльністю, у 2010 році становила 78 %, Японії – 73 %, Німеччині – 69 %, у середньому по Євросоюзу – 53 % [3, с. 7].

Про низьку інноваційну активність підприємств свідчать показники обсягів реалізованої інноваційної продукції в Україні. У загальному обсязі промислової продукції лише 3,8 % мають ознаки інновацій (у Євросоюзі – 75 %). Крім цього, спостерігається безупинне зниження рівня наукомісткості вітчизняної продукції. Як наслідок, вітчизняна продукція стає дедалі менш конкурентоспроможною, а в експорті збільшується частка мінеральної сировини і продукції первинної переробки [4].

Спостерігається тенденція до скорочення кількості підприємств, що займалися впровадженням нововведень на промислових підприємствах протягом 2000–2010 років. Зокрема, у 2010 році промисловими підприємствами України було освоєно виробництво 2 408 видів нової продукції, що майже у 5 разів менше, ніж у 1995 році (11 472 види нової продукції), у 6 разів менше, ніж у 2000 році (15 323 види нової продукції) та у дев'ять разів менше, ніж у 2002 році, коли було створено 22 847 видів інноваційної продукції. Протягом 2008–2010 років відбулося збільшення кількості підприємств, що впроваджували інновації: 810 підприємств у 2005 році, 1 160 підприємств у 2008 році, 1 180 – у 2009 році, 1 217 – у 2010 році, проте реалізували інноваційну продукцію у 2010 році лише 964 підприємства, що на 58 підприємств менше, ніж у 2005 році (1 022 підприємства) [2, с. 325].

Аналізуючи динаміку інвестицій на впровадження нововведень, слід зауважити тенденцію до щорічного збільшення витрат на інновації у 2005–2008 рр., коли витрати досягли найвищого показника – 11,9 млрд грн. Проте у 2010 році обсяг фінансування інноваційної діяльності в промисловості зменшився на 67% та становив 8,0 млрд грн. Зокрема, обсяг витрат на дослідження та розробки становлять 12 % від вказаної суми, що на 2,7 % менше, ніж у 2000 році (15,1 % від загальної суми 1 760,1 млн грн) і на 1,7 % більше, ніж у 2009 році (10,7 % від загальної суми 7 949,9 млн грн). Збільшення витрат у 2010 році відбувається за рахунок придбання машин, обладнання та зовнішніх НДР на суму 5,3 млрд грн, що становить 66,8 % від загальної суми витрат на нововведення, а саме: на зовнішні науково-дослідні роботи витратили 177,9 млн грн, на придбання інших зовнішніх знань – 141,6 млн грн, на закупівлю машин, обладнання та програмного забезпечення – 5 051,7 млн грн. Усі ці витрати створюють додаткове фінансове навантаження для підприємств [2, с. 321].

Джерелом фінансування технологічних інновацій у 2010 році, згідно з даними Державного комітету статистики, на 59% були власні кошти підприємств. Позитивною тенденцією у 2010 році, порівняно з 2009 роком, стало збільшення обсягів фінансування інноваційної діяльності за рахунок іноземних інвесторів у 1,5 рази і склало 30 %, а частка коштів, виділених державним бюджетом на вказані цілі у 2010 році, – лише 1,1 %, що свідчить про відсутність належної підтримки інноваційної діяльності з боку держави [5].

Отже, тенденції інноваційної діяльності останніх років засвідчують наявність значних проблем та низький рівень розвитку інноваційної діяльності в Україні, що залежить від рівня управління на рівні країни загалом, на рівні окремих галузей та на рівні конкретного підприємства [2, с. 324].

Керуючись метою отримання прибутку у короткостроковій перспективі, власники підприємств більше зацікавлені використовувати дешеву робочу силу і експлуатацію енерговитратного устаткування, аніж упроваджувати у виробничий процес дорогі нововведення [5]. Зазвичай інноваційна діяльність супроводжується значним ступенем ризику і за статистикою лише 10 % упроваджуваних розробок мають комерційний успіх. Зарубіжні дослідники наводять різні оцінки ступеня неуспіху інновацій. За результатами європейських досліджень близько 80% нових споживчих товарів в упакуванні стають неконкурентоспроможними. Згідно з американськими оцінками ймовірність успіху нововведень на ринках розвинених країн оцінюється, в крайньому випадку, як один шанс із двох. Близько 33 % нових промислових товарів зазнають поразки на стадії виходу на ринок [6].

Поєднання трьох факторів – високої ризикованості розробки та реалізації інноваційних ідей, сприятливих умов для використання дешевої робочої сили, застарілих виробничих технологій і техніки, створюють умови для відхилення на вітчизняних підприємствах 80-90 % усіх запропонованих персоналом інноваційних ідей [7].

У 2010 році у виробництві використано на 5,2 % раціоналізаторських пропозицій менше, ніж у 2009

році, у 2008 році – на 4,8 % менше, ніж у 2007 році [8]. Такі показники спричиненні низьким рівнем матеріального заохочення працівників, невисокими обсягами фінансування НДДКР на підприємствах, недосконалою системою реєстрації раціоналізаторських пропозицій, низькими темпами оновлення матеріально-технічної бази підприємств [5].

Результати аналізу діяльності низки вітчизняних підприємств (ПАТ «Городоцький механічний завод», ТзОВ «Озон», корпорація «Еколан», ПАТ «Дрогобицький завод автомобільних кранів», ЗАТ «Завод комунального транспорту», ТК «Львівський Автонавантажувач», ТзОВ «Яблуневий дар», ВАТ «Городоцька швейна фабрика», ПАТ «Сумський завод «Насосенергомаш», ТОВ «Бадер Україна», ПрАТ «Львівський лікєро-горілочний завод» та ін.) засвідчили, що більшість інноваційних проєктів приймаються до розгляду інтуїтивно, з опертям на власний досвід (20 %), ефективність проєкту розраховують за показниками «індекс дохідності», «термін окупності», «чиста теперішня вартість», «внутрішня норма дохідності» (65 %). Не враховується взаємозв'язок інноваційних програм і проєктів між собою (75 %) і з стратегією розвитку підприємства (89 %), в основному виконуються проєкти на замовлення (49 %) чи з огляду на можливості підприємства (31%), а не в результаті оцінки потреб ринку та з урахуванням стратегічного напрямку розвитку підприємств [9].

Отже, найважливішими факторами, що стримують інноваційну діяльність вітчизняних підприємств, є значний ступінь ризику, який супроводжує інноваційну діяльність та відсутність достатніх джерел фінансування, які спричинені:

- інвестиційною непривабливістю країни чи регіону (неефективність державного регулювання; нерозвиненість ринкової інфраструктури; відсутність дієвої системи правового регулювання; відсутність оптимального рівня податкового навантаження тощо);
- неефективністю управління на вітчизняних підприємствах (низькокваліфікований персонал, неспроможність керівників оцінити нові технології, недостатня компетентність управлінського персоналу у сфері стратегічного управління; недостатня мотивація персоналу; неврахування пропозиції знизу при підготовці відповідальних управлінських рішень; високий рівень нестабільності зовнішнього середовища; прагнення керівників до отримання швидких прибутків; відсутність досвіду використання методик стратегічного планування у сфері інновацій; низький рівень контролю над стратегічно важливими показниками тощо) [9].

Основною причиною низького рівня інноваційної активності з боку підприємств є те, що у нас ще не склалася необхідна культура виробничих відносин і спостерігається недостатнє розуміння необхідності здійснення інноваційної діяльності працівниками підприємства, тобто морально-психологічний клімат підприємства перешкоджає формуванню і втіленню інноваційних проєктів. Тому для ефективного функціонування вітчизняних підприємств у динамічному середовищі доцільним є впровадження сучасних форм стимулювання персоналу, що вимагає використання на підприємствах систем управління, які дозволяють пов'язати необхідні для підприємства результати із системою необхідних для працівників винагород і сприятимуть зацікавленості до змін, зменшивши можливий опір.

Отже, низька інноваційна активність вітчизняних підприємств зумовлена бездіяльністю держави загалом та підприємства зокрема, що зумовлює необхідність формування спільних методів стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності на рівні «держава-підприємство».

Створення дієвої системи страхового захисту на рівні «держава-підприємство» є основою для забезпечення стабільної та ефективної інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Адже підприємці, які займаються інноваційною діяльністю, усвідомлюють, що ризик – це їх постійний супутник, а захистити себе і своє підприємство вони можуть за допомогою страхування. Тобто на сучасному етапі виникла необхідність у створенні ефективної системи захисту як фінансів держави, так й інтересів окремих громадян (працівників) та підприємства, що неможливо без розвинутого конкурентоспроможного страхового ринку.

Ризики, які супроводжують інноваційну діяльність, формують портфель ризиків інноваційного підприємства, під яким розуміється вірогідність виникнення непередбачених майнових (фінансових) або нефінансових втрат у ситуації невизначеності умов діяльності підприємства. До нефінансових можна зарахувати втрати часу, здоров'я тощо. Саме тому важливою умовою управління інноваційними ризиками на підприємстві є мінімізація пов'язаних з ними фінансових втрат та максимізація зацікавленості працівників до вживання заходів щодо цього зниження. Оскільки страхування виконує функцію відшкодування збитків, тим самим забезпечуючи зниження ймовірності настання різних несприятливих подій, то через механізм страхування відшкодовується значна частина збитків, які з'являються внаслідок випадкових подій несприятливого характеру.

До переваг страхування інноваційної діяльності вітчизняними підприємствами варто зарахувати: зниження невпевненості при фінансовому плануванні; залучення капіталу страховика для компенсації збитків інноваційної діяльності підприємства; скорочення витрат на управління ризиком шляхом використання досвіду (бажання) страхових експертів (для оцінки і безпосередньо управління ризиком) та працівників підприємства (для формування і втілення інноваційних проєктів).

Формування, становлення та розвиток страхового ринку в Україні безпосередньо пов'язані з ринковими перетвореннями усєї економіки, адже страховики як фінансові посередники відіграють

важливу роль у проведенні економічних реформ, а страхові процеси відображають усі реалії і тенденції розвитку вітчизняної економіки. Саме тому зростанню інноваційної активності вітчизняних підприємств сприятиме формування механізмів зовнішнього і внутрішнього страхування. До зовнішнього страхового механізму необхідно віднести державу, страхові та фінансові компанії, науково-дослідні інститути, підприємства, а до внутрішнього – біржі праці, страхові компанії, державу, підприємство.

Ефективність механізму зовнішнього страхування забезпечуватиме інноваційна політика держави, що насамперед повинна базуватися на створенні сприятливого інвестиційного клімату, в напрямку формування дієвих структур (сучасних соціально-інтеграційних систем, які б об'єднували підприємства, наукові та дослідні установи, фінансові та страхові компанії регіону) для реалізації інноваційної діяльності підприємств і налагодження ефективного механізму взаємодії між ними, тобто формування сприятливих умов для функціонування суб'єктів інноваційної діяльності.

Ефективність механізму внутрішнього страхування забезпечуватиме інноваційна політика підприємства, яка повинна базуватися на створенні сприятливого клімату інноваційної активності працівників і підтриманні ефективності сформованого на рівні держави механізму взаємодії суб'єктів інноваційної діяльності.

Отже, посиленої уваги вимагають проблеми зменшення рівня інноваційних ризиків, що можливо завдяки ефективній системі страхування і компенсації можливих ризиків інноваційної діяльності, а також додатковому страхуванню внесків у здійснення інноваційної діяльності.

Висновки і перспективи подальших досліджень

В Україні за роки незалежності через непослідовність у проведенні та низьку ефективність науково-технічної та інноваційної політики спостерігаються тенденції до закріплення технологічного відставання від розвинених країн світу і, як наслідок, зниження конкурентоспроможності економіки нашої країни, гальмування розвитку високотехнологічних галузей, зменшення кількості інноваційно активних підприємств, зниження якості робочої сили.

До основних чинників, які обумовлюють недостатній розвиток інноваційної діяльності, можна зарахувати недосконалість законодавства в частині державного стимулювання інноваційної діяльності; високий економічний ризик залучення інвестицій; відсутність попиту на інноваційну вітчизняну продукцію на внутрішньому і зовнішньому ринках; низький рівень інноваційної активності працівників підприємства тощо.

З метою активізації інноваційної діяльності в Україні необхідно зосередити зусилля на створенні її розгалуженої законодавчої і нормативно-правової бази, яка забезпечувала б широкі можливості для юридичних і фізичних осіб здійснювати і підтримувати інноваційну діяльність незалежно від базових державних замовлень.

На державному рівні слід модернізувати систему прямої підтримки інноваційних процесів за допомогою механізмів податкової і грошово-кредитної політик, запровадити дієвий страховий режим здійснення інноваційної діяльності, а на рівні підприємства – сформувати систему підтримки інноваційної активності за допомогою мотиваційних заходів.

Отже, подальшої уваги потребує питання створення механізмів зовнішнього, внутрішнього страхування і компенсації можливих ризиків інноваційної діяльності та додаткове страхування внесків у здійснення інноваційної діяльності. Для успішної реалізації такої перспективи необхідно розробити системний механізм взаємодії держави із корпоративним сектором економіки, який містив би інституційні, організаційні, фінансово-економічні та соціальні важелі, спрямовані на забезпечення стимулюючого середовища розвитку інноваційної діяльності вітчизняних підприємств.

Список літератури

1. Фатенок-Ткачук, А. О. Деякі аспекти обліку інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / А. О. Фатенок-Ткачук, В. М. Пронь. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2010_29_1/statti/12.htm.
2. Статистичний щорічник України за 2010 рік [Текст]. – К. : ТОВ «Август Трейд», 2011. – 559 с.
3. Синікова, О. М. Планування інноваційної діяльності на підприємствах залізничного транспорту [Текст] : автореф. дис. ... канд. ... екон. наук : 08. 00. 04 / О. М. Синікова. – Х., 2011. – 275 с.
4. Дідух, Д. М. Проблеми розвитку інноваційної діяльності підприємств в Україні та шляхи їх вирішення [Текст] / Д. М. Дідух // Вісн. Житомир. нац. агрокол. ун-ту. – 2011. – № 1 (28), т. 2. – С. 255–264.
5. Соловій, Х. Я. Формування та використання збалансованих систем показників інноваційної діяльності підприємств [Текст] : дис. ... канд. екон. наук / Х. Я. Соловій. – Л., 2012.
6. Великий тлумачний словник сучасної української мови [уклад. і голов. ред. В. Т. Бусел]. – К., Ірпінь : ВТФ «Перун», 2004. – 1440 с.
7. Шилова, Л. І. Оцінка стану і перспективи підвищення інноваційної активності персоналу підприємства [Електронний ресурс] / Л. І. Шилова, Є. О. Самара. – Режим доступу: ea.donntu.edu.ua.

-
8. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua>;
 9. Соловій, Х. Я. Формування та використання збалансованих систем показників інноваційної діяльності підприємств [Текст] : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08. 00. 04 / Х. Я. Соловій. – Л., 2013 – 25 с.

References

1. Fatenok -Tkachuk, A. (2010). *Some aspects of accounting innovation activities*. Retrieved April 15, 2014, from http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvuu/Ekon/2010_29_1/statti/12.htm.
2. *Statistical Yearbook of Ukraine for 2010 (2011)*. Kyiv : LLC "August Trade".
3. Synikova, O. M. (2011). *Planning innovation in enterprises of railway vehicles*. Kharkiv.
4. Didukh, D. (2011). *Problems of innovation activity in Ukraine and Solutions*. *Bulletin Zhytomyr. nat. ahroekol. University*, 1 (28), 255-264.
5. Soloviy, H. J. (2012). *Formation and use of balanced scorecards innovation of enterprises*. Lviv.
6. *Great Dictionary of the modern Ukrainian language*. (2004). Kyiv : Irpin: WTF "Perun".
7. Shilov, L. Samara, E. (n.d.). *Assessment of and prospects for increasing innovation activity personnel* Retrieved April 15, 2014, from ea.donntu.edu.ua.
8. *Official website of the State Statistics Committee of Ukraine (2014)*. Retrieved April 15, 2014, from <http://www.ukrstat.gov.ua>;
9. Soloviy, H. J. (2013). *Formation and use of balanced scorecards innovation of enterprises*.

Стаття надійшла до редакції 28.03.2014 р.

Наталія Олександрівна ТІХОНОВА

кандидат економічних наук, доцент,
викладач кафедри менеджменту,
Національний університет харчових технологій
вул. Володимирська, 68, м. Київ, 01601, Україна
E-mail: juzik_n@mail.ru
Телефон: +380442879409

**ФОРМУВАННЯ КАТЕГОРІАЛЬНОГО АПАРАТУ У СФЕРІ ВИЗНАЧЕННЯ РІЗНИХ ТИПІВ
ХАРЧОВИХ ПРОДУКТІВ**

Тіхонова, Н. О. Формування категоріального апарату у сфері визначення різних типів харчових продуктів [Текст] / Наталія Олександрівна Тіхонова // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 191-196. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. В умовах зростаючої інтеграції національної економіки України у світову, серед актуальних економічних проблем особливо гостро постає потреба розробки теоретико-методичних положень та рекомендацій щодо ефективного формування оптимального категоріального апарату для визначення різних типів сучасних харчових продуктів, у тому числі і з урахуванням сучасних тенденцій у розвитку ринку харчових добавок.

Мета. Створення узагальненої класифікації сучасних типів харчових продуктів із подальшим наданням визначень цих типів, а також їх уточненням за рахунок можливості входження у склад продукту тих чи інших харчових добавок є основним завданням статті.

Результати. Проаналізовано та узагальнено вимоги, що сьогодні висувуються до всіх без винятку харчових продуктів, а саме: безпека та корисність для здоров'я споживачів; якість, відповідно до затверджених норм і стандартів; задоволеність споживачів властивостями продукту, складають підґрунтя для подальшого аналізу та створення сучасної, чіткої та зрозумілої не тільки науковцям, а і споживачам класифікації сучасних харчових продуктів. Визначення наведених у класифікації типів не тільки закриває питання неоднозначності використання термінів, а й дає можливість подальшого наукового дослідження та удосконалення останніх із додаванням особливих ознак при використанні різних видів харчових добавок.

Висновки. Розглянуті категорії дадуть змогу, по-перше, ліквідувати невизначеність використання існуючих сьогодні на побутовому рівні термінів, які вважаються споживачами синонімами, але такими не є. По-друге, завадять непорядним виробникам використовувати необізнаність споживачів у своїх цілях, а з іншого боку піднімуть рівень культури споживання харчових продуктів серед населення. По-третє, стане чітко зрозуміло, які саме продукти є продуктами майбутнього і на що орієнтуватися виробникам. Запропонований у статті розподіл харчових добавок передбачає перспективу розвитку цієї галузі за рахунок появи нових типів харчових добавок органічного походження.

Ключові слова: класифікація; типи харчових продуктів; сучасні харчові продукти; типізація; харчові інгредієнти; харчові добавки.

Наталія Александровна ТИХОНОВА

**ФОРМИРОВАНИЕ КАТЕГОРИАЛЬНОГО АППАРАТА В СФЕРЕ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗНЫХ
ТИПОВ ПИЩЕВЫХ ПРОДУКТОВ**

Аннотация

Введение. В условиях возрастающей интеграции национальной экономики Украины в мировую, среди актуальных экономических проблем особенно острой становится необходимость разработки теоретико-методических положений и рекомендаций, касающихся эффективного формирования оптимального категориального аппарата для определения разных типов современных пищевых продуктов, в том числе и за счет принятия во внимание современных тенденций развития рынка пищевых добавок.

Цель. Создание обобщенной классификации современных типов пищевых продуктов с дальнейшим представлением определений этих типов, а также их уточнением за счет возможности вхождения в состав продукта тех или иных пищевых добавок, является основным заданием статьи.

Результаты. Проанализированные и обобщенные требования, которые выдвигаются ко всем без исключения пищевым продуктам, а именно: безопасность и полезность для здоровья потребителей; качество, соответствующее утвержденным нормам и стандартам; удовлетворенность потребителей свойствами продукта, создают основу для дальнейшего анализа и создания современной, четкой и понятной не только учёным, а и потребителям классификации современных пищевых продуктов. Определение приведенных в классификации типов не только закрывает вопрос неоднозначности использования терминов, а и даёт возможность дальнейшего научного исследования и усовершенствования последних за счет обретения продуктом особенных свойств при введении разных видов пищевых добавок.

Выводы. Рассмотренные категории дадут возможность, во-первых, ликвидировать неопределенность использования существующих сегодня на бытовом уровне терминов, которые считаются потребителями синонимами, но такими не являются. Во-вторых, помешают недобросовестным производителям использовать неосведомленность потребителей в своих целях, а с другой стороны поднимут уровень культуры потребления пищевых продуктов среди населения. В-третьих, позволят четко понять, какие именно продукты являются продуктами будущего и соответственно на что ориентироваться производителям. Предложенное в статье деление пищевых добавок предполагает перспективу развития этой отрасли за счет появления новых типов пищевых добавок, в частности органического происхождения.

Ключевые слова: классификация; типы пищевых продуктов; современные пищевые продукты; типизация; пищевые ингредиенты; пищевые добавки.

Natalia Oleksandrivna TIKHONOVA

PhD in Economics,
Assistant Professor of Department of Management,
National University of Food Technologies,
Volodumurska str., 68, Kyiv, 01601, Ukraine
E-mail: juzik_n@mail.ru
Phone: +380442879409

FORMING OF CATEGORICAL APPARATUS IN DEFINING DIFFERENT TYPES OF FOOD PRODUCTS

Abstract.

Introduction. In the conditions of increasing integration of national economy of Ukraine into the world one, the development of theoretical and methodological approaches and recommendations to effective forming of optimal categorial apparatus in the sphere of food products is one of the most important among the urgent problems in Ukraine. It will help to define different types of modern food products, which considerate modern tendencies in the development of food additives market.

The aim. The main objective of the article is to create a generalized classification of modern types of food products and provide definitions to each type and provide their further classification in case any food additives are added to product.

Results. The requirements, which are now imposed on all food products, such as food security and usefulness to consumers' health; quality, in accordance with approved standards; customer satisfaction with properties of the product are analyzed and summarized in the article. They are the foundation for further analysis and creation of a modern, clear and understandable classification of modern food products not only for scientists, but also for consumers.

The definitions, which are given in this classification covers not only the issue of ambiguity of using of the terms, but also provides an opportunity for further research and improvement of the past with the addition of special features using different types of food additives.

Conclusion. The considered categories will allow firstly to eliminate uncertainty of usage of the existing everyday terms that are considered by consumers as synonyms, but it does not coincide with the reality. Secondly, they allow to prevent the indecent manufacturers to use non-acquaintances for their own issues and on the other hand to raise the cultural level of food consumption among the population. Thirdly, they will allow to understand clearly what products are products of the "future" and therefore what the producers should orient for. Division of food additives, as proposed in the article, suggests the future development of the industry with the introduction of new types of food additives, particularly those of organic origin.

Вступ

Орієнтація України на стійкий розвиток та інтеграцію у світовий економічний простір потребує нових підходів щодо розвитку всіх галузей народного господарства, особливо агропромислового комплексу як однієї з провідних галузей спеціалізації національної економіки. На перший план виходять проблеми переходу від «споживчої» моделі господарювання до моделі стійкого розвитку. Активізація інтеграційних процесів вимагає підвищення якості харчових продуктів, у тому числі – і з урахуванням сучасних тенденцій у розвитку ринку харчових добавок.

Для розв'язання проблем якості харчових продуктів хоча б на галузевому рівні необхідно сформулювати відповідні методики та підходи. Насамперед це стосується категоріального апарату у сфері визначення різних типів харчових продуктів. Цих питань торкаються у своїх дослідженнях Н. Галеч'ян та Ю. Гусева. У своїх публікаціях вони піднімають питання лише часткової визначеності у чинному вітчизняному законодавстві різних типів харчових продуктів.

Сьогодні терміни, які використовуються для визначення багатьох типів харчових продуктів, є дискусійними в науковому аспекті, або взагалі виникли на побутовому рівні і вживаються без належного фахового обґрунтування. Актуальність зазначеної проблеми полягає у небезпеці невизначеності таких понять, яка надає можливість непорядним виробникам маніпулювати свідомістю споживачів, користуючись їх необізнаністю з цих питань. Крім того, немає чіткого наукового обґрунтування того, які (за походженням) харчові добавки можуть входити до складу того чи іншого харчового продукту.

Мета статті

Тому нами пропонується по-новому систематизувати сучасні підходи до класифікації харчових продуктів, скласти чітку, обґрунтовану, сучасну класифікацію, яка необхідна для забезпечення відповідності харчових продуктів встановленим вимогам та полегшення комунікації і взаємопорозуміння між виробниками та споживачами харчових продуктів. На основі складеної класифікації дати визначення тим типам харчових продуктів, які на сьогодні не визначені вітчизняним законодавством, та уточнити ці категорії відповідно до можливості входження в їх склад тих чи інших харчових добавок.

Виклад основного матеріалу

Сьогодні харчові продукти поділяються на декілька великих груп. До такого розподілу призвели об'єктивні обставини, до яких можна зарахувати еволюцію розвитку техніки та технологій виготовлення харчових продуктів, економічні, демографічні й фізіологічні особливості та потреби різних верств населення, а також якість та обсяги сировинних ресурсів. На сьогодні існує велика кількість різних класифікацій харчових продуктів як на рівні споживачів та виробників, так і на рівні науковців. Як результат здійсненого узагальнення, запропоновано авторський підхід до класифікації харчових продуктів (табл. 1)

Таблиця 1. Класифікація сучасних харчових продуктів за типами*

Екологічні				Застарілої філософії харчування		Генетично модифіковані
Оздоровчого харчування		Функціональні		Баластні	Імітаційні	
Органічні	Натуральні	Лікуваль-но-профілак-тичні	Збагачені			

*Складено автором

Слід зазначити, що, незалежно від приналежності до будь-якого типу, всі харчові продукти складаються із харчових інгредієнтів. Тому так важливо розглянути не тільки класифікацію самих продуктів, а й їх склад, який багато в чому пояснює таку класифікацію.

Харчові інгредієнти, які складають будь-який продукт, можна поділити на три групи: макроінгредієнти, мікроінгредієнти та харчові добавки, що вводяться спеціально в харчові продукти у процесі їхнього виготовлення й виконують технологічні функції, пов'язані з надаванням певних властивостей і/або збереженням якості.

Харчові добавки – це природні з'єднання, хімічні або синтетичні речовини, які самі по собі не вживаються у їжу, а додаються в неї для поліпшення якості сировини і готової продукції. Більшість із них не має харчового значення і в кращому випадку інертна для організму людини, в гіршому – біологічно активна.

Найбільш точне визначення харчовим добавкам дає Закон України “Про якість та безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини”: “Харчова добавка – природна або синтетична речовина, яка спеціально вводиться в харчовий продукт у процесі його виготовлення для надання йому бажаних властивостей і (або) зберігання якості харчового продукту”. До харчових добавок не належать сполуки, що підвищують харчову цінність продуктів харчування: вітаміни, мікроелементи, амінокислоти [2]. За походженням харчові добавки розподіляють на три групи: природні речовини, аналоги природним речовинам і синтетичні речовини.

Обраною теоретичною основою для коректного визначення різних типів харчових продуктів (табл. 1) були відповідні вимоги до них. Уточнимо ці категорії відповідно до можливості входження в їх склад тих чи інших харчових добавок.

Класифікаційна характеристика харчових добавок (для м'ясопереробної галузі) відповідно до типізації продуктів наведена в табл. 2.

Інформація, запропонована в таблиці, свідчить про можливість удосконалення понятійного апарату у сфері визначення різних типів продуктів та диференціювання понять біопродукція, натуральна продукція та екопродукція за рахунок уведення у визначення додаткових ознак, тому що сучасні підходи до визначення не точно розділяють ці види продукції. На відміну від України, в країнах ЄС позначенням «біо-» або «еко-» маркують органічні продукти.

Небезпека для українських споживачів полягає саме в тому, що, купуючи товар з таким маркуванням, вони сподіваються на те, що ця продукція є органічною. Хоча насправді вона такою не є. Бо на сьогодні законодавчо визначеним є поняття лише «органічної продукції», але до тепер неврегульованим залишається її співвіднесення зі спорідненими категоріями.

На нашу думку, екопродукти (ЕП) – це продукти, що можуть містити різні комбінації всіх зазначених в табл. 2 добавок (незалежно від того, чи відносяться вони до класу органічних) та вироблені відповідно до екологічного законодавства. Тобто можна застосувати формулу:

$$\text{ЕП} = \text{екосировина} + \text{екоінгредієнти} + \text{екотехпроцес} \quad (1)$$

Продукти для оздоровчого харчування (ОзП) – це продукти, які можуть містити таку комбінацію харчових добавок (табл. 2) з основною сировиною без додавання специфічних інгредієнтів, що наслідком синергетичної взаємодії складових продукту є оздоровчий вплив на організм людини. Тобто можна застосувати формулу:

$$\text{ОзП} = \text{ЕП} - \text{синтетичні добавки та сполуки, що імітують природні} + \text{синергетичний ефект} \quad (2)$$

Органічні продукти (ОргП) – це продукти, які можуть містити весь набір харчових добавок тільки органічного походження в кількостях, нешкідливих для організму людини, та основну сировину тільки органічного походження. І випускаються на основі технологічного процесу, регламентованого законодавством про органічну продукцію. Вони визначаються за попередньою формулою із обов'язковим виконанням обмеження щодо органічного походження складових.

Натуральні продукти (НП) – це продукти, які можуть містити весь набір харчових добавок у кількостях, нешкідливих для організму людини (незалежно від того, чи відносяться вони до класу органічних), за винятком синтетичних добавок та сполук, що імітують природні. Можна застосувати формулу:

$$\text{НП} = \text{ОзП} - \text{органічні продукти} \quad (3)$$

Функціональні продукти (ФП) – це продукти, які можуть містити весь набір харчових добавок у кількостях, нешкідливих для організму людини (незалежно від того чи відносяться вони до класу органічних), та специфічні інгредієнти, які можуть сприятливо впливати на здоров'я людини, окрім впливу традиційних харчових речовин, що містить продукт. Тобто можна застосувати формулу:

$$\text{ФП} = \text{еко продукти} + \text{специфічні інгредієнти} \quad (4)$$

Таблиця 2. Застосування харчових добавок м'ясопереробними підприємствами відповідно до типізації продукції*

№	Харчові добавки	Типи продуктів									
		Застарілої філософії хачування	Еко продукти							Збагачені	Біо
			Оздоров. харч.	Натур.	Органічні продукти		Функціональні	Лікувально-профілактичні			
				Сучасний стан	Перспектива						
1	Соєві білки:										
1.1	ізоляти	+	+	+	-	+	+	+	+	+	
1.2	Концентрати:										
1.2.1	випускаються за стандартною технологією	+	+	+	-	+	+	+	+	+	
1.2.2	функціональні концентрати	+	+	+	-	+	+	+	+	+	
1.3	соєве борошно	+	+	+	-	+	+	+	+	+	
2	білки тваринного походження	+	+	+	-	+	+	+	+	+	
3	багатофункціональні суміші										
3.1	Пряноароматичні суміші										
3.1.1	Із вмістом тільки природних сполук	+	+	+	-	+	+	+	+	+	
3.1.2	Із вмістом сполук, що імітують природні	+	-	-	-	-	+	+	+	+	
3.2	Інші функціональні										
3.2.1	Із вмістом тільки природних сполук	+	+	+	-	+	+	+	+	+	
3.2.2	Із вмістом сполук, що імітують природні	+	-	-	-	-	+	+	+	+	
4	молочно-білкові компоненти										
4.1	У свіжому вигляді	+	+	+	-	+	+	+	+	+	
4.2	сухі										
4.2.1	Із вмістом тільки природних сполук	+	+	+	-	+	+	+	+	+	
4.2.2	Із вмістом сполук, що імітують природні	+	-	-	-	-	+	+	+	+	
4.3	концентровані										
4.3.1	Із вмістом тільки природних сполук	+	+	+	-	+	+	+	+	+	
4.3.2	Із вмістом сполук, що імітують природні	+	-	-	-	-	+	+	+	+	
5	яйця та яйцепродукти										
5.1	Яйця, меланж, жовток та білок	+	+	+	-	+	+	+	+	+	
5.2	Яєчний порошок	+	+	+	-	+	+	+	+	+	
6	Фосфати (фосфатні суміші)	+	-	-	-	-	+	+	+	+	
7	Підсилювачі смаку та аромату	+	-	-	-	-	+	+	+	+	
8	Харчові кислоти	+	-	-	-	-	+	+	+	+	
9	консерванти										
9.1	Природ. походження	+	+	+	-	+	+	+	+	+	
9.2	Синтетичні	+	-	-	-	-	+	+	+	+	
10	гідроколоїди										
10.1	Продукти життєдіяльності мікроорганізмів	+	+	+	-	+	+	+	+	+	
10.2	Тваринного походження	+	+	+	-	+	+	+	+	+	
10.3	Препарати, що отримані при переробці рослинної сировини	+	+	+	-	+	+	+	+	+	
11	харчові барвники										
11.1	Природ. походження	+	+	+	+	+	+	+	+	+	
11.2	Синтетичні	+	-	-	-	-	+	+	+	+	

*Складено автором

Лікувально-профілактичні продукти – це продукти, які можуть містити весь набір харчових добавок у кількостях, нешкідливих для організму людини (незалежно від того чи відносяться вони до класу органічних), та вживаються на основі чітких лікарських вказівок з урахуванням конкретного захворювання, чи конкретної потреби в його профілактиці. Тобто можна застосувати формулу:

$$\text{ЛПП} = \text{ФП} + \text{рекомендації лікаря} \quad (5)$$

Збагачені продукти – це продукти, які можуть містити весь набір харчових добавок у кількостях, нешкідливих для організму людини (незалежно від того чи відносяться вони до класу органічних), та специфічні інгредієнти, які можуть сприятливо впливати на здоров'я людини, окрім впливу традиційних харчових речовин, що містить продукт, за винятком БАДів. Тобто можна застосувати формулу:

$$\text{ЗП} = \text{ФП} - \text{БАДИ} \quad (6)$$

Біопродукти (БП) – це продукти, які можуть містити весь набір харчових добавок у кількостях, нешкідливих для організму людини (незалежно від того, чи відносяться вони до класу органічних); з обов'язковим вмістом «умовно» корисних мікроорганізмів та пробіотиків. Тобто можна застосувати формулу:

$$\text{БП} = \text{ЗП} + \text{«умовно» корисні мікроорганізми та пробіотики} \quad (7)$$

Продукти «застарілої філософії харчування» (ЗФХ) – це продукти, які можуть містити весь набір харчових добавок у кількостях, нешкідливих для організму людини (незалежно від того, чи відносяться вони до класу органічних). Характерною рисою цих продуктів є те, що вони мають меншу споживчу цінність, ніж інші типи продуктів. Можна застосувати формулу:

$$\text{ЗФХ} = \text{ЕП} - \text{ОзП} - \text{ФП} \quad (8)$$

Аналіз таблиці 1 вказує на ідентичність харчових добавок, які можуть використовуватись при виробництві натуральної та органічної продукції, єдина різниця між цими видами продукції у сировині, яка для виробництва останньої повинна мати органічне походження.

Висновки

Отже, запропоновані в статті визначення сучасних типів харчових продуктів чітко позиціонують їх відповідно до створеної класифікації і дають орієнтири виробникам на майбутнє. Розподіл харчових добавок за різними типами продуктів ураховує не тільки сучасний стан використовуваних сьогодні харчових добавок, а і є універсальним з точки зору розвитку наукової думки та господарської практики за рахунок уведення перспективних типів харчових добавок, зокрема органічного походження.

Список літератури

1. Галечьян, Н. *Экопродукты в современном мире [Текст] / Галечьян Н., Ю. Гусева // Продовольча індустрія АПК. – 2009. – №2. – С. 14-17.*
2. *Про якість та безпеку харчових продуктів та продовольчої сировини [Електронний ресурс] : закон України. – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/191-15>.*

References

1. Galechyan, N. & Gyseva, Y. (2009). *Ecoproducts in the modern life. Product industry of agribusiness, 2, 14-17.*
2. *The law of Ukraine "On the quality and safety of food products and raw materials for food products". (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/191-15>*

Стаття надійшла до редакції 17. 03.2014 р.

Карина Миколаївна ТРОСТЯНСЬКА

викладач кафедри банківської справи,
Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара
пр. К. Маркса, 35, м. Дніпропетровськ, 49000, Україна
E-mail: karina_tr@ukr.net
Телефон: +380562460403

КОГНІТИВНА СТРУКТУРИЗАЦІЯ ПРЕДМЕТНОЇ ОБЛАСТІ «РЕПУТАЦІЙНИЙ РИЗИК ОРГАНІЗАЦІЇ»

Тростянська, К. М. Когнітивна структуризація предметної області «Репутаційний ризик організації» [Текст] / Карина Миколаївна Тростянська // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 197-205. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. *Наявна на сьогодні розмитість, нечіткість, суб'єктивність, а іноді й суперечливість у поглядах вчених та практиків у визначенні поняття «репутаційний ризик» є суттєвою перешкодою на шляху побудови ефективної системи управління ним при у процесі діяльності організації. Висвітлення структури знань, які задіяні у процедурі вибору форми для номінації досліджуваного поняття, сприяє уточненню його змісту та звільненню від суб'єктивних аспектів.*

Мета. *Метою статті є визначення множини термінів бази знань, які, з одного боку, дають можливість характеризувати змістове наповнення самого терміна, з іншого – проаналізувати вплив різноманітних чинників на репутаційний ризик організації. Завданнями дослідження є: 1) вивчення когнітивних зв'язків терміна «репутаційний ризик організації» з іншими термінами бази знань; 2) побудова базового тезаурусу предметної області (ПО) «Репутаційний ризик організації»; 3) уточнення змісту поняття «репутаційний ризик організації».*

Метод (методологія). *При когнітивній структуризації ПО враховувалися суттєві зв'язки терміна з тими термінами бази знань, для яких значення ступеня подібності при побудові ПО були найбільшими для кожного конкретного терміна. На підставі дослідження логічних відносин подібності між термінами ПО «Репутаційний ризик організації» побудовано базовий тезаурус.*

Результати. *Дослідження підтвердило наявність сильних когнітивних зв'язків між окремими загальнонауковими, економічними термінами та терміном «репутаційний ризик організації» та дозволило визначити місце досліджуваного терміна у сукупності термінів предметної області. Об'єктивно доведено:*

1. Спираючись на загальнонаукові підходи та категорії, репутаційний ризик організації виступає носієм переважно економічних характеристик і економічних інтересів. 2. Репутаційний ризик – це економічна категорія, яка лежить у площині здійснення системного управління в діяльності соціально-економічної системи, торкається питань її формування, функціонування або повернення до стійкого стану. Репутаційний ризик організації має сильні причинно-наслідкові зв'язки з діяльністю суб'єкта, його мотивами та орієнтирами поведінки у навколишньому світі, зокрема в економічній сфері. Суб'єктивізм є визначальною рисою репутаційного ризику організації. 3. Джерелом репутаційного ризику є не стільки конкретні факти та події, пов'язані з організацією, скільки характер інформації, отриманої окремими суб'єктами з точки зору впливу на формування суб'єктивних уявлень щодо організації. 4. Системні проблеми організації – стабільне джерело репутаційного ризику; системність є характеристикою репутаційного ризику організації. Наведено визначення поняття репутаційного ризику організації як ризику потенційних фінансових втрат капіталу та доходу організації, зменшення спроможності провадити діяльність унаслідок погіршення ділової репутації, спричиненого негативним сприйняттям клієнтами, контрагентами, акціонерами та іншими зацікавленими особами результатів, практики ведення діяльності та окремих подій, пов'язаних з організацією. Дослідження когнітивних зв'язків термінів ПО «Репутаційний ризик організації» дозволило об'єктивним шляхом виявити основні фактори, що визначають останній.

Ключові слова: *репутаційний ризик; предметна область; база знань; аналіз; відносини подібності; когнітивні зв'язки.*

**КОГНИТИВНАЯ СТРУКТУРИЗАЦИЯ ПРЕДМЕТНОЙ ОБЛАСТИ
«РЕПУТАЦИОННЫЙ РИСК ОРГАНИЗАЦИИ»**

Аннотация

Введение. Существующая на сегодня размытость, нечеткость, субъективность, а иногда и противоречивость во взглядах ученых и практиков в определении понятия «репутационный риск» является существенным препятствием на пути построения эффективной системы управления им при осуществлении деятельности организации. Освещение структуры знаний, которые задействованы в процедуре выбора формы для номинации исследуемого понятия, способствует уточнению его содержания и освобождению от субъективных аспектов.

Цель. Целью статьи является определение множества терминов базы знаний, которые, с одной стороны, дают возможность охарактеризовать содержательное наполнение самого термина, а с другой – проанализировать влияние различных факторов на репутационный риск организации. Задачи исследования: 1) изучение когнитивных связей термина «репутационный риск организации» с другими терминами базы знаний, 2) построение базового тезауруса предметной области (ПО) «Репутационный риск организации» 3) уточнение содержания вышеуказанного понятия.

Метод (Методология). При когнитивной структуризации ПО учитывались существенные связи термина с теми терминами базы знаний, для которых значение степени подобия при построении ПО были наибольшими для конкретного термина. На основании исследования логических отношений подобия между терминами ПО «Репутационный риск организации» построен базовый тезаурус.

Результаты. Исследование подтвердило наличие сильных когнитивных связей между отдельными общенаучными, экономическими терминами и термином «репутационный риск организации» и позволило определить место исследуемого термина в совокупности терминов предметной области. Объективно доказано:

1. Основываясь на общенаучных подходах и категориях, репутационный риск организации выступает носителем преимущественно экономических характеристик и экономических интересов. Репутационный риск – это экономическая категория, которая лежит в плоскости осуществления системного управления в деятельности социально-экономической системы, затрагивает вопросы ее формирования, функционирования или возврата к устойчивому состоянию.

2. Репутационный риск организации имеет сильные причинно-следственные связи с деятельностью субъекта, его мотивами и ориентирами поведения в окружающем мире, в частности – в экономической сфере. Субъективизм является определяющей чертой репутационного риска организации.

3. Источником репутационного риска являются не столько конкретные факты и события, связанные с организацией, сколько характер информации, полученной отдельными субъектами с точки зрения влияния на формирование субъективных представлений об организации.

4. Системные проблемы организации – стабильный источник репутационного риска; системность является его характеристикой.

Дано определение понятия репутационного риска организации как риска потенциальных финансовых потерь капитала и дохода организации, уменьшение способности проводить деятельность вследствие ухудшения деловой репутации, вызванного негативным восприятием клиентами, контрагентами, акционерами и другими заинтересованными лицами результатов, практики ведения деятельности и отдельных событий, связанных с организацией. Исследование когнитивных связей терминов ПО «Репутационный риск организации» позволило объективным путем выявить основные факторы, определяющие репутационный риск организации.

Ключевые слова: репутационный риск; предметная область; база знаний; анализ; отношения подобия; когнитивные связи.

Karyna Mykolaivna TROSTYANSKA

Lecturer,

Department of Banking Business,

Oles Honchar Dnipropetrovsk National University

Karl Marx Prospect, 35, Dnipropetrovsk, 49000, Ukraine

E-mail: karina_tr@ukr.net

Phone: +380562460403

**COGNITIVE STRUCTURING OF THE SUBJECT AREA
«REPUTATION RISK OF THE ORGANIZATION»**

Abstract

Introduction. Nowadays blurring, illegibility, subjectivity, and sometimes contradictory of views of scientists and practitioners in the definition of "reputation risk" can become a significant obstacle to building its effective management system in activities of the organization. Illustration of knowledge structures that are involved in the form selection procedure for the nomination of the concept under investigation helps to clarify its content and release from the subjective aspects.

Purpose. The aim is to determine a set of terms of knowledge base that, on the one hand, provides an opportunity to characterize the substantive content of the term, and, on the other hand, analyzes the impact of various factors on the reputation risk of the organization. The objectives of the study are: 1) the study of cognitive links of the term "reputation risk of the organization" with other terms of the knowledge base, 2) the construction of the base thesaurus of the subject area "Reputation risk of the organization", 3) clarification of the concept "reputation risk of the organization."

Method (methodology). While carrying out cognitive structuring of subject area it has been considered a substantial connection with the terms of the term knowledge base, where the value of the degree of similarity in the construction of subject area has been the highest for each term. On the basis of the study of logical relations of similarity between the terms of the subject area "Reputation risk of the organization" it has been built a base thesaurus.

Results. The study confirmed the existence of strong connections between the cognitive general scientific, economic terms and the term "reputation risk of the organization" and allowed to determine the place of the term in set of terms in the subject area. It has been objectively proved that:

1. Based on scientific approaches and categories, reputation risk of the organization acts as the carrier of predominantly economic characteristics and economic interests. Reputation risk – is an economic category, which is in the plane of the system management in the socio-economic system, raises the questions of its formation, operation or return to a stable state.

2. Reputation risk of the organization has a strong causal links with the activities of the subject, its motives and behavior guidelines in the world, particularly in the economic sphere. Subjectivism is the defining feature of reputation risk of organization.

3. Source of reputation risk is not as much the specific facts and events related to the organization, as the information acquired by separate entities in terms of influence on the formation of subjective perceptions of the organization.

4. Systemic problems of organization are a stable source of reputation risk; systematicity is its characteristics.

It has been determined the concept of reputation risk of organization as a potential risk of financial loss of capital and earnings of the organization, reduction of the ability to conduct operations due to the worsening of business reputation caused by the negative perception of customers, counterparties, shareholders and other stakeholders, the results of operation practices, and individual events associated with the organization. Study of cognitive connection of terms of the subject area "Reputation risk of the organization" allowed to identify the main factors that determine the reputation risk of the organization.

Keywords: reputation risk; subject area; knowledge base; analysis; similarity relations; cognitive connections.

JEL classification: D83, D89

Вступ

Як відомо, ефективність будь-якого дослідження значною мірою залежить від чіткого розуміння наукових понять і термінів, якими доводиться оперувати в процесі роботи. Саме цей факт і визначає актуальність нашої статті, оскільки, як свідчить аналіз існуючих точок зору на поняття «репутаційний ризик організації», на сьогодні не існує його загально визнаного визначення, спектр висловлювань експертів щодо сутності та причин виникнення репутаційного ризику досить широкий. На нашу думку, жодне з чинних на сьогодні визначень репутаційного ризику не відповідає повною мірою характеристиці терміну, який повинен бути: 1) однозначним (або мати тенденцію до однозначності); 2) точним (термін має номінативну функцію, але йому не властиві емоційна, експресивна і модальна функції); 3) стилістично нейтральним; 4) мати значення, яке дорівнює поняттю (в обсязі пізнаного); 5) бути системним.

Сучасне термінознавство вважає термін особливою когнітивно-інформаційною структурою, в якій акумулюється виражене в конкретній мовній формі професійно-наукове знання, накопичене людством за весь період його існування [1, с. 25]. Термін визнається основною одиницею науки, спеціальних галузей знань і сфер діяльності людини, призначення якої – «номінувати об'єкти і процеси і одночасно слугувати засобом пізнання навколишнього світу» [2, с. 14]. «Виступаючи носіями професійно-наукової пам'яті, терміни стають засобом спілкування в спеціальних галузях життя, де використовуються як особливі когнітивні моделі, необхідні в процесі професійної комунікації» [3, с. 98]. У когнітивно-дискурсивній парадигмі знання особливої важливості набуває висвітлення структур знань, які задіяні у процедурі вибору форми для номінації конкретного поняття. У цьому відношенні не можна не погодитися з думкою О. А. Зяблової: «з когнітивної точки зору визначити термін – означає визначити не тільки структуру знання, що стоїть за даним знаком, а й місце цієї структури знання в загальній системі знань» [4, с. 44].

Оскільки система наукових понять висловлює структуру знання про об'єкт і способи його опису, а система термінів корелює з системою понять, вважаємо доцільним при вирішенні когнітивного питання про термін «репутаційний ризик організації» визначення максимально повної структури наукового знання про об'єкт дослідження.

Мета статті та завдання

Метою статті є визначення множини термінів бази знань, що визначають репутаційний ризик організації. Завданнями дослідження є: 1) вивчення когнітивних зв'язків терміну «репутаційний ризик організації» з іншими термінами бази знань; 2) побудова базового тезаурусу предметної області (ПО) «Репутаційний ризик організації»; 3) уточнення змісту поняття «репутаційний ризик організації».

Виклад основного матеріалу

З точки зору термінознавства, система термінологічних відносин може бути репрезентована онтологічними (відносини суміжності в просторі і часі) та логічними відносинами [5]. При створенні ПО «Репутаційний ризик організації» було досліджено логічні відносини подібності між термінами ПО.

У роботі [6] наведено методичку когнітивної структуризації ПО «Репутаційний ризик організації» та зафіксовано частину концептуалізації, що залежить від поглядів на ПО «Репутаційний ризик організації». Аналіз когнітивних зв'язків терміна з іншими термінами бази знань дає можливість розширити уявлення про предмет дослідження. До глосарію (214 термінів) внесено запропоновані І. Є. Семенчею в роботі [7] основні соціально-економічні та загальнонаукові терміни менеджменту та проаналізовані в праці [6] найбільш уживані терміни, що належать до управління репутаційним ризиком: ділова репутація, імідж, бренд, гудвіл, довіра, досвід, очікування, зацікавлена особа (стейкхолдер), корпоративна культура, репутаційний ризик.

За допомогою системи інтелектуального аналізу даних CONFOR [8] між усіма термінами бази знань знайдено відношення подібності за формулою [9, с. 137]:

$$\eta_{v_j}^{v_i} = \sum_{a_n \in (A(v_i) \cap A(v_j))} p_{a_n}^{v_i}, \quad (1)$$

де $\eta_{v_j}^{v_i}$ – ступінь подібності терміна v_i до терміна v_j ;

$p_{a_n}^{v_i}$ – вага ознаки a_n в описі терміна v_i .

При когнітивній структуризації ПО враховувалися суттєві зв'язки терміна з тими термінами бази знань, для яких розраховані значення $\eta_{v_j}^{v_i}$ є найбільшими для кожного конкретного з них.

Репутаційний ризик організації, як свідчить дослідження, з одного боку, зумовлює існування окремих об'єктів предметної області, з іншого боку, є результатом їх впливу. На рис. 1 зображено ті відносини між термінами бази знань, які дають змогу продемонструвати найбільш сильні зв'язки терміну «репутаційний ризик організації» з іншими термінами бази знань.

При побудові бази знань ПО «Репутаційний ризик організації» виявлено, що знання про репутаційний ризик організації формують дві групи термінів, які представляють наукові поняття різних рівнів категоризації: 1) загальнонаукові терміни та 2) економічні терміни. Дослідження підтвердило наявність сильних когнітивних зв'язків між окремими загальнонауковими, економічними термінами та терміном «репутаційний ризик організації», дозволило визначити місце досліджуваного терміна у сукупності термінів предметної області. Оскільки найближчими термінами, з якими досліджуваний пов'язаний сильними двосторонніми відносинами подібності, є економічні («гудвіл», «ділова репутація», «менеджмент», «конкурентна перевага», «корпоративна культура»), термін «репутаційний ризик організації» належить до множини економічних термінів. Відповідно, репутаційний ризик виступає носієм переважно економічних характеристик і економічних інтересів.

Наявність зв'язків терміну «репутаційний ризик організації» з загальнонауковими термінами бази знань підтверджує судження про те, що термін «репутаційний ризик організації» не суперечить загальнонауковим підходам та категоріям, базується на них. На підставі побудови ланцюгів термінів за визначеними значеннями ступеня подібності об'єктивно підтверджено зв'язок репутаційного ризику з такими загальнонауковими категоріями, як: теорія, знання, поняття, система, закон, концепція, парадигма, підхід, метод, методологія, аналіз, синтез, управління. Через брак місця на рис. 1 репрезентовано не усі терміни бази знань.

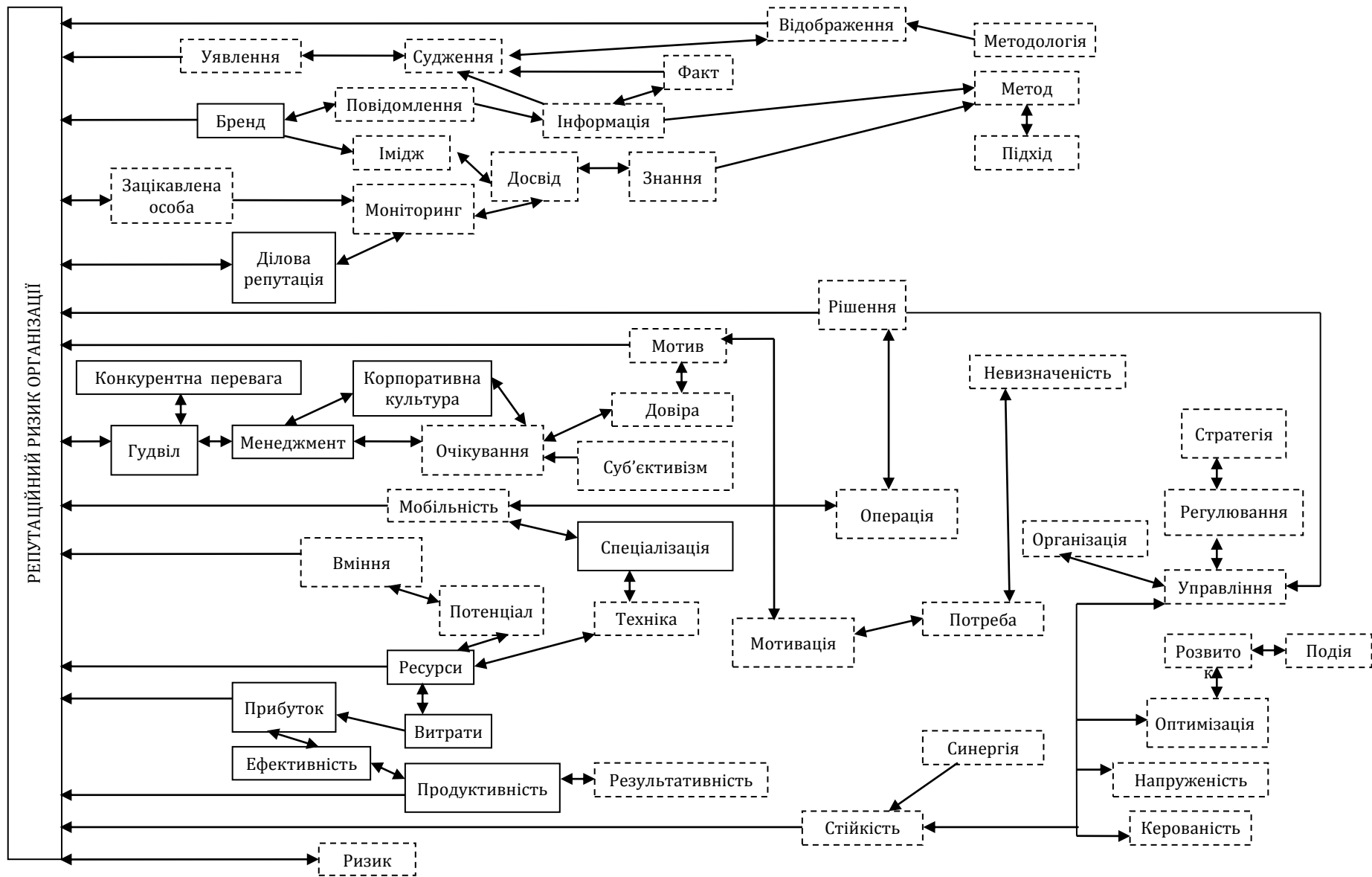


Рис. 1. Базовий тезаурус ПО «Репутаційний ризик організації»: – загальнонаукові терміни ПО; – економічні терміни ПО

Серед загальнонаукових термінів, з якими пов'язаний «репутаційний ризик організації», слід виокремити ті, що відповідають поняттям, які розкривають методичні аспекти ведення діяльності. Через «менеджмент» він пов'язаний з термінами «штучний інтелект», «підхід», «метод», «методологія», «методика», «модель». Термін «підхід» має сильні двосторонні зв'язки з терміном «техніка» (у сенсі сукупності прийомів здійснення процесів діяльності), який пов'язаний з економічними термінами «корпоративна культура», «спеціалізація», «ресурси».

У ході дослідження було виявлено наявність суттєвих когнітивних зв'язків досліджуваного терміну з такими, що уособлюють поняття, пов'язані з діяльністю суб'єкта, його мотивами та орієнтирами поведінки у навколишньому світі, зокрема, в економічній сфері. У базі знань терміни «мотив», «відображення», «уявлення», «судження» мають найбільші значення ступеня подібності до терміну «репутаційний ризик організації» після терміну «ризик», окремим видом якого є репутаційний ризик. Наявність таких «невловимих» факторів значно ускладнює процес управління репутаційним ризиком. Як видно на рис. 1, мотиви дій суб'єктів відносно організації визначаються довірою, потребою (через термін «мотивація») та мобільністю. Інші когнітивні зв'язки терміну «довіра» проаналізовано в роботі [6]: довіра визначає очікування щодо стану та дій організації, корпоративну культуру організації та через термін «менеджмент» впливає на її гудвіл, ділову репутацію та репутаційний ризик. Термін «потреба» має суттєві значення ступеня подібності до термінів «мотивація», «невизначеність», «напруженість».

Федеральна резервна система та American Banker Glossary першопричиною репутаційного ризику вважають віддану гласності негативну інформацію про ділову практику організації [10]. Дослідження не підтвердило наявності прямих зв'язків терміну «репутаційний ризик організації» з термінами «інформація», «повідомлення», «факт», але не можна ігнорувати їхні опосередковані зв'язки з досліджуваним. Найбільш суттєвими за впливом вказаних термінів на об'єкт дослідження встановлено такі ланцюги бази знань:

1. Репутаційний ризик організації ↔ Ризик ↔ Рішення ↔ Управління ↔
↔ Інформація, де можливі продовження:
→ Метод ↔ Уміння ↔ Репутаційний ризик організації;
↔ Факт → Теорія → Досвід ↔ Моніторинг ↔ Ділова репутація ↔ Репутаційний ризик організації;
↔ Факт → Теорія → Судження ↔ Уявлення → Репутаційний ризик організації;

2. Повідомлення → Бренд ↔ Репутаційний ризик організації;
Повідомлення → Досвід ↔ Моніторинг ↔ Ділова репутація ↔ Репутаційний ризик організації;
Повідомлення → Інформація → Метод ↔ Уміння ↔ Репутаційний ризик організації.

З наведеного вище випливають наступні висновки: по-перше, отримана суб'єктами інформація щодо організації визначає методи впливу (взаємодії) на організацію та формує досвід суб'єктів; по-друге, в процесі моніторингу діяльності компанії, у разі виявлення дисонансу між досвідом та реальним станом речей, інформація спроможна істотно вплинути на ділову репутацію, а через неї – збільшити репутаційний ризик; по-третє, отримана інформація формує судження та уявлення суб'єктів щодо організації, які без поєднання з досвідом та моніторингом є самостійними джерелами репутаційного ризику організації.

Термін «подія» має такі зв'язки у базі знань:

Подія ↔ Розвиток ↔ Оптимізація ↔ Рішення ↔ Репутаційний ризик організації;
Подія ↔ Рух ↔ Інформація → Метод ↔ Уміння ↔ Репутаційний ризик організації;

Подія ↔ Параметр ↔ Модель ↔ Штучний інтелект ↔ Метод ↔ Уміння ↔ Репутаційний ризик організації.

Таким чином, джерелом репутаційного ризику є не стільки конкретні факти та події, пов'язані з організацією, скільки характер інформації, отриманої окремими суб'єктами, що визначає індивідуальне сприйняття та формування суджень, і є основою прийняття рішень щодо організації та здійснення конкретних дій.

Дослідження показало наявність сильних прямих та опосередкованих когнітивних зв'язків терміна «суб'єктивізм» з більшістю термінів бази знань, а звідси, і з терміном «репутаційний ризик організації». Отже, суб'єктивізм є визначальною рисою репутаційного ризику організації.

Сильні зв'язки з іншими термінами бази знань, а, отже, і з терміном «репутаційний ризик організації», виявлені у терміна «ентропія». Ступінь невизначеності ситуації, процесів, стану системи має значний вплив на величину репутаційного ризику, і, очевидно, одним із завдань управління репутаційним ризиком є зменшення ступеня невизначеності та неупорядкованості інформації.

Ще одна група термінів, з якими у досліджуваного терміна є суттєві когнітивні зв'язки, визначає стан та якісні характеристики системи (у нашому випадку організації): «керованість», «мобільність», «надійність», «стійкість», «продуктивність», «ефективність», «напруженість», «економічність».

Найбільш показовими є такі ланцюги бази знань:

1. Для терміну «мобільність»:

Репутаційний ризик організації ↔ Ризик ↔ Рішення ↔ Операція ↔ Мобільність → → Репутаційний ризик організації;

Репутаційний ризик організації ↔ Ділова репутація ↔ Моніторинг ↔ Управління ↔ План ↔ Мобільність → Репутаційний ризик організації;

2. Для термінів «результативність», «продуктивність», «ефективність»:

Репутаційний ризик організації ↔ Ризик ↔ Результативність,
де можливі продовження:

↔ Мета ↔ Продуктивність → Репутаційний ризик організації;

↔ Успіх → Ефективність ↔ Прибуток → Репутаційний ризик організації;

3. Для терміну «стійкість»:

Репутаційний ризик організації ↔ Гудвіл ↔ Менеджмент ↔ Стійкість →

→ Репутаційний ризик організації.

Результати розрахунків значення ступеня подібності терміну «стійкість» до термінів «надійність», «напруженість», «продуктивність», «керованість» свідчать про наявність сильних двосторонніх зв'язків. Зв'язки терміна «стійкість» з термінами «напруженість», «продуктивність», «керованість» несиметричні ($\eta_{v_j}^{v_i}$ вказаних термінів до терміну «стійкість» перевищують значення $\eta_{v_j}^{v_i}$ до них у самого терміну «стійкість»), отже, «напруженість», «продуктивність», «керованість» є визначальними для терміну «стійкість». Несиметричність характерна й для зв'язків досліджуваного терміну «репутаційний ризик організації» з термінами, що характеризують стан та якісні характеристики системи.

Таким чином, із зв'язків ПО витікає висновок про те, що стан самої системи є визначальним для репутаційного ризику. Окремі випадки невдач (див. «факт», «подія») можна замовчати, пояснити, компенсувати, але системні проблеми організації – стабільне джерело репутаційного ризику.

Наявність когнітивних зв'язків з терміном «синергія» свідчить про можливість посилення впливу окремих факторів на репутаційний ризик при їх одночасному виникненні. Звідси можемо зробити обґрунтований висновок про системність як характеристику репутаційного ризику організації.

Оскільки стан системи є об'єктом управління, репутаційний ризик організації може бути певною мірою керованим. Це твердження обґрунтовують зв'язки досліджуваного терміну з термінами, які стосуються керуючого впливу на систему: «управління», «оптимізація», «адаптація», «організація», «стабілізація», «регулювання».

Дослідження когнітивних зв'язків терміну «регулювання» дозволило вийти на термін «стратегія», який через термін «вміння» має істотний вплив на репутаційний ризик організації. А вміння – це характеристика кадрової підсистеми. Отже, звідси можемо зробити висновок, що одна з вагомих причин виникнення репутаційного ризику – це людський чинник, рівень компетентності працівників, особливо тих, які приймають рішення та несуть відповідальність за результати діяльності організації.

Зв'язки терміну «вміння» з термінами «метод», «очікування», «корпоративна культура», «потенціал» говорять про підсилений його вплив на репутаційний ризик. Результатом дослідження зв'язків терміну «потенціал» є обґрунтування зв'язку терміну «репутаційний ризик організації» з економічними термінами «ресурси» та «прибуток». Для вказаних термінів за суттєвими значеннями $\eta_{v_j}^{v_i}$ побудовано такі ланцюги:

Репутаційний ризик організації ↔ Гудвіл ↔ Менеджмент ↔ Очікування ↔ Уміння ↔ Потенціал ↔ Ресурси → Репутаційний ризик організації;

Репутаційний ризик організації ↔ Ризик ↔ Результативність ↔ Успіх ↔ Ефективність ↔ Прибуток → Репутаційний ризик організації.

Як і для термінів, що вказують на стан системи, зв'язкам термінів «прибуток» та «ресурси» з терміном «репутаційний ризик організації» притаманна несиметричність: будучи причиною зміни стану системи, результатів її діяльності та ресурсного забезпечення, репутаційний ризик більшою мірою сам є залежним від зазначених категорій.

Таким чином, репутаційний ризик можна зарахувати до економічної категорії, яка лежить у площині здійснення системного управління в діяльності соціально-економічної системи, торкається питань її формування або повернення до стійкого стану.

У результаті проведеного дослідження пропонуємо таке визначення терміну «репутаційний ризик організації»: ризик потенційних фінансових втрат капіталу та доходу організації, зменшення спроможності проводити діяльність унаслідок погіршення ділової репутації, спричиненого негативним сприйняттям клієнтами, контрагентами, акціонерами та іншими зацікавленими особами результатів, практики ведення діяльності, та окремих подій, пов'язаних з організацією.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Новизна та цінність запропонованого когнітивного підходу у вивченні поняття репутаційного ризику організації полягає в системності дослідження поняття, об'єктивному узагальненні точок зору експертів з досліджуваного питання, відновленні відсутніх логічних зв'язків предметної області репутаційного ризику, що в підсумку дає можливість зрозуміти його специфіку та дійсне змістове наповнення.

Дослідження когнітивних зв'язків термінів ПО «Репутаційний ризик організації» дозволило об'єктивним шляхом виявити основні фактори, що визначають репутаційний ризик організації:

- суб'єктивні уявлення зацікавлених осіб щодо стану організації та практики ведення бізнесу;
- адекватність відображення стану організації зацікавленими особами;
- ділова репутація організації;
- мотиви дій зацікавлених осіб щодо організації;
- мобільність організації;
- наявність відомого бренду (відомість компанії);
- специфіка ресурсів організації та забезпеченість ними;
- вміння (рівень компетентності зацікавлених осіб, особливо тих, які приймають рішення та несуть відповідальність за результати діяльності організації);
- характер рішень зацікавлених осіб щодо організації;
- ефективність діяльності та величина прибутку;
- продуктивність бізнесу;
- стійкість компанії;
- вартість компанії;
- наявність відомого бренду (відомість компанії).

Напрямами подальших досліджень є: вивчення впливу окремих факторів на репутаційний ризик організації; визначення індикаторів репутаційного ризику; вивчення впливу репутаційного ризику на фінансовий стан організації; розробка методики оцінювання репутаційного ризику; розробка комплексного підходу до управління репутаційним ризиком та визначення можливих стратегічних напрямків його зниження.

Список літератури

1. Володина, М. Н. Когнитивно-информационная природа термина (на материале терминологии средств массовой коммуникации) [Текст] / М. Н. Володина. – М. : Изд-во МГУ, 2000. – 128 с.
2. Ивина, Л. В. Лингво-когнитивные основы анализа отраслевых терминосистем (на примере англоязычной терминологии венчурного финансирования) [Текст] / Л. В. Ивина. – М. : Академический проект, 2003. – 304с.
3. Грунина, Л. П. Когнитивный аспект исследования терминов [Текст] / Л. П. Грунина, А. Г. Широколобова // Филологические науки. Вопросы теории и практики. – Тамбов: Грамота, 2010. – № 1 (5): в 2-х ч. Ч. I. – С. 97-99.
4. Зяблова, О. А. Определение термина в когнитивно-дискурсивной парадигме знания [Текст] / О. А. Зяблова // Проблемы и методы современной лингвистики: сборник науч. трудов. Вып. 1. / Рос. акад. наук ; Ин-т языкознания ; Совет молодых ученых ; Отв. ред. Е. Р. Ионесян. – М. : Институт языкознания РАН, 2005. – С. 43-54.
5. Тихонов, А. Н. Терминологические отношения [Текст] / А. Н. Тихонов, А. Д. Иванников, В. Я. Цветков // Фундаментальные исследования [Электронный ресурс]. – 2009. – № 5. – С. 146-148. – Режим доступа: URL: www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=1866.
6. Тростяньська, К. М. Щодо формування бази знань предметної області «репутаційний ризик організації» [Текст] / К. М. Тростяньська // Економічний простір – 2013. – Випуск 80. – С. 267-278.
7. Семенча, И. Е. База знаний основных социально-экономических и общенаучных терминов в помощь руководителю: Терминологический словарь-справочник [Текст] / И. Е. Семенча. – Дн-вск : Изд-во Маковецький, 2010. – 88 с.
8. Система интеллектуального анализа данных CONFOR [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.aduis.com.ua>.
9. Семенча, И. Е. Розробка понятійної бази знань з метою дослідження менеджменту систем [Текст] / И. Е. Семенча, В. Ю. Величко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка» – 2010. – Випуск 4(1). – С. 134-138.
10. Reputation risk // American Banker Glossary [Electronic Resource]. – Mode of access: <http://www.americanbanker.com/glossary/r.html>. Title from the screen.

References

1. Volodina, M. N. (2000). *Kognitivno-informatsionnaya priroda termina (na materiale terminologii sredstv massovoy kommunikatsii)* [Cognitive-term nature of the information (on the material terms of the mass media)]. Moscow: Moscow State University Press [in Russian].
2. Ivina, L. V. (2003). *Lingvo-kognitivnyie osnovyi analiza otraslevyih terminosistem (na primere angloyazyichnoy terminologii venchurnogo finansirovaniya)* [Linguistic cognitive basis terminological analysis of industry (on an example of English terminology venture financing)]. Moscow: Academic Project [in Russian].

-
3. Grunina, L. P., & Shirokolobova, A. G. (2010). *Kognitivnyiy aspekt issledovaniya terminov [Cognitive aspect of the study terms]*. *Filologicheskie nauki. Voprosy teorii i praktiki – Philology. Theory and practice*, 1, 5, 97-99. Tambov: Diploma [in Russian].
 4. Zyablova, O. A. (2005). *Oprezhenie termina v kognitivno-diskursivnoy paradigme znaniya [The definition in cognitive-discursive paradigm of knowledge]*. *Problemy i metodyi sovremennoy lingvistiki: sbornik nauchnykh trudov – Problems and methods of modern linguistics: the scientific collection works*, 1, 43-54. Moscow: Institute of Linguistics, Russian Academy of Sciences [in Russian].
 5. Tihonov, A. N., Ivannikov A. D., & Tsvetkov V. Ya. (2009). *Terminologicheskie otnosheniya [Terminological relations]*. *Fundamentalnyie issledovaniya – Basic research*, 5, 146-148. Retrieved from http://www.rae.ru/fs/?section=content&op=show_article&article_id=1866 [in Russian].
 6. Trostyanska, K. M. (2013). *Schodo formuvannya bazi znan predmetnoyi oblasti "reputatsiyiny rizik organizatsiyi" [On the formation of a knowledge base of domain knowledge "reputation risk of the organization"]*. *Ekonomichniy Prostir – Economic Scope*, 80, 267–278 [in Ukrainian].
 7. Semencha, I. E. (2010). *Baza znaniy osnovnykh sotsialno-ekonomicheskikh i obschenauchnykh terminov v pomosch rukovoditelyu: Terminologicheskiy slovar-spravochnik [Knowledge base of basic socio-economic and scientific terms to help head: Glossary Directory]*. Dnepropetrovsk: Publisher Makovetskii [in Russian].
 8. CONFOR. *Tools for knowledge discovery, classification, diagnostics and prediction*. Retrieved from <http://www.aduis.com.ua/English/default.htm> [in English].
 9. Semencha, I. E. & Velichko V. Yu. (2010) *Rozrobka ponyatiynoyi bazi znan z metoyu doslidzhennyya menedzhmentu sistem [Development of conceptual knowledge base to research management systems]*. *Visnik Dnipropetrovskogo universitetu. Seriya «Ekonomika» – Herald of the Dnepropetrovsk National University. Series "Economy"*, 4(1), 134–138 [in Ukrainian].
 10. Reputation risk – American Banker Glossary: Retrieved from <http://www.americanbanker.com/glossary/r.html> [in English].

Стаття надійшла до редакції 28.03.2014 р.

Ігор Леонідович ФЕДУН

кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності підприємств,
Київський національний авіаційний університет

**ПОРТФЕЛЬ СТРАТЕГІЙ ПІДВИЩЕННЯ ІННОВАЦІЙНО-ІНВЕСТИЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ
В АГРОПРОМИСЛОВОМУ ВИРОБНИЦТВІ УКРАЇНИ**

Федун, І. Л. Портфель стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві України [Текст] / Ігор Леонідович Федун // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 206-211. – ISSN 1993-0259.

Анотація.

Розглянуто види стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві України, здійснено їх характеристику та оцінку в нових вимірах економічного простору, а також опрацьовано й запропоновано власне бачення та підходи до формування портфеля стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві.

Існує велика кількість базових стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності. Вони класифікуються на групи. У кожній підгалузі та кожному регіоні може бути сформований свій портфель, з огляду на специфіку різних чинників. Але при виборі стратегії необхідно врахувати загальну стратегію розвитку агропромислового комплексу та його організаційну структуру управління. Загальні та інноваційно-інвестиційні цілі мають гармоніювати між собою. Стратегічні плани повинні бути розроблені так, щоб не тільки залишатися цілісними протягом тривалих періодів часу, але і бути досить гнучкими, щоб при необхідності можна було здійснити їх модифікацію і переорієнтацію.

Реалізація будь-якого портфеля стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві пов'язана з необхідністю перебудови організаційного та управлінського механізму або його реструктуризацією у поєднанні з поточними виробничими процесами.

Таким чином, розробка та формування портфеля стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві – це невід'ємна частина успішного розвитку агропромислового виробництва. Для того щоб вітчизняна галузь мала змогу гідно конкурувати в сучасному мінливому і непередбачуваному світі, необхідно грамотно і правильно формувати портфель стратегій підвищення її інноваційно-інвестиційної активності.

Ключові слова: агропромислове виробництво; інноваційно-інвестиційна активність; стратегія; портфель стратегій.

Игорь Леонидович ФЕДУН

**ПОРТФЕЛЬ СТРАТЕГИЙ ПОВЫШЕНИЯ ИННОВАЦИОННО-ИНВЕСТИЦИОННОЙ
АКТИВНОСТИ В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ ПРОИЗВОДСТВЕ УКРАИНЫ**

Аннотация

Рассмотрены виды стратегий повышения инновационно-инвестиционной активности в агропромышленном производстве Украины, осуществлена их характеристика и оценка в новых измерениях экономического пространства, а также проработано и предложено собственное видение и подходы к формированию портфеля стратегий повышения инновационно-инвестиционной активности в агропромышленном производстве.

Существует большое количество базовых стратегий повышения инновационно-инвестиционной активности. Они классифицируются на группы. В каждой подотрасли и каждом регионе может быть сформирован свой портфель стратегий повышения инновационно-инвестиционной активности в агропромышленном производстве, исходя из специфики разных факторов. Но при выборе стратегии необходимо учесть общую стратегию развития агропромышленного комплекса и его организационную структуру управления. Общие и инновационно-инвестиционные цели должны гармонизировать между собой. Стратегические планы должны быть разработаны так, чтобы не только оставаться

целостными в течение длительных периодов времени, но и быть достаточно гибкими, чтобы при необходимости можно было осуществить их модификацию и переориентацию.

Реализация любого портфеля стратегий повышения инновационно-инвестиционной активности в агропромышленном производстве связана с необходимостью перестройки организационного и управленческого механизма или его реструктуризацией в сочетании с текущими производственными процессами.

Таким образом, разработка и формирование портфеля стратегий повышения инновационно-инвестиционной активности в агропромышленном производстве – это неотъемлемая часть успешного развития агропромышленного производства. Для того, чтобы отечественное агропромышленное производство имело возможность достойно конкурировать в современном переменчивом и непредсказуемом мире, необходимо грамотно и правильно формировать портфель стратегий повышения его инновационно-инвестиционной активности.

Ключевые слова: агропромышленное производство; инновационно-инвестиционная активность; стратегия; портфель стратегий.

Igor Leonidovych FEDUN

PhD in Economics,
Associate Professor,
Associate Professor of Department of International Business Management,
Kyiv National Aviation University

PORTFOLIO OF INCREASING STRATEGIES OF INNOVATIVE AND INVESTMENT ACTIVITY IN AGROINDUSTRIAL PRODUCTION OF UKRAINE

Different kinds of strategies for enhancing innovative and investment activity in the agricultural production of Ukraine are considered in the article. It has been made their characteristic and evaluation of new dimensions of economic space. The author's own vision and approach to portfolio formation strategies for enhancing innovative and investment activity in the farming industry is offered.

There are a number of basic strategies for enhancing innovative and investment activity. They are classified into groups. In each sub-sector and each region it can be formed the portfolio of strategies for enhancing innovative and investment activity in agricultural production, which is based on the specifics of different factors. But when choosing a strategy the overall development strategy of agriculture and its organizational structure management must be taken into account. General and investment purposes harmony with each other. Strategic plans should be designed in that way they stay integral not only for long periods of time, but they also should be flexible enough so if it is necessary the modification and reorientation could be made.

Implementation of a portfolio of increasing strategies of innovative and investment activity in agroindustrial production of Ukraine is connected with the need of organizational and management restructuring of mechanism or its restructuring in combination with current production processes.

Таким чином, розробка та формування портфеля стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві – це невід'ємна частина успішного розвитку агропромислового виробництва. Для того щоб вітчизняне агропромислове виробництво мало змогу гідно конкурувати в сучасному мінливому і непередбачуваному світі, необхідно грамотно і правильно формувати портфель стратегій підвищення його інноваційно-інвестиційної активності.

Thus, the development of a portfolio of increasing strategies of innovative and investment activity in agroindustrial production is an integral part of the successful development of agricultural production. In order to domestic agricultural production is able to compete in today's rapidly changing and unpredictable world, it is necessary to generate portfolio of increasing strategies of innovative and investment activity correctly and accurately.

Keywords: agro-industry; innovation and investment activity; strategy; portfolio strategy.

JEL classification: Q130, Q140

Вступ

Зростання ролі та активізація процесів інноваційно-інвестиційної діяльності в агропромисловому виробництві призводить до підвищення динамізму господарських систем і всього відтворювального циклу. Це зумовлює розмивання міжгалузевих кордонів, диверсифікацію попиту та пропозиції і орієнтує агропромислові підприємства на проникнення в нові підгалузі та на нові ринки. Нововведення не лише змушують агропромислові підприємства шукати нові форми і методи впливу, але і наповнюють новим змістом та стратегічною спрямованістю інноваційно-інвестиційний процес. Інноваційні перетворення, в

результаті яких ростуть невизначеність і ризик, водночас збільшують багатоваріантність підходів до формування портфеля стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві.

Розглядом проблем розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності та пошуком дієвих стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві займалися зарубіжні та вітчизняні вчені, зокрема: В. Андрійчук, В. Александро́ва, Х. Барнет, В. Блохіна, С. Володін, П. Гайдучський, В. Геєць, О. Гудзь, О. Дацій, Е. Денісон, П. Друкер, С. Кузнец, М. Лімітовський, П. Макаренко, М. Малік, В. Месель-Веселяк, Ф. Махлуп, Р. Менселл, Г. Менш, В. Мічерліх, П. Саблук, Р. Солоу, Л. Соті, Б. Твісс, Р. Фатхутдинов, Х. Фрімен, В. Хартман, Й. Шумпетер та інші. Водночас доречно зауважити, що, незважаючи на значну кількість наукових публікацій за вказаною проблематикою, не нагромаджено достатньої кількості результативних досліджень, що стали б основою теоретичного обґрунтування необхідності та методичних підходів до розробки та формування портфеля стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві в сучасних посткризових умовах економічного простору.

Мета статті

Ціль статті – розглянути види стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві України, здійснити їх характеристику та оцінку в нових вимірах економічного простору, а також опрацювати й запропонувати авторські підходи до формування портфеля стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві.

Виклад основного матеріалу

Нині в наукових публікаціях знаходимо цілий перелік базових стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності, що здобули широку популярність у теорії та практиці [3]. Вони спрямовані на розвиток конкурентних переваг на основі інноваційної та інвестиційної діяльності, тому їх ще називають стратегіями розвитку або стратегіями зростання. Розглядаючи зміст поняття „розвиток”, Л. Г. Мельник визначив його як незворотну, спрямовану, закономірну зміну системи на основі реалізації внутрішньо притаманних їй механізмів самоорганізації [11, с. 23]. Таким чином, основними властивостями розвитку є незворотність, спрямованість, закономірність, а також впорядкованість й активна роль внутрішніх механізмів самоорганізації [5, с. 19-23].

Аналізуючи наявні в наукових публікаціях визначення понять „стратегія” і „розвиток” [3], можна прослідкувати тісний взаємозв'язок між ними. З одного боку, вчені, що досліджують проблеми стратегічного управління, розглядають розвиток як результат реалізації стратегії. З іншого боку, визначають стратегію як інструмент забезпечення розвитку системи. У такому контексті можна погодитися з В. С. Єфремовим, що стратегія формує бачення майбутнього розвитку [4, с. 4].

Найчастіше базові стратегії розвитку класифікують за наступними блоками: наступальні, інтеграційні, диверсифікаційні і стратегії звуження.

При інтенсивному розвитку агропромислового виробництва за рахунок дієвішого використання внутрішніх і зовнішніх його можливостей відбувається прискорене нарощування його потенціалу. При застосуванні наступальних стратегій інтенсивного зростання агропромислове виробництво поступово нарощує свій потенціал, використовуючи при цьому три можливі рішення. Перше – „старий товар – старий ринок” відповідає більше глибокому проникненню та посиленню позицій на цьому ринку із слабкою локальною інноваційно-інвестиційною стратегією. Друге рішення – „новий ринок – старий товар”- спрямовано на пошук нового ринку для цього продукту, закріпленні на ньому за допомогою маркетингових інноваційних стратегій. Третє рішення – „новий товар – старий ринок”, означає модернізацію старого або створення нового продукту та його реалізацію на певному ринку з використанням продуктової інноваційної стратегії.

Інтеграційний розвиток агропромислового виробництва спрямований на проведення структурних перетворень і пов'язаний з організаційно-управлінськими інноваціями. Стратегії інтеграційного зростання агропромислового виробництва зосереджені на: вертикальній інтеграції, що приводить до злиття, поглинання і об'єднання з постачальниками, промисловими споживачами, фінансово-кредитними і збутовими структурами; горизонтальній інтеграції з партнерами та конкуруючими агропромисловими підприємствами, що приводить до злиття, поглинання, утворення спілок та асоціацій.

Диверсифікаційний розвиток агропромислового виробництва має на меті створення нових продуктів („новий продукт – стара технологія – старий ринок”) і технологій („нова технологія – новий продукт – старий ринок”). Диверсифікаційний розвиток спрямований на пошук і використання додаткових можливостей для агропромислового виробництва, якісно нової продукції („новий продукт – нова технологія – новий ринок”).

У контурі диверсифікаційного розвитку агропромислового виробництва можна радикально оновити продуктовий портфель та освоїти нові види діяльності. У цьому випадку для забезпечення інноваційно-

інвестиційної активності необхідно одночасно здійснювати і продуктову, і маркетингову стратегію, що пов'язано з додатковим ризиком і підвищує складність управління цими процесами.

Стратегії звуження – спрямовані на виявлення і скорочення недоцільних витрат, що зумовлюють відповідні організаційні та управлінські інновації та заходи.

Кожна з базових стратегій тією чи іншою мірою має інноваційну та інвестиційну складові. Необхідність розробки стратегії підвищення інноваційно-інвестиційної активності виникає тоді, коли формується комплекс змін зовнішнього середовища, що пов'язано із: появою на ринку базових нововведень; корінними змінами техніки і технології відповідно до комерціалізації базових нововведень; появою на ринку нових конкурентів з високою інноваційною активністю; глобальними змінами зовнішньоекономічного простору.

Залежно від особливостей зовнішнього та внутрішнього середовища агропромислового виробництва, інноваційно-інвестиційні стратегії можуть бути сформовані за наступними напрямками.

Піонерська стратегія технологічного лідера характеризується постійною розробкою технологічних продуктивних і бізнес-процесних інновацій з використанням модифікацій і інших інновацій, спрямованих на більш повне охоплення ринку і зниження витрат.

Оборонна стратегія передбачає інноваційно-інвестиційний розвиток реакційного характеру – реакція на зміни у зовнішньому середовищі, зокрема на інновації конкурентів. Вона базується на максимально швидкій абсорбції інновацій та розширенні ринкової бази. Переваги стратегії зосереджено в тому, що можна концентруватися на інноваційних продуктах, що вже отримали визнання ринку.

Колажна диверсифікаційна стратегія передбачає розвиток комплексних інновацій у різних сферах: удосконалення старої продукції, розширення модифікаційного ряду, технології, маркетингу, фінансах, збуті, організаційних структурах, переробки інформації, соціальній, екологічній сферах, використання нових принципів і методів формування стратегії, створення багатоцільових сегментів.

Стратегія імітації передбачає використання відомих технологій і їх модифікацію відповідно до вимог конкретного ринку. Вона передбачає тільки дослідно-конструкторські роботи для освоєння придбаних ліцензій і ноу-хау.

Яскраво виражений інноваційний характер демонструють наступні стратегії:

Віолентна стратегія. Це створення агропромислових формувань з підприємствами-віолентами (це великі потужні агрохолдинги, що є визнаними технологічними лідерами у агропромисловій сфері, які визначають пріоритети національної та світової економіки). Формування самі проводять НДДКР і освоюють наукомісткі технології, володіють великою ресурсною силою, великим інвестиційним капіталом і високим рівнем застосовуваних інноваційних технологій і в змозі нести великі витрати для організації маркетингу і збуту. Вони орієнтовані на випуск агропромислової продукції високої якості, розрахованої на широке коло споживачів, і за доступною ціною. Зниження витрат за рахунок ефекту масштабу та за рахунок формування переваг у попиту за рахунок рекламної компанії забезпечує агропромисловим формуванням необхідний запас конкурентоспроможності.

Патієнтна стратегія. Це створення агропромислових формувань, які займаються спеціалізацією агропромислового виробництва. Це вузькоспеціалізовані формування, що випускають унікальну і високоякісну агропромислову продукцію.

Комутантна стратегія. Це створення агропромислових формувань, які пристосовані для задоволення невеликих за обсягом потреб конкретних споживачів. Вони орієнтовані на місцеві ринки. Це невеликі формування, які активно сприяють просуванню нових продуктів і технологій, створюючи на їх основі нові послуги, що сприяє дифузії нововведень.

Експлерентна стратегія. Це створення агропромислових формувань, які формують нові ринки або радикально перетворюють старі. Вони відрізняються своєю цілеспрямованістю, високим професійним рівнем співробітників, великими витратами на проведення НДДКР. Ці агропромислові формування є високоризикованими.

Різноманіття інноваційно-інвестиційних стратегій та формування портфеля стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві зумовлено змістом внутрішнього та зовнішнього середовища агропромислового комплексу. Сформований портфель стратегій може бути спрямований на отримання нової продукції, технологій, на застосування нових методів у маркетингу, виробництві або управлінні, на перехід до нових організаційних структур, застосування нових видів ресурсів.

Відбираючи ту чи іншу стратегію до портфеля, необхідно враховувати наступні чинники:

1. Ризик. Який рівень ризику можна вважати прийнятним для кожного з прийнятих рішень?
- 2). Знання минулих стратегій і результатів їх застосування, що дозволить більш успішно розробляти нові.
3. Фактор часу. Нерідко гарні ідеї зазнавали невдачі тому, що були запропоновані до здійснення в невідповідний момент.
4. Реакція соціально-економічних чинників.

Велике значення на відбір стратегії до портфеля мають економічні характеристики підгалузі агропромислового виробництва. Так в інноваційних підгалузях, де відбувається постійна зміна

продукції, де витрачається багато часу і коштів на проведення наукових досліджень і розробок, підходить стратегія бенчмаркінгу (безперервного вдосконалення продукції) або стратегія створення принципово нових продуктів або послуг з новими споживчими якостями, що мають цінність в очах споживачів.

Бенчмаркінг – це безперервно поновлюваний процес. За даними досліджень, що проводяться у Великобританії, в ньому беруть участь від 60 до 85 % британських компаній. Аналогічне дослідження в масштабах Європи показало, що в бенчмаркінг тією чи іншою мірою залучено до 88 % європейських компаній. Міжнародні дослідження зафіксували, що 84 % американських компаній беруть участь у бенчмаркінгу [2]. Найбільш важливі його цілі полягають у наступному: визначення конкурентоспроможності агропромислового виробництва і його слабких сторін; усвідомлення необхідності проведення змін; відбір ідей, здатних забезпечити кардинальне поліпшення бізнес-процесів; виявлення найкращих прийомів роботи для кожної підгалузі; розробка інноваційних підходів до вдосконалення бізнес-процесів; розробка нових прийомів підвищення якості агропромислової продукції і забезпечення високої ефективності функціонування агропромислового виробництва.

Вихідні дані для аналізу збираються за допомогою будь-якої з чотирьох можливих бенчмаркінгових стратегій: конкурентної, функціональної, внутрішньої або загальної [1]. Зіставлення основних показників економічної ефективності агропромислового виробництва дає можливість виявити вразливі і найбільш сильні сторони в його функціонуванні порівняно зі світовими лідерами. Це дозволить знайти незайняті ринкові ніші, визначити ймовірних партнерів та розрахувати переваги можливих агропромислових формувань і кластерів.

Інноваційно-інвестиційні стратегії в агропромисловому виробництві створюють особливо складні умови для управління. Це викликано рівнем невизначеності результатів за термінами, витратами, якістю й ефективністю, підвищеними інвестиційними ризиками. Необхідно шукати ризикових інвесторів, потрібно гнучка узгодженість інноваційних та інвестиційних процесів. Реалізація будь-якої інноваційно-інвестиційної стратегії пов'язана з необхідністю перебудови організаційно-економічного та управлінського механізму або його реструктуризацією у поєднанні з поточними виробничими процесами. А організаційний розвиток розглядається як „набір стратегій, цінностей, технологій, спрямованих на плановані зміни в організації...”, із метою кращого узгодження можливостей організації та поточних і очікуваних вимог її оточення” [8, с. 77].

Інноваційні зміни необхідно поєднувати з життєвими циклами продукції, технологій. Управління потоками стратегічних інноваційних змін в агропромисловому виробництві вимагає й формування портфеля стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві. При формуванні і реалізації портфеля стратегій виникають протиріччя у різних соціальних групах і між окремими агропромисловими підприємствами. Тому треба забезпечити узгодження інтересів стратегічного, науково-технічного, маркетингового, фінансового та виробничого менеджменту [7].

На етапі реалізації сформованого портфеля стратегій необхідно розробити плани, програми із зазначенням цілей, заходів з їх досягнення, термінів, ресурсів і відповідальних осіб. Крім того, відповідно до вимог інноваційного процесу, необхідно ввести в дію і скоординувати всі ланки стратегічного управління з ланками організаційної структури управління і ввести систему інформування та підготовки персоналу до стратегічних інновацій. Г. Мінцберг зазначав, що стратегічне управління відбувається лише в тих організаціях, які готові йти на революційні зміни [6]. Звернемо увагу, що наступним кроком є необхідність розвитку внутрішньоорганізаційної кооперації та координації діяльності [4, с. 8-11].

Формування портфеля стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві може здійснюватися трьома шляхами: зверху вниз, знизу вгору і за допомогою наукового центру.

Висновки

У динамічному економічному просторі функціонування агропромислового виробництва, досягнення довгострокових позитивних результатів неможливе без постійного оновлення застосовуваних технологічних, управлінських і заготівельно-збутових процесів, асортименту продукції та пошуку нових ринкових можливостей.

Ключовими чинниками, що викликають необхідність здійснення інноваційно-інвестиційних стратегій розвитку агропромислового виробництва є: науково-технічний прогрес, створення нових, більш ефективних технологій, розвиток інфраструктури, в тому числі інформаційної, і зміна переваг споживачів, що ведуть до зрушень структури попиту і виникнення нових ринків збуту, нових методів управління та організації виробництва і праці. Таким чином, інновації – це зміни функціонування агропромислового виробництва як системи, викликані необхідністю досягнення його стратегічних завдань в умовах мінливого зовнішнього середовища.

Існує велика кількість базових стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності. Вони класифікуються на групи. У кожній підгалузі та кожному регіоні може бути сформований власний портфель стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві, з огляду на специфіку різних чинників. Але при виборі стратегії необхідно врахувати загальну стратегію

розвитку агропромислового комплексу та його організаційну структуру управління. Загальні та інноваційно-інвестиційні цілі мають гармоніювати між собою. Стратегічні плани повинні бути розроблені так, щоб не тільки залишатися цілісними протягом тривалих періодів часу, але і бути досить гнучкими, щоб при необхідності можна було здійснити їх модифікацію і переорієнтацію.

Реалізація будь-якого портфеля стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві пов'язана з необхідністю перебудови організаційного та управлінського механізму або його реструктуризацією у поєднанні з поточними виробничими процесами.

Таким чином, розробка та формування портфеля стратегій підвищення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві – це невід'ємна частина успішного розвитку агропромислового виробництва. Для того, щоб вітчизняне агропромислове виробництво мало змогу гідно конкурувати в сучасному мінливому і непередбачуваному світі, необхідно грамотно і правильно формувати портфель стратегій підвищення його інноваційно-інвестиційної активності.

Список літератури

1. Ватсон, Гр. Стратегический бенчмаркинг стимулирует развитие предприятий [Текст] / Грегори Ватсон // Деловое совершенство. – 2006. – № 9. – С. 29.
2. Григ, Н. Бенчмаркинг – реальный опыт [Текст] / Н. Григ, С. Уэлч, Р. Манн // Стандарты и качество. – 2007. — № 9. — С. 56–61.
3. Зайцев, Л. Г. Стратегічний менеджмент [Текст] : підручник / Л. Г. Зайцев, М. І. Соколова. – 2-ге вид., перероб. і доп. – М. : Магістр, 2008. – 526 с.
4. Ефремов, В. С. Стратегическое управление в контексте организационного развития [Текст] / В. С. Ефремов // Менеджмент в России и за рубежом. – 1999, № 1. – С. 3-13.
5. Мельник, Л. Г. Фундаментальные основы развития [Текст] / Л. Г. Мельник. – Сумы. : ИТД "Университетская книга", 2003. – 288 с.
6. Минцберг, Г. Школы стратегий [Текст] / Г. Минцберг, Б. Лемпел, Д. Альстренд. – СПб. : Питер, 2000. – 336 с
7. Фатхутдінов, Р. А. Інноваційний менеджмент [Текст] : підручник для вузів. 5-е изд. / Р. А. Фатхутдінов. – СПб. : Питер, 2007. – 448 с.
8. Porras, J. Organization Development and Transformation / J. Porras, R. Silvers // Annual Review of Psychology – 42. – 1991. – P. 51-78.

References

1. Watson, Gr. (2006) Strategic Benchmarking stimulates the development of enterprises. *Business Excellence*, 9, 29.
2. Grieg, N., Welch, S., Mann, R. (2007). *Benchmarking - real experience. Standards and Quality*, 9, 56-61.
3. Zaitsev, L, Sokolov, N. I. (2008). *Strategic Management. Moscow : MA*.
4. Efremov, V. S. (1999). *Strategic management in the context of organizational development. Management in Russia and abroad*, 1, 3-13.
5. Melnik, L. G. (2003). *Fundamentals Development. Sumy : ITD "University Book"*.
6. Mintzberg, H. & Alstrend Lempel D. (2000). *Teaching strategies. St. Petersburg : Peter*.
7. Fatkhutdinov, R. A. (2007). *Innovation Management. St. Petersburg : Piter*.
8. Porras, J., Silvers R. (1991). *Organization Development and Transformation. Annual Review of Psychology*, 42, 51-78.

Стаття надійшла до редакції 24.03.2014 р.

Тетяна Петрівна ФУРСА

кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та фінансів,
Івано-Франківський навчально-науковий інститут менеджменту
Тернопільського національного економічного університету,
вул. Галицька, 7, м. Івано-Франківськ, 76003, Україна
E-mail: F_tanja@mail.ru
Телефон: +380994772322

**СИСТЕМНИЙ ПІДХІД ПРИ ПРОВЕДЕННІ АНАЛІЗУ ВЗАЄМОДІЇ ПІДПРИЄМСТВ І
БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ**

Фурса, Т. П. Системний підхід при проведенні аналізу взаємодії підприємств і банківських установ Текст / Тетяна Петрівна Фурса // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 212-217. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Значення ефективного банківського управління зростає в сучасних умовах через нові запити клієнтів у зв'язку із масовим поширенням інформаційних і комунікаційних технологій. Тому все більшої уваги вимагає системний підхід до взаємодії банківських установ та підприємств, що стало предметом розгляду нашої статті. Виокремлено основні ознаки системного підходу стосовно взаємодії підприємств і банківських установ. Сформуовано мету, завдання, об'єкти та етапи аналізу. Для вказаних суб'єктів виокремлено організацію і рівні складності схвалюваного рішення, тобто визначено сукупність послідовно вирішуваних проблем шляхом багаторівневої структуризації. Розглянуто вплив організаційної структури банку на процеси взаємодії з підприємствами. Запропоновано напрями удосконалення методичних положень аналізу ефективності взаємодії банківських установ та підприємств у частині визначення комплексу системних показників, що сприятиме цій взаємодії, шляхом прийняття оптимальних управлінських рішень.

Ключові слова: взаємодія підприємств і банківських установ; механізм взаємодії; системний підхід; аналіз; ієрархія; вертикальна структура; горизонтальна структура.

Татьяна Петровна ФУРСА

**СИСТЕМНЫЙ ПОДХОД ПРИ ПРОВЕДЕНИИ АНАЛИЗА ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ
ПРЕДПРИЯТИЙ И БАНКОВСКИХ УЧРЕЖДЕНИЙ**

Аннотация

Значение эффективного банковского управления возрастает в современных условиях из-за новых запросов клиентов в связи с массовым распространением информационных и коммуникационных технологий. Поэтому все большее значение должно уделяться системному подходу к взаимодействию банков и предприятий, что рассматривается в нашей статье.

Выделены основные признаки системного подхода относительно взаимодействия предприятий и банковских учреждений. Сформулированы цели, задачи, объекты и этапы анализа. Для указанных субъектов выделены организация и уровни сложности принимаемого решения, то есть определена совокупность последовательно решаемых проблем путем многоуровневой структуризации. Рассмотрено влияние организационной структуры банка на процессы взаимодействия с предприятиями.

Предложены направления совершенствования методических положений анализа эффективности взаимодействия банков и предприятий в части определения комплекса системных показателей, способствовать этому взаимодействию путем принятия оптимальных управленческих решений.

Ключевые слова: взаимодействие предприятий и банковских учреждений; механизм взаимодействия; системный подход; анализ; иерархия; вертикальная структура; горизонтальная структура.

Tetiana Petrivna FURSA
PhD in Economics,
Associate Professor of Department of Accounting and Finance,
Ivano-Frankivsk Institute of Management of Ternopil National Economic University
Halytska str., 7, Ivano-Frankivsk, 76003, Ukraine
E-mail: F_tanja@mail.ru
Phone: +38 099 477 23 22

SYSTEMS APPROACH IN THE ANALYSIS OF INTERACTION AND BANKING INSTITUTIONS

Abstract

The value of effective bank management is growing in modern conditions due to new customer demands in connection with the massive spread of information and communication technologies. Because of increasing importance it should be worked out the systematic approach to the interaction of banks and enterprises. The article deals with a systematic approach to the interaction of banks and enterprises. The basic features of a systematic approach concerning the interaction of companies and banking institutions are determined. It has been formulated the purpose, objectives, objects and stages. For these entities the organization and levels of complexity of a decision are highlighted, that is, it has been determined the set of consistently identified problems that can be solved by a multi-level structuring. The influence of the organizational structure of the bank on the processes of interaction with businesses is considered. Directions of improvement of methodic effectiveness of analysis of the effectiveness of interaction between banks and businesses are offered. Particularly it concerns the complex of system indicators that facilitate this interaction by making optimal management decisions.

Keywords: *interaction between businesses and banks; the mechanism of interaction; a systematic approach; analysis; hierarchy; vertical structure; horizontal structure.*

JEL classification: P120, G200

Вступ

У сучасних умовах глобалізації економіки розробляється і використовується ціла низка методик аналізу стану та тенденцій національних економічних систем. Одним із найбільш надійних і досконалих інструментів такого порівняльного аналізу вважається індекс глобальної конкурентоспроможності. [1]. Трансформаційні перетворення економіки держави на сучасному етапі потребують швидкого розвитку та вдосконалення функціонування банківських установ України. Банківська діяльність орієнтована на гармонізацію інтересів банку, споживачів та суспільства загалом у межах створення продуктів та послуг більш високої цінності, ніж у конкурентів [2, с. 44].

Дослідженню різних підходів до діяльності банківських установ та поточних процесів у банках і їх взаємодії із підприємствами присвячено низку робіт зарубіжних і вітчизняних учених-економістів: І. Ансоффа, О. Васюренка, В. Вовка, Е. Долана, О. Євнуха, Е. Кемпбелла, В. Корнеєва, Т. Кричевської, З. Луцишина, А. Мороза, Л. Примостки, П. Роуза, І. Сала, Дж. Сінкі та ін.

Однак, незважаючи на значну кількість наукових розробок у вказаній сфері, ця проблематика розглядається фрагментарно, подальшого дослідження вимагає низка питань, пов'язаних, зокрема, із забезпеченням термінологічної узгодженості, аспекти взаємодії зводились до формалізації концептуальних засад, а також розробкою методичних підходів до її оцінки. Актуальність і теоретико-практична значущість системного підходу до визначеного кола питань обумовили мету статті.

Мета статті

Метою статті є визначення основних ознак системного підходу до аналізу взаємодії підприємств і банківських установ.

Проблема управління потоками банківської системи залишається однією з найбільш актуальних, бо вона взаємозалежна із здатністю банків використовувати свої можливості щодо відповідного перерозподілу вільних коштів між різними суб'єктами фінансового ринку.

Виклад основного матеріалу

Використання системного підходу при розгляді взаємодії підприємств і банківських установ дозволяє розглядати їх не просто як сукупність однорідних суб'єктів ринкової економіки, що входять до неї, а виявити синергетичний ефект – перевищення суми ефектів, що входять у систему елементів [3, с. 12; 4, с. 121-152]. Такий підхід пояснює додаткові можливості, що з'являються при взаємодії підприємств реального сектора економіки і банківських установ. Отже, в тій частині, де інтереси підприємств і банківських установ збігаються, діяти вони можуть на принципах єдності. Єдність

діяльності припускає певну її систематизацію. Звідси можна зробити висновок, що взаємодія підприємств і банківських установ можлива тільки на принципах системності (загальні цілі, сукупність взаємозв'язаних елементів).

Основними ознаками системного підходу до аналізу взаємодії підприємств і банківських установ є їх спільні цілі та система, яка складається з взаємопов'язаних функціональних елементів – підприємств і банківських установ.

Окремі правила взаємодії для підприємств та банківських установ тільки збільшують витрати, оскільки надалі ці правила вимагають більш тривалого узгодження, яке нерідко закінчується повним запереченням вже досягнутого, внаслідок чого відбувається повернення прагнучих до взаємодії підприємств і банківських установ до початкової стадії роботи або взагалі припиняє існувати навіть як намір до їх взаємодії.

Взаємодія підприємств і банківських установ – це процес взаємного впливу, що триває в часі, здійснюється в межах сформованого механізму взаємодії, що породжує взаємну обумовленість і зв'язок учасників та супроводжується обміном ресурсів.

Механізм взаємодії підприємств і банківських установ – це система взаємостосунків, створена для підвищення ефективності діяльності суб'єктів взаємодії, є їх єдністю, визначає взаємні права і обов'язки, процедури взаємодії, напрями вектора взаємодії, характер численних зв'язків між ними, їх організаційну структуру.

З метою проведення аналізу взаємодії підприємств і банківських установ слід застосовувати такі вихідні положення. Під суб'єктами взаємодії розуміємо безпосередньо підприємство-клієнт (у тому числі потенційний) і банк.

Об'єкт взаємодії – сукупність економічних, фінансових, організаційних і інших відносин (зв'язків), що впливають на формування і способи досягнення цільових орієнтирів, які виникають у процесі виконання їх господарських функцій, що ініціюється ними.

Кожен суб'єкт (підприємство і банк) розглядається як складна система, тобто як сукупність неоднорідних підсистем, що знаходяться у відносинах і зв'язках між собою і формують деяку цілісну єдність.

Аналіз організаційно-економічного аспекту взаємодії підприємств і банківських установ передбачає вивчення структуризації економічних зв'язків між суб'єктами взаємодії, що містить обмін фінансовими і інформаційними ресурсами, і його оптимізацію.

У процесі взаємодії підприємство і банк не просто оцінюють взаємовідносини між собою як звичайних партнерів по бізнесу, а за низкою параметрів: асортимент продукції, цінова політика і штрафні санкції тощо, серед яких значущим є те, що вони повинні всесторонньо аналізувати фінансовий стан партнерів і визначати потреби і переваги один одного.

Вимоги і запити підприємств-клієнтів за відповідних умов можна розглядати як систему організаційних, правових, економічних, функціональних та інших положень, пов'язаних загальною структурою – цілей підприємств-клієнтів і шляхів їх досягнення. При невизначеності вимог підприємств (відсутність бізнес-плану тощо) вимоги і запити клієнтів також можуть розглядатися як складна система.

З метою аналізу для вказаних суб'єктів виділяються організація і рівні складності схвалюваного рішення – ешелони і старті, тобто визначається сукупність послідовно вирішуваних проблем шляхом багаторівневої структуризації.

У теорії систем М. Месаровича [5] запропоновано особливі класи ієрархічних структур типу «стартів» і «ешелонів», відмінні різними принципами взаємостосунків елементів у межах рівня і різним правом втручання вищого рівня в організацію взаємостосунків між елементами нижчого.

Поняття багаторівневої ієрархічної структури вводиться М. Месаровичем таким чином: система репрезентована у вигляді відносно незалежних, взаємодіючих між собою підсистем: при цьому деякі (або всі) підсистеми мають права ухвалення рішень, а ієрархічне розміщення підсистем (багаторівнева структура) визначається тим, що деякі з них знаходяться під впливом вищих рівнів. Рівень такої ієрархії називають ешелонем. Основною характерною особливістю багаторівневої структури є надання підсистемам всіх рівнів певної свободи у виборі їх власних рішень; причому ці рішення можуть бути (але не обов'язково) не тими рішеннями, які б вибрав вищий рівень. М. Месарович показав, що надання свободи дій в ухваленні рішень компонентам усіх ешелонів ієрархічної структури підвищує ефективність її функціонування. Підсистемам надається певна свобода і у виборі цілей. Тому багаторівневі структури називають також багатодільовими. У таких системах можуть бути використані різні способи ухвалення рішень. При наданні прав самостійності в ухваленні рішень підсистеми можуть формувати цілі і рішення, що суперечать один одному («конфліктні»), що ускладнює управління, але є водночас однією з умов підвищення ефективності функціонування системи. Дозвіл конфліктів досягається шляхом втручання вищого ешелону. Управляючі дії для вирішення цих протиріч з боку вищих рівнів ієрархії можуть бути різної сили.

Наступний вид багаторівневої структуризації запропонований М. Месаровичем для організації процесів ухвалення рішень. Для зменшення невизначеності ситуації виділяються рівні складності

схвалюваного рішення – старти, тобто визначається сукупність послідовно вирішуваних проблем. При цьому виділення проблем здійснюється так, щоб рішення вище розміщеної проблеми визначало б обмеження (припустимий ступінь спрощення) при моделюванні на нижчому рівні, тобто знижувало б невизначеність нижче розміщеної проблеми, але без втрати задуму вирішення загальної проблеми.

У дослідженні проблеми реалізується підхід «цілі – структури – бізнес – процеси – функції», відповідно диференціювання відбувається як за формами організації, так і за рівнями складності вирішуваних проблем.

Запропонована формальна ієрархія суб'єктів взаємодії (табл. 1) передбачає:

- вибір місії;
- формулювання цілей (довгострокових, середньострокових, короткострокових);
- розробку відповідних планів, вказівки для ухвалення рішень і дій (процедури, правила, політика тощо).

Таблиця 1. Цільова ієрархія суб'єктів взаємодії

Рівень	Характер цілей/ Масштаб прийнятих рішень	Виконавці (ешелони)	Характеристика
1. Місія	Досяжні теоретично / Ринки, сфери ринку	Власники організації (збори акціонерів)	Визначає призначення компанії, її значущість для суспільства, напрямок діяльності. Вважається, що зміна місії еквівалентна побудові нової компанії. Найбільш стійкий компонент
2. Стратегії	Довготривалий / Види бізнесу. Розподіл ресурсів по альтернативним ринкам	Вище керівництво (Рада, керуючий, заступники)	Зміни в стратегії є, як правило, наслідками зовнішнього впливу (технологічна революція, радикальна зміна умов ринку і законодавства)
3. Тактичні задачі	Середньо- і короткостроковий/ Бізнес-процеси. Структуризація ресурсів для найбільш ефективного використання. Рішення приймаються в міру?чого ???виникнення стратегічних і/або оперативних проблем	Керівники середнього рівня (начальники департаментів, управління)	Переглядаються не рідше, ніж стратегічні задачі та ініціюються ними. Склад тактичних задач з реалізації сформованих планів періодично переглядається на основі аналізу тенденцій розвитку ринку і результатів діяльності. Містять такі елементи: – оргструктури, бізнес-процеси; – фінанси, облікова політика; – інвестиції, бізнес-планування, бюджети; – маркетинг; – економіку (ціноутворення); – ...
4. Процедури (операційна діяльність, функціональ- ний рівень)	Поточний, оперативна діяльність / Функції, операції, процедури, задачі. Розподіл ресурсів по функціональних областях	Керівники нижчого рівня, рядові співробітники (підрозділи, відділи)	Є складовими елементами конкретних тактичних задач. Прийняті на цьому рівні рішення повторюються і характеризуються великим об'ємом. Містять: виробництво, поставки, реалізацію, надання послуг, обслуговування клієнтури; – виконання управлінських команд; – розрахунки, кредиторської и дебіторської заборгованості; – ведення обліку, документообіг, звітність; – архіви, бази даних; – ...

При розгляді можливих варіантів планування перетворень стратегія банку розбивається на два рівні, а відповідні їм заходи мають характер:

- короткостроковий (середньостроковий) – поточні плани, ефективність, продуктивність, продукти тощо;
- перспективний (довгостроковий) – плани реконструкції, сфери бізнесу, структури, культура тощо.

Задача ухвалення рішень полягає у формуванні і спрямуванні процесу оптимального використання ресурсів на досягнення поставлених цілей.

Для цього І. Ансофф розмежовує «простір» рішень на декілька категорій, які називає стратегічною, управлінською і оперативною, кожна з яких пов'язана з певним аспектом процесу використання ресурсів[6]. Крім того, наводяться основні характеристики, цілі і рішення, відповідні цим категоріям.

Зважаючи на запропоновану форму ієрархії, можна визначити наявні форми структурних відносин (взаємодії) підприємства і банку.

Відносини між підприємством і банком виникають, зокрема, при використанні або купівлі (в широкому значенні) підприємствами банківських продуктів і послуг. Інтенсивність відносин пропорційна обсягу і кількості споживаних банківських продуктів, отже, за відсутності функціональної (продуктової) взаємодії підприємства і банку система відносин також відсутня.

Банківський механізм управління містить низку підсистем, виділених за функціональною ознакою: кредитний механізм, розрахунковий, регулювання готівково-грошового обігу тощо.

За аналогією з цим взаємостосунки підприємства і банку можна аналізувати як поєднання наступних компонентів, виділених за функціонально-продуктовою ознакою: розрахунково-касові, кредитні, посередницькі, вкладні, депозитарні тощо, тобто на рівні функцій (інструментів) ведення бізнесу, якими в цьому контексті є продукти або послуги банківських установ.

У наш час у відносинах підприємств і банківських установ переважає саме вказаний підхід, тобто орієнтація на продукти і послуги, що надаються. У зв'язку з цим вводиться поняття функціональної системи відносин (взаємодії) підприємства і банку.

Функціональна система відносин (взаємодії) підприємства і банку – це сукупність функцій (бізнес-процедур, операцій) підприємства і банку, що знаходиться у зв'язках між собою, які виникають при здійсненні ними господарських операцій, що ініціюються економічними, організаційними, фінансовими, технологічними та іншими компонентами.

Зіставляючи формальне представлення суб'єктів (табл. 1) і це визначення, можна припустити, що суб'єкти структурно взаємодіють на низькому рівні ієрархії. Важливим є аналіз співвідношення чинної функціональної системи із пов'язаними організаційними структурами і процесами взаємодії підприємств і банківських установ, реалізації фінансових продуктів і послуг.

Розглянемо вплив організаційної структури банку на процеси взаємодії з підприємствами.

Можна виокремити дві системи роботи з підприємствами-клієнтами [7]:

1) система, орієнтована на функції і реалізовує принцип розподілу праці. Цій системі відповідають банки з ієрархічною пірамідальною структурою підрозділів, що реалізують функції як поділені за функціональною ознакою. Управління будується, виходячи з адміністративно-командних принципів. При цьому підприємствам-клієнтам відводиться найнижчий рівень ієрархії, де вони представлені так званим «масовим споживачем»;

2) система, орієнтована на процес, яка реалізує принцип інтеграції окремих операцій в інтегровану технологію (процес) обслуговування підприємства-клієнта. Цій системі відповідають так звані адаптивні оргструктури, створені банками для вирішення додаткових задач, що дозволяють їм адаптуватися до умов.

Аналогічно до наведеного поділу є вертикальні і горизонтальні структури [8]. Вертикальні структури мають переваги в стабільному, високо стандартизованому середовищі, зважаючи на оптимальне використання ресурсів всієї структури і економії на масштабі. Недоліком є необхідність збору повної інформації з підпорядкованих центру елементів.

Горизонтальні організаційні структури мають переваги в складних, динамічно змінних умовах. Ресурси не використовуються так само ефективно, як у вертикальній структурі. Проте елементи мають право самі збирати і аналізувати інформацію, причому інформація може також бути складною, нечіткою, динамічно змінною.

Якщо, як властивість, системність однаковою мірою охоплює зв'язки усередині одного рівня (горизонтальні) і між різними рівнями (вертикальні), то комплексність розуміється як вимога враховувати взаємозв'язані чинники, що впливають на проблему (систему), охоплює переважно зв'язки одного або суміжних рівнів ієрархічної структури системи.

Таким чином, по-перше, можна стверджувати, що комплексний підхід при взаємодії підприємств і банківських установ є окремим випадком системного, оскільки при його використанні можуть враховуватися всього лише декілька чинників або властивостей з множини можливих. Ігнорування хоч би однієї вимоги (чинника) спрощує і прискорює рішення, але потім може привести (і, як правило, приводить) до прорахунків, які нелегко виправити в майбутньому. Тобто ми зобов'язані орієнтуватися на методи ухвалення рішень при взаємодії, засновані на усесторонньому аналізі і синтезі систем.

По-друге, економічна практика повинна вивчатися з різних боків, багатьма дисциплінами, з урахуванням різноманітних чинників. Але завдання полягає не в тому, щоб зупинитися на цих чинниках у пізнанні розвитку науки і практики як цілісного явища і як частини суспільно-історичного процесу. Для цього потрібно врахувати і ступінь впливу кожного чинника в конкретних умовах, і взаємозв'язок їх як один з одним, так і з власним розвитком. Але щоб так досліджувати, потрібно вивести на вищий

рівень ступінь взаємодії між дисциплінами, що її вивчають, затвердити принципово нову органічну комплексність. Тобто йдеться про системний підхід до аналізу процесів і явищ взаємодії.

Відносини підприємства і банківських установ можна визначити як сукупність реальних, планованих або потенційних дій, що ініціюються ними, умовою здійснення яких є використання властивостей, можливостей і пропозицій протилежної сторони з урахуванням її умов і вимог, і спрямованих на досягнення певних цільових орієнтирів кожної із них. Значна роль у відносинах підприємства і банківських установ відводиться також минулим і очікуваним результатам вказаних дій.

Висновки та перспективи подальших розвідок

При аналізі особливостей взаємостосунків підприємств і банківських установ об'єктом дослідження є їх взаємодія, а при дослідженні конкретних процедур його здійснення – механізм взаємодії. Але для досягнення ефективної взаємодії цих суб'єктів потрібно здійснювати системний підхід до аналізу, розширюючи його показники відповідно до поставлених цілей.

З метою поєднання управлінських дій банку і позичальника необхідна орієнтація управлінських дій, інформаційних потоків і бізнес-процесів не тільки на аналіз і відстеження параметрів кредиту, але й якість управління (бізнес-процеси) і бізнес-план підприємства – клієнта.

Список літератури

1. Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013-2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>.
2. Єгоричева, С. Б. Банківські інновації [Текст] : навч. посіб. / С. Б. Єгоричева. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 208 с.
3. Кемпбелл, Э. Стратегический синергизм [Текст] / Э. Кемпбелл, К. С. Ланс. – Спб. : Питер, 2004. – 416 с.
4. Антикризовое управление: модели, стратегии, механизмы [Текст] / А. И. Пушкар, А. Н. Тридед, А. Л. Колос. – Х. : ООО «Модель Вселенной», 2001. – 452 с.
5. Месарович М. Общая теория систем: математические основы [Текст] / М. Месарович ; под ред. С. В. Емельянова. – М. : Мир, 1978. – 312 с.
6. Ансофф, И. Новая корпоративная стратегия [Текст] / И. Ансофф. – Спб. : Питер, 1999. – 416 с.
7. Кричевська, Т. Фінансово-економічна криза і виклики для грошово-кредитної політики [Текст] / Т. Кричевська // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 65–75.
8. Брегеда, О. А. Тенденції розвитку світової та вітчизняної банківських систем / О. А. Брегеда, С. М. Савлук // Фінанси України. – 2010. – № 4. – С. 27–34.
9. Герасимова, Е. Б. Экономический анализ: задания, ситуации, руководство по решению [Текст] / Е. Б. Герасимова, Е. А. Игнатова. – М. : ФОРУМ, 2011. – 176 с.

References

1. Analysis of Ukraine's Competitiveness Index 2013-2014. (2014). Retrieved April 15, 2014, from <http://infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>.
2. Yehorycheva, S. B. (2010). Banking Innovation. Kyiv: Center of educational literature.
3. Campbell, E. & Lance, K. S. (2004). Strategic synergies. SPB : Peter.
4. Pushkar, A. I., Trided, A. N., Kolos, A. L. (2001). Antikrizis management : models, strategies, mechanisms. Kharkiv: Model of the Universe.
5. Mesarovich M. (1978). General systems theory : the mathematical foundations. New York: Wiley.
6. Ansoff, I. (1999). The new corporate strategy. SPB : Peter.
7. Krichevskaya, T. (2010). Financial and Economic Crisis and Challenges for Monetary Policy. Economy of Ukraine, 4, 65-75.
8. Bregedy, O. A. & Savluk, S. M. (2010). Trends in the world and national banking systems. Finance Ukraine, 4, 27-34.
9. Gerasimova, E. B. & Ignatov, E. A. (2011). Economic analysis: tasks, situations, business decision. Moscow: FORUM.

Стаття надійшла до редакції 29.03.2014 р.

Оксана Михайлівна ЧЕРЕШНЮК

аспірантка кафедри аудиту, ревізії та контролінгу,
Тернопільський національний економічний університет
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020, Україна
E-mail: oksana.duda@gmail.com
Телефон: +380980936151

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

Черешнюк, О. М. Оцінка ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств [Текст] / Оксана Михайлівна Черешнюк // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 218-224. – ISSN 1993-0259.

Анотація

У статті проаналізовано та обґрунтовано проблеми та концептуальні напрями процесу оцінки ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств. Особливістю інноваційної діяльності в умовах сучасного розвитку вітчизняної економіки є її спрямованість на вдосконалення бізнес-процесів і збільшення конкурентоспроможності, що зумовлює необхідність дослідження ефективності її проведення. Основною метою публікації є теоретичне обґрунтування процесу оцінки ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств з виокремленням основних етапів процесу оцінки, що коригуються під впливом класифікації інновацій. У дослідженні для вирішення поставлених завдань та досягнення результатів використано методи теоретичного узагальнення, графічного зображення, аналізу та синтезу. З огляду на особливості оцінки інноваційної діяльності промислових підприємств запропоновано структурно-блокову схему, яка відображає передумови та наслідки проведення процесу оцінки. Запропонована схема складається з вихідних даних, процесу оцінки інноваційної діяльності та отриманих вихідних результатів. Окреслений процес оцінки містить три блоки: підготовчий, технологічний та аналітичний, що створюють універсальну модель проведення оцінки ефективності інноваційної діяльності. Як результат, формуються основні показники ефективності та складають комплексну характеристику параметрів діяльності, що досягається за рахунок низки ефектів від проведення інноваційної діяльності. Наведено взаємозв'язок ідентифікації впроваджених інновацій і критеріїв визначення ефективності з метою створення механізму пошуку невикористаних резервів, збільшення результативності проведеної роботи та отримання додаткових вигод. Запропонований методичний підхід до оцінки ефективності інноваційної діяльності промислового підприємства полягає в проведенні комплексного процесу оцінки за принципами системності, формалізованості, адаптивності, гнучкості та містить систему оцінки, яка синтезує у собі показники за критеріями економічної, соціальної, науково-технічної, екологічної ефективності.

Ключові слова: ефективність; ефективність інноваційної діяльності; процес оцінки ефективності; критерії ефективності.

Оксана Михайлівна ЧЕРЕШНЮК

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

В статье проанализированы и обоснованы проблемы и концептуальные направления процесса оценки эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий. Особенностью инновационной деятельности в условиях современного развития отечественной экономики является ее направленность на совершенствование бизнес-процессов и увеличения конкурентоспособности, что обуславливает необходимость исследования эффективности ее проведения. Основной целью публикации является теоретическое обоснование процесса оценки эффективности инновационной деятельности промышленных предприятий с выделением основных этапов процесса оценки и их корректировка под

воздействием классификации инноваций. В исследовании для решения поставленных задач и достижения результатов использованы методы теоретического обобщения, графического изображения, анализа и синтеза. Исходя из особенностей оценки инновационной деятельности промышленных предприятий предложено структурно-блочную схему, которая отражает предпосылки и последствия проведения процесса оценки. Данная схема состоит из исходных данных, процесса оценки инновационной деятельности и полученных выходных результатов. Очерченный процесс оценки содержит три блока: подготовительный, технологический и аналитический, что создает универсальную модель проведения оценки эффективности инновационной деятельности. Как результат, формируются основные показатели эффективности и составляют комплексную характеристику параметров деятельности, которая достигается за счет ряда эффектов от проведения инновационной деятельности. Приведена взаимосвязь идентификации внедренных инноваций и критериев определения эффективности с целью создания механизма поиска неиспользованных резервов, увеличение результативности проведенной работы и получение дополнительных выгод. Предложенный методический подход к оценке эффективности инновационной деятельности промышленного предприятия заключается в проведении комплексного процесса оценки принципами системности, формализованности, адаптивности, гибкости и включает систему оценки, которая синтезирует в себе показатели по критериям экономической, социальной, научно-технической, экологической эффективности.

Ключевые слова: эффективность; эффективность инновационной деятельности; процесс оценки эффективности; критерии эффективности.

Oksana Mykhailivna CHERESHNYUK

PhD Student,
Department of Auditing, Inspection and Controlling,
Ternopil National Economic University
Lvivska str., 11, Ternopil, 46020, Ukraine
E-mail: oksana.duda@gmail.com
Phone: +380980936151

EVALUTION OF INNOVATION ACTIVITY EFFICIENCY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

Abstract

The paper analyzes the problems and justifies and conceptual direction of the evaluation process of the innovative activity effectiveness of industrial enterprises. One of the features of innovation in the modern development of the domestic economy is its focus on improvement of business processes and increase of competitiveness, which necessitates the research of its implementation effectiveness. The main purpose of this article is the theoretical justification of the effectiveness of innovation industry evaluation process with the release of the main stages of the evaluation process and their adjustment to the classification under the influence of innovation. Methods of theoretical generalization, graphic, analysis and synthesis are used in the article. Based on the evaluation of the features of innovative activity of industrial enterprises it has been proposed structural block diagram that reflects the antecedents and consequences of the evaluation process. This scheme consists of the original data, the evaluation process of innovation and the obtained output results. This evaluation process consists of three parts: the preparatory, analytical and technology, that creates a universal model to assess the effectiveness of innovation. As a result, the main performance indicators formed and complex characteristic parameters of activity are made. It is shown the relationship of innovation and identified the criteria for determination of the effectiveness of a search engine in order to create unused reserves, increase the effectiveness of the work and receive additional benefits. It has been proposed the methodological approach to assess the effectiveness of innovative activity of industrial enterprises. Its main idea is to conduct a comprehensive assessment process with the help of principles of systematics, formalization, adaptability, flexibility. It includes a system of evaluation that synthesizes the criteria of economic, social, scientific, technical, environmental effectiveness.

Keywords: effectiveness; efficiency innovation; process of evaluation of effectiveness; efficiency criteria.

JEL classification: C130, O310

Вступ

Характер сучасного розвитку вітчизняної економіки, обумовлений наявністю кризових явищ та застарілих підприємств, стимулює усі галузі національного господарства до пошуку радикальних шляхів розвитку і, як один з його виявів, – активізації інноваційної діяльності. У таких умовах пріоритетною стає інноваційна діяльність, спрямована на вдосконалення ефективності бізнес-процесів і збільшення

конкурентоспроможності. Складність та тривалість інноваційного процесу на фоні впливу дестабілізуючих факторів вітчизняної економіки стають причиною значних труднощів щодо вибору та впровадження оптимальних інновацій. Це зумовлює необхідність комплексної, виваженої, гнучкої, оперативної та системної оцінки ефективності інноваційної діяльності як основи прийняття управлінських рішень.

Водночас у сучасній літературі, присвяченій проблемам інноваційного розвитку промислових підприємств, впровадження інновацій продовжують ототожнювати з функціональним управлінням окремими виробництвами, а не з корпоративним розвитком підприємства загалом. Як результат, на освоєння інновацій виділяється недостатньо ресурсів, а потенціал нових технологій використовується не повністю. Проте у світлі сучасних подій в Україні – перспективи підписання євроінтеграції, з одного боку, та технологічно застарілих вітчизняних підприємств, з іншого, – зумовлюють необхідність швидкої трансформації національних підприємств відповідно до запитів нових ринків. Таким чином при розгляді процесу впровадження інновацій виникає необхідність застосовувати багаторівневий підхід до аналізу їх ефективності залежно від рівня прийняття управлінських рішень та особливостей запроваджених інновацій.

Мета статті

Основною метою нашої публікації є теоретичне обґрунтування процесу оцінки ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств з виокремленням основних етапів процесу оцінки, що коригуються під впливом класифікації інновацій. Вказана мета визначає зміст дослідження.

Виклад основного матеріалу

Удосконалення цілісної системи управління значною мірою залежить від глибини аналізу виробничо-фінансових процесів, які відбуваються на підприємстві та його структурних підрозділах. Роль економічного аналізу не вичерпується здійсненням загальних функцій управління: прогнозуванням, плануванням, організацією, регулюванням і контролем. Економічний аналіз поряд з оцінкою стану і розвитку економіки підприємства, виявлення і вимірювання невикористаних внутрішніх ресурсів системного і комплексного вивчення економічних явищ і господарських процесів, підтримки зворотного зв'язку між функціями управління, розробкою заходів щодо мобілізації виявлених невикористаних ресурсів повинен трансформуватися в активний засіб обґрунтування ефективних управлінських рішень в умовах невизначеності вітчизняного ринку та ризику виникнення кризових явищ.

Для здійснення об'єктивної та комплексної оцінки інноваційної діяльності доцільно визначитися із сутністю засадничої категорії «ефективність», дослідити її зміст та підходи до визначення, виокремити особливості вияву ефективності саме інноваційної діяльності. Економічний словник дає таке визначення: ефективність – це досягнення визначених показників результативності процесу, проекту чи операції з використанням мінімально можливих витрат [1]. Адаптуючи таке визначення до особливостей інноваційної діяльності, в яких додаткові витрати в більшості випадків не погіршують, а навпаки здебільшого удосконалюють та покращують процес впровадження інновацій, можна зазначити, що ефективність інноваційної діяльності – це комплексна характеристика, яка відображає показник результату впровадження інновацій у співвідношенні до витрачених ресурсів; спроможність досягати поставлених цілей і здатність до стійкої життєдіяльності в конкурентному ринковому середовищі.

Фундаментальний внесок у розвиток поняття ефективності вніс італійський економіст і соціолог Вільфредо Парето [2] і визначив, що ефективність досягається тоді, коли всі вигоди від обміну вичерпані. Аналіз поняття «ефективність» показав, що більшість сучасних авторів, які його формулюють, розуміють цю категорію як відношення ефекту (результату) до витрат або ресурсів, що були витрачені на його отримання [3; 4; 8; 10]. Тобто критерії ефективності формуються, базуючись на витратному (спожиті ресурси) та ресурсному (застосовані ресурси) підходах. Витратний підхід відображає ефект, отриманий з кожної одиниці сукупних витрат. Ресурсний підхід покликаний характеризувати ефективність використаних ресурсів: трудових, матеріальних, фінансових. Водночас переважна більшість вітчизняних фахівців звертають основну увагу на питання оцінки економічної ефективності інноваційної діяльності [5, 6], залишаючи поза увагою інші ефекти. Натомість доповнення критеріїв ефективності сприятиме комплексній характеристиці інноваційної діяльності, пошуку резервів її покращення, в тому числі збільшення і економічних ефектів.

Для оцінки ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств використовують різні джерела інформації, а саме: дані спеціальних спостережень, статистичні дані, облікові реєстри, фінансову та поточну звітність. Проте при формуванні аналітичної інформації виникає низка складнощів з її отриманням. Органи статистики не обробляють і відповідно не вимагають від підприємств усієї інформації про інноваційну діяльність. Статистика має у своєму розпорядженні лише такі дані: скільки було витрачено грошових коштів на різні види інноваційної діяльності, який був обсяг виробленої та реалізованої продукції [7]. Тому провести порівняння поетапного впровадження аналогічних інновацій інших підприємств досить складно, а в більшості випадків взагалі неможливо. Ще однією складністю у

формуванні аналітичної інформації є її запізнений стан. Складання річних звітів поточного року відбувається дещо пізніше після формування планів на наступний рік. Таким чином проведення аналізу даних за поточний рік втрачає актуальність у період динамічної та інтенсивної інноваційної діяльності.

Розглядаючи більш детально питання оцінки економічної ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств, доцільно зазначити її особливості, що відрізняють її від визначення ефективності іншої діяльності, а саме [8, с. 74]:

1. Оцінюючи ефективність інновацій, необхідно враховувати не тільки загальний дохід (корисний результат), який можна отримати за весь період корисного використання нововведень, але і його приріст порівняно з аналогами. Порівняльна оцінка ефективності нововведення сприяє вибору найоптимальнішого варіанту з числа можливих і визначення його впливу на економічні показники господарської діяльності підприємства.
2. Оцінюючи ефективність інновацій, необхідно провести розподіл, як трансформуються нововведення, адже на початку створення ідея завжди є чимось новим, а на виході перетворюється або в інновацію, або в удосконалений продукт. Такий розподіл пов'язаний з тим, що характеристики вдосконаленого продукту вже здебільшого відомі, а натомість інновації окреслені нечіткими характеристиками.
3. Методи оцінки ефективності інновацій ґрунтуються на системі оціночних показників, урахувавши інтереси держави, виробників, споживачів, інвесторів, відображаючи необхідні показники для кожного з них з урахуванням ролі кожного з елементів у процесі проведення інноваційної діяльності.
4. Методи оцінки ефективності інновацій повинні містити показники, які відображають інтегральний (загальний) ефект від створення, виробництва і експлуатації нововведень. Такий підхід дозволяє дати узагальнюючу (комплексну) оцінку ефективності нововведення і провести розподіл здобутків кожного елемента під час впровадження інновацій.
5. Для інноваційної діяльності доцільно застосовувати не тільки методи дисконтування, але і методи компаундингу та ануїтету. У такому випадку виникає можливість розраховувати економічний ефект за кожним роком корисного використання нововведень і більшою мірою пов'язати показники ефективності з реальними господарськими процесами, які будуть відбуватися в економіці. Такий варіант дає можливість оцінити економічну ефективність на кожному етапі впровадження інновацій і, як наслідок, скласти прогнозний показник ефективності.

Ураховуючи вищезазначені особливості, доцільно структурно відобразити процес оцінки ефективності інноваційної діяльності. У роботі запропоновано певну послідовність проведення оцінки інноваційної діяльності та відображено результати після її проведення (рис. 1). Запропонована структурно-блокова схема складається з вхідних даних, процесу оцінки інноваційної діяльності та вихідних результатів. Вхідними елементами є підприємство як самостійний господарський суб'єкт, який займається виробництвом продукції, наданням послуг або виконанням робіт з метою отримання прибутку, та інновація як спосіб вдосконалення роботи підприємства. Ці елементи є взаємопов'язаними та створюють безперервний вплив між собою.

Друга складова структурно-блокової схеми – оцінка – є процесом, який складається з послідовності етапів, що утворюють між собою логічно-ієрархічний зв'язок. Саме послідовний перехід від одного етапу до іншого є обов'язковою умовою здійснення коректної оцінки та отримання чіткого результату, відповідного поставленій меті. Процес оцінки складається з підготовчого, технологічного та аналітичного блоку. На підготовчому етапі (I) проводиться визначення об'єктів та суб'єктів оцінки, формування мети та створення інформаційної бази дослідження. Саме від побудови другого (II) етапу залежить технологія оцінки, яка містить вибір принципів, критеріїв, показників та проведення розрахунків. На останньому (III) етапі отримання результатів проводиться систематизація показників, визначається їх відповідність поставленій меті та завданням з урахуванням особливостей об'єкта оцінки, а також формуються висновки з проведеної оцінки кожного критерію та загальної ефективності. Третя складова – це вихідні результати. Вони формуються на основі показників ефективності та складають комплексну характеристику параметрів діяльності, що досягаються за рахунок низки ефектів від проведення інноваційної діяльності.

Важливу особливість комплексного аналізу як функції управління виконує системний підхід. Ефективність господарської діяльності характеризується невеликою кількістю показників. Проте на кожен такий показник чинить вплив вся система факторів функціонування підприємства [9, с. 233]. Таким чином для системного підходу характерною є комплексна оцінка впливу різнорідних факторів і цільовий підхід до їх вивчення. Це дає можливість розширити поняття «ефективність» з виміру «ефективно» та «неефективно» і додати ширший ряд розподілу («низька ефективність», «нижче середнього», «середня», «вище середнього», «висока», «нульова», «малоефективна» та ін.).

Зазвичай аналіз інноваційної діяльності відображає окремі характеристики загального процесу впровадження інновацій, такі, як виробничий ефект від їх застосування, фінансову та інвестиційну ефективність. Зазначені показники характеризують деякі аспекти проведення інноваційної діяльності, але не дають комплексної оцінки результатів і можливості сформувати підґрунтя для побудови перспектив. Отенко В. І. акцентує увагу на тому, що в сучасних умовах стрімко мінливого зовнішнього підприємницького середовища не можна обмежуватися лише економічним боком проблеми [11, с. 234].

Тому, поряд із критерієм економічної ефективності, пропонується також здійснювати оцінку за критеріями науково-технічної, соціальної та екологічної ефективності. Склад критеріїв обумовлюється економічним змістом виділених напрямів оцінювання. Доцільно зазначити, що обрані критерії не є фіксованими, вони варіюються залежно від цільового спрямування інновації, її складу та функціонального призначення. Для визначення критеріїв, за якими здійснюватиметься оцінка, насамперед необхідно визначити функціональний напрям інновації (рис. 2).

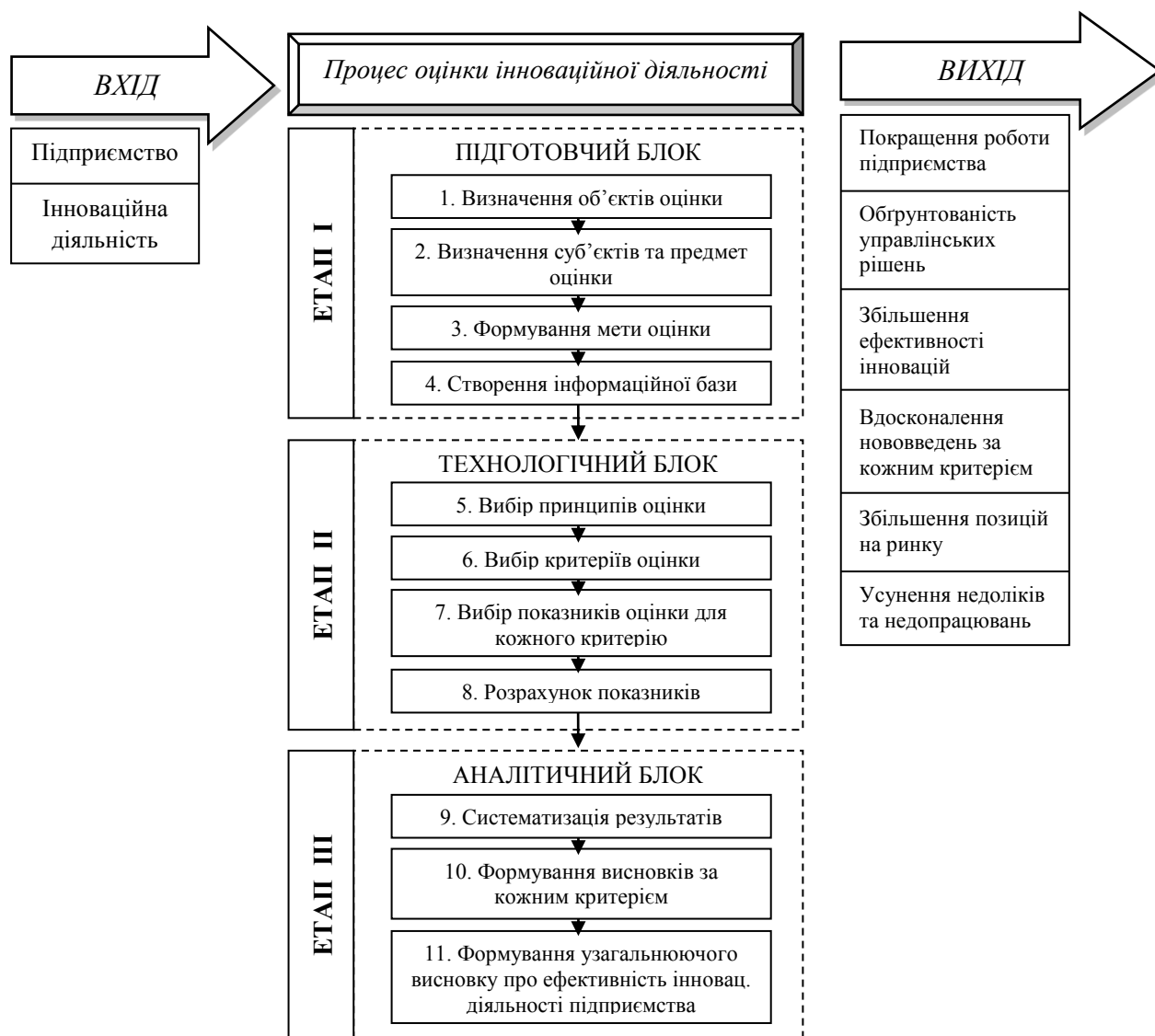


Рис. 1. Структурно-блокова схема процесу оцінки інноваційної діяльності промислових підприємств

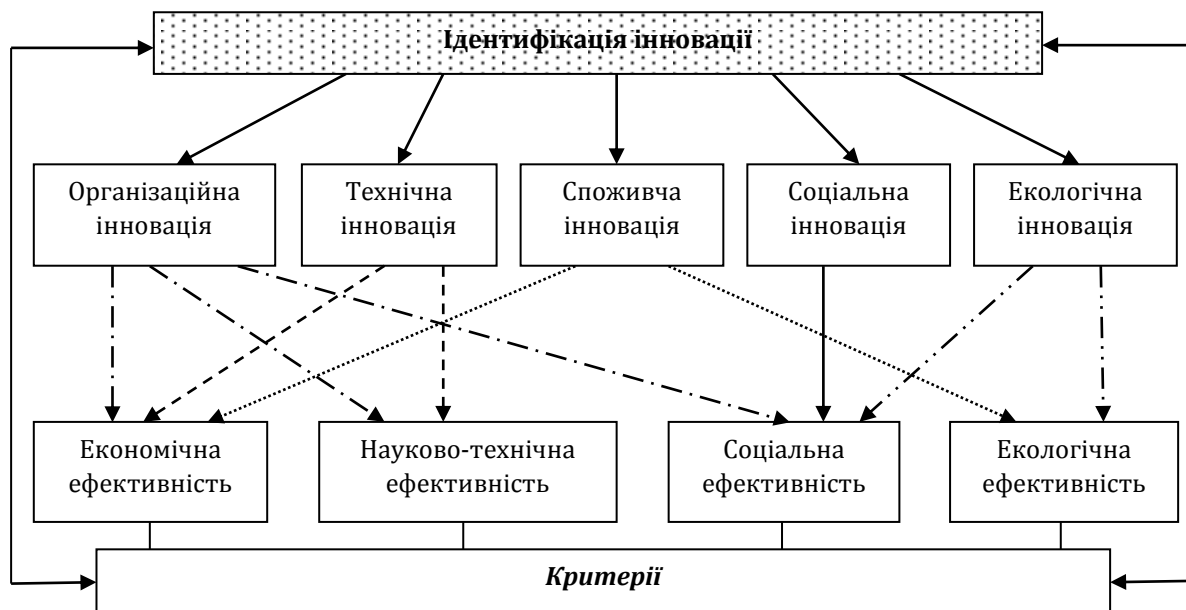


Рис. 2. Взаємозв'язок складу критеріїв оцінки та виду інновацій*

*За даними [12, с. 103] з доповненням автора

Ідентифікація інновацій, вміння визначити їх вплив на рівень критеріїв ефективності, безпосередньо керуючи ними, створюють механізм пошуку невикористаних резервів та збільшення результативності проведеної роботи. Як зазначає Савицька Г. В., для аналізу інноваційної діяльності важливі не лише фінансові результати, але і його новизна [10, с. 427]. Відображений на схемі багатовекторний характер оцінки обумовлює також гнучкість складу та змістового наповнення критеріїв показниками за кожним з напрямів оцінювання, відповідно до сфери впливу інновації.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Запропонований методичний підхід до оцінки ефективності інноваційної діяльності промислового підприємства полягає у проведенні комплексного процесу оцінки за принципами системності, формалізованості, адаптивності, гнучкості та містить систему оцінки, яка синтезує у собі показники за критеріями економічної, соціальної, науково-технічної, екологічної ефективності. Виокремлення цільових напрямів сприяє здійсненню комплексного оцінювання ефективності інноваційної діяльності та отримання об'єктивних результатів.

Перспективи подальших наукових досліджень пов'язані з формуванням теоретичних та практичних рекомендацій використання результатів оцінки для оптимізації інноваційної діяльності на вітчизняних промислових підприємствах.

Список літератури

1. Райзберг, Б. А. Современный экономический словарь [Текст] / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – 2-е изд., испр. М. : ИНФРА-М, 1999. – 749 с.
2. Ефективність по Парето. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C_%D0%BF%D0%BE_%D0%9F%D0%B0%D1%80%D0%B5%D1%82%D0%BE
3. Кизим, Н. А. Финансовый анализ [Текст] : учебное пособие / Н. А. Кизим, В. В. Иваниенко. – Издательство: Инжек, ИздавничийДім, 2005. – 248 с.
4. Маркіна, І. А. Методологічні питання ефективності управління [Текст] / І. А. Маркіна // Фінанси України, 2000. – № 6. – С. 24-32.
5. Василенко, В. О. Інноваційний менеджмент [Текст] / В. О. Василенко, В. Г. Шматько. – 3-тє вид. / За ред. В. О. Василенка. – К. : Центр навч. л-ри, 2005. – 440с.
6. Йохна, М. А. Економіка і організація інноваційної діяльності [Текст] / М. А. Йохна, В. В. Стадник. – К. : Вид. центр «Академія», 2005. – 400с.
7. Єжакова, Н. В. Методичні підходи до управлінського обліку та аналізу ефективності інноваційної діяльності й інноваційної активності підприємств // Економіка промисловості: наук. -практ.

журнал, 2011, [Електронний ресурс] / Н. В. Єжакова. – Режим доступу : http://econindustry.org/arhiv/html/2011/st_53_20.pdf.

8. Яшин, С. Н. Анализ эффективности инновационной деятельности [Текст] : учеб. пособие / С. Н. Яшин, Е. В. Кошелев, С. А. Макаров. – СПб. : БХВ – Петербург, 2012. – 288с.
9. Мних, Є. В. Економічний аналіз [Текст] : підручник / Є. В. Мних. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 412 с.
10. Савицька, Г. В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст] : навч. посібник. – К. : Знання, 2007. – 668 с.
11. Отенко, В. І. Формування аналітичного інструментарію оцінки ефективності діяльності підприємства [Текст] / В. І. Отенко // Бізнес Інформ, 2013. – №5. – С. 232-237.
12. Чорна, М. В. Оцінка ефективності інноваційної діяльності підприємств [Текст] : монографія / М. В. Чорна, С. В. Глухова. – Харків : ХДУХТ, 2012. – 210с.
13. Лисенко, Л. А. Підхід до оцінки ефективності інноваційної діяльності підприємства [Електронний ресурс] / Л. А. Лисенко. – Режим доступу: http://eprints.kname.edu.ua/561/1/94-100_%D0%9B%D0%B8%D1%81%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE.pdf.

References

1. Rayzberg, B. A., Lozovskyy, L. S., and Starodubtseva, E. B. (1999). *The Economic Modern dictionary*. Moscow: INFRA-M.
2. Pareto Efficiency. Retrieved April 15, 2014, from http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%AD%D1%84%D1%84%D0%B5%D0%BA%D1%82%D0%B8%D0%B2%D0%BD%D0%BE%D1%81%D1%82%D1%8C_%D0%BF%D0%BE_%D0%9F%D0%B0%D1%80%D0%B5%D1%82%D0%BE.
3. Kizim, N. A., Yvanyenko, V. (2005). *Financial analysis. Injection*, Publishing House.
4. Markina, I. (2000). *Methodological issues management efficiency*. Finance Ukraine.
5. Vasilenko, V. O., Shmatko, V. G. (2005) *Innovation Management*. Kyiv: Center studies.
6. Yohna, M. A., Stadnik, V. V. (2005). *Economics and organization innovation*. Kyiv: Academy.
7. Yezhakova, N. V. (2011). *Methodological approaches to management accounting and analysis of the effectiveness of innovation and innovation in the enterprises*. http://econindustry.org/arhiv/html/2011/st_53_20.pdf.
8. Yashin, S. N. (2012). *Analysis of the effectiveness of innovation*. St. Petersburg : BHV.
9. Mnich, E. V. (2003). *Economic Analysis*. Kyiv: Centre text books.
10. Savytska, G. V. (2007). *Economic analysis of the company*. Kyiv: Knowledge.
11. Otenko, V. I. (2013). *Formation of analytical tools for evaluating the effectiveness of the company*. Business Inform.
12. Chorna, M. (2012). *Evaluating the effectiveness of innovation activity*. Kharkov: HDUHT.
13. Lysenko, L. A. *Approach to evaluating the effectiveness of enterprise innovation*. Retrieved April 15, 2014, from http://eprints.kname.edu.ua/561/1/94-100_%D0%9B%D0%B8%D1%81%D0%B5%D0%BD%D0%BA%D0%BE.pdf.

Стаття надійшла до редакції 26.03.2014 р.

Юлія Володимирівна ЧУБ

кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку,
Сумський національний аграрний університет
вул. Г. Кондратьєва, 160, м. Суми, 40021, Україна
E-mail: chub-y@mail.ru
Телефон: +380667262897

АНАЛІЗ НАЯВНОСТІ ТА ВИКОРИСТАННЯ НЕМАТЕРІАЛЬНИХ АКТИВІВ

Чуб, Ю. В. Аналіз наявності та використання нематеріальних активів [Текст] / Юлія Володимирівна Чуб // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 225-229. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Сучасний економічний розвиток підприємств ґрунтується на принципах сталого господарювання, конкурентоспроможного виробництва та ефективного використання інтелектуального капіталу. Ринкові відносини вимагають посилення ролі нематеріальних активів. Цінність останніх визначається майбутньою економічною вигодою, яку вони можуть принести підприємству. Наявність нематеріальних активів на підприємствах стає фактором стійкого розвитку, підвищення ринкової вартості підприємств, а також формування їх конкурентних переваг. Аналіз наявності, руху та використання нематеріальних активів є важливою складовою аналізу фінансового стану підприємства, що сприяє підвищенню ефективності системи управління конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках. Вирішення поставленої мети та завдань здійснювалося з використанням наступних методів дослідження: абстрактно-логічного – при теоретичному узагальненні результатів і формулюванні висновків; порівняння – у процесі аналізу ефективності використання нематеріальних активів; статистичного та експертних оцінок – при аналізі впливу нематеріальних активів на прибуток підприємства; розрахунково-конструктивного – при розрахунку прибутку від використання нематеріальних активів шляхом врахування їх частки в загальній частці активів. Виконання аналізу використання нематеріальних активів можливе за умови повного забезпечення інформацією підприємства про його нематеріальні активи. Основні теоретичні та практичні результати дослідження полягають у вдосконаленні методичних підходів до оцінки ефективності використання нематеріальних активів на основі розрахунку прибутку, отриманого від використання нематеріальних активів, що безпосередньо впливають на результати діяльності підприємства. Збільшення в динаміці цього показника свідчить про ефективне використання нематеріальних активів. Аналізуючи рівень їх використання, можна дати вартісну характеристику науково-технічного потенціалу підприємства і оцінити його здатність вести конкурентну боротьбу на ринку продукції; активізувати процес залучення інвестицій, збільшити загальну вартість активів підприємства, що тим самим сприятиме зростанню іміджу підприємства і ступеня довіри до продукції, що сприятиме отриманню додаткового прибутку за рахунок гудвілу.

Ключові слова: нематеріальні активи; оцінка; аналіз; рентабельність; конкурентоспроможність; ефективність.

Юлія Владимировна ЧУБ

АНАЛИЗ НАЛИЧИЯ И ИСПОЛЬЗОВАНИЯ НЕМАТЕРИАЛЬНЫХ АКТИВОВ

Аннотация

Современное экономическое развитие предприятий основывается на принципах устойчивого хозяйствования, конкурентоспособного производства и эффективного использования интеллектуального капитала. Рыночные отношения требуют усиления роли нематериальных активов. Ценность нематериальных активов определяется будущей экономической выгодой, которую они могут принести предприятию. Наличие нематериальных активов на предприятиях становится фактором устойчивого развития, повышения рыночной стоимости предприятий, а также формирования их

конкурентных преимуществ. Анализ наличия, движения и использования нематериальных активов является важной составляющей анализа финансового состояния предприятия, что способствует повышению эффективности системы управления конкурентоспособности продукции на внутреннем и внешнем рынках. Решение поставленной цели и задач осуществлялось с использованием следующих методов исследования: абстрактно-логического – при теоретическом обобщении результатов и формулировании выводов; сравнения – в процессе анализа эффективности использования нематериальных активов; статистического и экспертных оценок – при анализе влияния нематериальных активов на прибыль предприятия; расчетно-конструктивного – при расчете прибыли от использования нематериальных активов путем учета их доли в общей доле активов. Выполнение анализа использования нематериальных активов возможно при условии полного обеспечения информацией предприятия о его нематериальных активах. Основные теоретические и практические результаты исследования заключаются в совершенствовании методических подходов к оценке эффективности использования нематериальных активов на основе расчета прибыли, полученной от их использования, непосредственно влияющие на результаты деятельности предприятия. Увеличение в динамике данного показателя свидетельствует об эффективном использовании нематериальных активов. Анализируя уровень использования последних, можно дать стоимостную характеристику научно-технического потенциала предприятия и оценить его способность вести конкурентную борьбу на рынке продукции; активизировать процесс привлечения инвестиций, увеличить общую стоимость активов предприятия, тем самым способствовать росту имиджа предприятия и степени доверия к продукции в свою очередь будет способствовать получению дополнительной прибыли за счет гудвила.

Ключевые слова: нематериальные активы; оценка; анализ; рентабельность; конкурентоспособность; эффективность.

Yulia Volodymyrivna CHUB

PhD in Economics,
Associate Professor,
Department of Accounting
Sumy National Agrarian University
G. Kondratiev str., 160, Sumy, Ukraine, 40021
E-mail: chub-y@mail.ru
Phone: +380667262897

ANALYSIS OF THE PRESENCE AND USING OF INTANGIBLE ASSETS

Abstract

Modern economic development of enterprises is based on the principles of sustainable economic, competitive production and effective use of intellectual capital. Market relations need to strengthen the role of intangible assets. The value of intangible assets is determined by the future economic benefits that they can bring to the enterprise. The presence of intangible assets in enterprises becomes a factor for sustainable development, improving the market value of businesses as well as shaping their competitive advantage. Analysis of the presence, movement and use of intangible assets is an important part of analyzing the financial condition of the company, thereby increasing the effectiveness of the management of product competitiveness in the domestic and foreign markets. Attainment of the goals and tasks has been performed with the help of the following research methods: abstract and logical – theoretical generalization of the results and drawing conclusions; comparison – assessing the effectiveness of intangible assets; statistical and expert assessments – the analysis of the influence of intangible assets on the company's profit; cash- constructive – when calculating the profit from the use of intangible assets by taking into account their share in the total percentage of assets. Analyzing the use of intangible assets is possible with the full provision of company with information about its intangible assets. Basic theoretical and practical results of the study concern the improvement of methodological approaches to evaluation of the effectiveness of intangible assets from the calculation of the profit which is derived from the use of intangible assets that directly affect the performance of the company. The increase in the dynamics of this index indicates the effective use of intangible assets. After analyzing the level of intangible assets it can be given the cost characteristics of scientific and technical potential of the company and can be evaluated its ability to maintain competition in the market of products. The process of attracting investment to increase the total value of assets can be intensified, thereby it will contribute to the growth of the company image and the degree of confidence in the products that will help to contribute additional profit at the expense of goodwill.

Keywords: intangible assets; valuation; analysis; profitability; competitiveness; efficiency.

JEL classification: M41

Вступ

Для досягнення успіху у конкурентному середовищі та зміцнення добробуту країни зростає необхідність підприємств використовувати у своїй господарській діяльності нематеріальні активи, і це зумовлює необхідність дослідження методики їх обліку, аналізу та аудиту. Дослідженням питань, пов'язаних з методологією аналізу нематеріальних активів, у своїх наукових працях займалися такі вчені, як Н. М. Балакирева, Р. Грачова, О. Кононенко, В. О. Подольська та інші. В роботах фахівців зустрічаються пропозиції щодо вирішення цієї проблеми, що зумовлює мету дослідження.

Мета та завдання

Метою нашого дослідження є удосконалення методики формування інформаційної бази аналітичного забезпечення нематеріальних активів підприємств.

Виклад основного матеріалу

Як об'єкт наукового пізнання, нематеріальні активи (НМА) є складним та багатограним структурним елементом в економічній теорії сьогодення, який відповідно до вимог розвитку сучасної ринкової економіки країни з орієнтацією до світового економічного простору все більше ідентифікується з об'єктом інтелектуальної власності та здійсненням інноваційних процесів у ході господарської діяльності вітчизняних підприємств.

Грунтуючись на узагальненні результатів досліджень, можна сформулювати основні особливості нематеріальних активів: відсутність матеріальної форми і при цьому наявність такої цінної властивості, як здатність приносити дохід їхньому власнику з огляду на довгострокові права і переваги, надані йому на період, доки цей дохід можливий; відсутність наміру продажу нематеріальних активів за стабільної діяльності підприємства; термін використання більше одного року (або одного операційного циклу, якщо він перевищує один рік); не підлягають фізичному зносу; підвищений ступінь ризику за спробу одержати дохід від застосування подібних активів, а відтак, відсутність у користувача прагнення перепродати нематеріальні активи за нормальних умов діяльності підприємства; об'єкт може бути ідентифікований (крім гудвілу); може мати повторний продаж на ринку; вартість нематеріальних активів може бути достовірно визначена. [1, 2, 3]

Загальний перелік питань стосовно придбання та використання нематеріальних активів містить у собі поняття економічного аналізу використання цих активів. Використовуючи різні способи та прийоми дослідження зміни обсягів нематеріальних активів, аналіз визначає головні риси та забезпечує їх цільове управління. Оскільки конкурентні переваги дозволяють підприємству отримувати максимальний ефект від діяльності, то здійснення оперативного і вчасного аналізу використання нематеріальних активів дозволить усунути недоліки, що стримують розвиток діяльності [4].

Особливо важливим є аналіз структури та динаміки нематеріальних активів, адже що більша їх вартість у загальній вартості активів, то більша інвестиційна привабливість підприємства.

Аналіз наявності, руху та використання нематеріальних активів передбачає певні етапи (рис. 1).

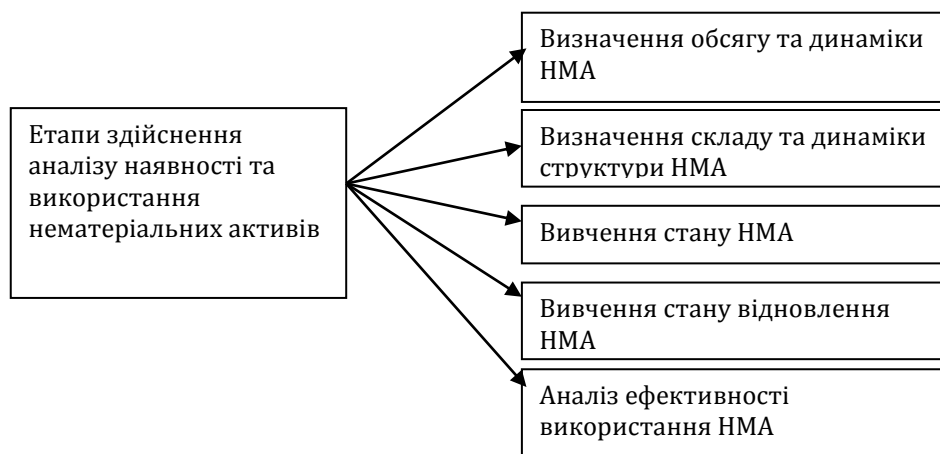


Рис. 1. Етапи аналізу наявності та використання нематеріальних активів

1. Визначається загальний обсяг нематеріальних активів на підприємстві у вартісному вираженні та простежується динаміка порівняно з попередніми періодами. У випадку, якщо протягом аналізованого періоду була здійснена переоцінка нематеріальних активів, то спочатку доцільно здійснити процедуру представлення обсягу переоцінених нематеріальних активів у співставний вигляд.

2. Розглядається співвідношення нематеріальних активів та основних засобів, що задіяні в операційному процесі та здійснюється вивчення у складі нематеріальних активів окремих їх видів.
3. Здійснюється оцінка стану амортизації нематеріальних активів.

Економічний ефект від використання нематеріальних активів виражається у загальних результатах діяльності підприємства: збільшення прибутку, фінансова стійкість підприємства, підвищення конкурентоспроможності продукції, збільшення обсягів реалізації, розширення ринків збуту.

Рентабельність нематеріальних активів повинна тільки зростати, в протилежному випадку діяльність підприємства не принесе власникам очікуваних результатів.

Економічний аналіз нематеріальних активів спрямовано на виявлення резервів підвищення ефективності їх використання, з чим пов'язаний механізм здійснення оцінки ефективності використання нематеріальних активів у процесі господарської діяльності підприємства.

Для оцінки ефективності використання нематеріальних активів пропонуємо розраховувати прибуток, отриманий від їх використання, що безпосередньо впливають на результати діяльності підприємства з урахуванням коефіцієнта впливу і-го виду нематеріального активу на результати діяльності підприємства:

де $\Pi_{нма}$ – прибуток, отриманий від використання нематеріальних активів, що безпосередньо впливають на результати діяльності підприємства, тис. грн;

Π – прибуток, що отримує підприємство від реалізації продукції, тис. грн;

$$\left\{ \begin{array}{l} \frac{\sum_{i=1}^n C_i \times K_i}{\sum_{i=1}^n K_i} \\ \Pi_{нма} = \Pi \times \frac{\sum_{i=1}^n K_i}{V} \\ \frac{\Pi_{нма}}{\Pi} \geq \frac{V_{нма}}{V} \end{array} \right. \quad (1)$$

C_i – вартість і-го нематеріального активу, тис. грн;

K_i – коефіцієнт впливу і-го виду нематеріального активу на результати діяльності підприємства;

V – вартість необоротних активів підприємства, тис. грн;

$V_{нма}$ – вартість нематеріальних активів у вартості необоротних активів, тис. грн;

Теоретичні положення нашого дослідження були застосовані в практичній діяльності підприємства для оцінки результатів його господарювання.

Таблиця 1. Показники ефективності використання нематеріальних активів ПАТ «Охтирський м'ясокомбінат» Сумської області*

Показники	Роки		
	2011	2012	2013
Вартість нематеріальних активів підприємства всього, тис. грн (V)	18	20	22
у т. ч. тих, що безпосередньо впливають на результати діяльності підприємства, тис. грн (V _{нма})	12	13	14
Прибуток, що отримує підприємство від реалізації продукції, тис. грн (Π)	46	68	82
Прибуток, отриманий від використання нематеріальних активів, що безпосередньо впливають на результати діяльності підприємства, тис. грн (Π _{нма})	14	16	28
Частка прибутку, отриманого від використання нематеріальних активів у загальній вартості прибутку (Π _{нма} /Π)	0,3	0,24	0,34
Частка вартості нематеріальних активів у вартості необоротних активів (V _{нма} /V)	0,67	0,65	0,64

*Розраховано автором

Результати дослідження дають підстави стверджувати про збільшення в динаміці прибутку від використання нематеріальних активів, що безпосередньо впливають на результати діяльності підприємства, що свідчить про їх ефективне використання.

Аналізуючи рівень використання нематеріальних активів, можна дати вартісну характеристику науково-технічного потенціалу підприємства і оцінити його здатність вести конкурентну боротьбу на ринку продукції; активізувати процес залучення інвестицій, збільшити загальну вартість активів підприємства, тим самим сприяти зростанню іміджу підприємства і ступеня довіри до продукції, що в свою чергу сприятиме отриманню додаткового прибутку за рахунок гудвілу.

Правильне проведення економічного аналізу використання нематеріальних активів дозволить отримати позитивні показники їх використання та здійснити оптимізацію витрат для розширення обсягів виробництва продукції.

Дані фінансового та бухгалтерського обліку нематеріальних активів використовуються для аналізу стану, руху та використання нематеріальних активів з метою прийняття рішень щодо доцільності використання нематеріальних активів, їх впровадження, поповнення, забезпечують методологічну базу для проведення аудиту нематеріальних активів.

Але в процесі аналізу нормативних положень щодо нематеріальних активів не розкривається жодного аспекту організаційного та управлінського механізму формування, планування, використання, фінансування та визначення результатів від використання нематеріальних активів.

Також необхідно враховувати, що процес економічної інтеграції до світової спільноти, у тому числі і у сфері бухгалтерської фінансової звітності підприємства, а також оцінки вартості нематеріальних активів, зобов'язує підходити до цього явища з позиції використання міжнародних стандартів.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Отже, аналіз наявності та використання нематеріальних активів є важливою складовою аналізу фінансового стану підприємства, що сприяє підвищенню ефективності системи управління конкурентоспроможності продукції на внутрішньому та зовнішньому ринках і є перспективним напрямом подальших досліджень.

Список літератури

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи», затверджений наказом Міністерства фінансів України від 18. 10. 1999 № 242 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi>.
2. Доунс, Д. Финансово-инвестиционный словарь [Текст] / Д. Доунс, Д. Э. Гурман; [пер. 4-го перераб. и доп. англ. изд.]. – М. : ИНФРА – М, 1997. – 585 с.
3. Шваб, Л. І. Економіка підприємства [Текст] : навчальний посіб. [для студ. вищ. навч. закл.] / Л. І. Шваб. – К. : Каравела, 2004. – 568 с.
4. Крамаренко, Г. О. Фінансовий аналіз [Текст] : підручник. / Г. О. Крамаренко, О. Є. Чорна. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 392 с.
5. Подольська, В. О. Фінансовий аналіз [Текст] : навчальний посібник / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 196 с.
6. Балакирева, Н. М. Нематериальные активы: учет, аудит, анализ [Текст] : учебное пособие / Н. М. Балакирева. – М. : Издательство Эксмо, 2005. – 416 с.

References

1. Polozhennia (standart) buhgalterskogo obliku 8 Nematerialni aktyvy [Regulations (standards) of Accounting]. (2000). (n. d.). zakon. rada.gov.ua. Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99>
2. Douns, D., & Hurman, D. E. (1997). Finansovo-investitsionnij slovar [Financial-investment dictionary]. Moskva : INFRA [in Russian].
3. Shvab, L. I. (2004). Ekonomika pidprujemstva [Business Economics]. Kyiv: Karavela [in Ukrainian].
4. Kramarenko, G. O., & Chorna, O. E. (2008). Finansovij analiz [Financial Analysis]. Kyiv: Tsentr navchalnoji literaturi [in Ukrainian].
5. Podolska, V. O., & Jarish, O. V. (2007). Finansovij analiz [Financial Analysis]. Kyiv:Tsentr navchalnoji literaturi [in Ukrainian].
6. Balakireva, N. M. (2005). Nematerialnije aktivu: uchet, audit, analiz [Intangible assets: accounting, auditing, analysis]. Moskva: Eksmo [in Russian].

Стаття надійшла до редакції 28.03.2014 р.

Іванна Валеріївна ЧУКІНА

аспірантка,
Уманський національний університет садівництва
вул. Інститутська, 1, м. Умань, Черкаська обл., 20305, Україна
Email:udau@udau.edu.ua
Телефон: +380474432011

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ВИРОБНИЧО-ГОСПОДАРСЬКОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Чукіна, І. В. Організаційно-економічний механізм у системі управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств [Текст] / Іванна Валеріївна Чукіна // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 230-236. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Вступ. Сучасні умови ринкової економіки характеризуються нестабільністю та невизначеністю зовнішнього середовища господарювання. Зміни оточення, висока конкуренція, розвиток маркетингу стимулюють керівників перебудовувати та покращувати організаційно-економічний механізм управління підприємством таким чином, щоб забезпечити збалансовану виробничо-господарську діяльність.

Мета. Узагальнити наукові підходи щодо визначення поняття “організаційно-економічний механізм”. Проаналізувати сутність та складові організаційно-економічного механізму управління виробничо-господарською діяльністю підприємств. Визначити основні показники, які забезпечують ефективність системи управління підприємством.

Методика дослідження. Методологічною основою дослідження стали фундаментальні роботи зарубіжних і вітчизняних учених і практиків з питань управління аграрними підприємствами. Обґрунтованість результатів дослідження, висновків і рекомендацій в роботі доведено використанням методів системного, організаційного та економічного аналізу.

Результати. Виконаний аналіз щодо визначення поняття “організаційно-економічний механізм” у працях різних вчених з питань менеджменту дозволив встановити, що єдиного тлумачення поняття у сучасній науці не існує. В економіці під механізмами управління в складі системи управління слід розуміти сукупність методів, принципів, форм, способів, важелів, заходів, пов’язаних процесом їх взаємодії. Отже, система управління становить сукупність механізмів управління, необхідних для реалізації цілей управління, тобто є комплексною категорією.

Ключові слова: механізм управління; організаційно-економічний механізм; управління підприємством; виробничо-господарська діяльність; ефективність управління.

Иванна Валерьевна ЧУКІНА

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКИЙ МЕХАНИЗМ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ПРОИЗВОДСТВЕННО-ХОЗЯЙСТВЕННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ АГРАРНЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

Введение. Современные условия рыночной экономики характеризуются нестабильностью и неопределенностью внешней среды хозяйствования. Изменения внешней среды, высокая конкуренция, развитие маркетинга стимулируют руководителей перестраивать и улучшать организационно-экономический механизм управления предприятием таким образом, чтобы обеспечить сбалансированную производственно-хозяйственную деятельность.

Цель. Обобщить научные подходы к определению понятия “организационно-экономический механизм”. Проанализировать сущность и составляющие организационно-экономического механизма управления производственно-хозяйственной деятельностью предприятий. Определить основные показатели, которые обеспечивают эффективность системы управления предприятием.

Методика дослідження. *Методологічної основою дослідження послужили фундаментальні роботи зарубіжних і вітчизняних учених і практиків по питаннях управління аграрними підприємствами. Обґрунтованість результатів дослідження, висновків і рекомендацій в роботі доведена використанням методів системного, організаційного і економічного аналізу.*

Результати. *Виконаний аналіз відносно визначення поняття "організаційно-економічний механізм" в працях різних учених по питаннях менеджмента дозволив визначити, що єдиного трактування поняття в сучасному менеджменті не існує. В економіці під механізмами управління в складі системи управління слід розуміти сукупність методів, принципів, форм, рычагів, заходів, пов'язаних процесом їх взаємодії. Отже, система управління представляє собою сукупність механізмів управління, необхідних для реалізації цілей управління, т. є. являється комплексною категорією.*

Ключові слова: *механізм управління; організаційно-економічний механізм управління підприємством; виробничо-господарська діяльність; ефективність управління.*

Ivanna Valeriivna CHUKINA

PhD Student,
Uman National University of Horticulture
Instytutska str., 1, Uman, Cherkasy region, 20305, Ukraine
Email: udau@udau.edu.ua
Phone: +380474432011

ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM IN THE SYSTEM OF MANAGEMENT OF INDUSTRIAL AND ECONOMIC ACTIVITY OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Abstract

Introduction. *Modern conditions of the market economy are characterized by instability and uncertainty of external economic environment. Changes in the external environment, high competition, marketing development motivate managers to rebuild and improve the organizational-economic mechanism of enterprise management so that to ensure a balanced economic activities.*

Purpose. *To summarize the scientific approaches to the definition of the organizational-economic mechanism. To analyze the nature and components of the organizational-economic mechanism of management of industrial and economic activity of enterprises. To define the basic indicators which provide the efficiency of enterprise management system.*

Method (methodology). *Methodological basis of the research are fundamental works of foreign and domestic scholars and practitioners on the management of agricultural enterprises. The validity of the study results, conclusions and recommendations is proved by usage of methods of systematic, organizational and economic analysis. It has been worked out the analysis of the concepts of "organizational-economic mechanism", "management mechanism", and also of formation of indicators for assessing the effectiveness of the control system.*

Results. *The analysis regarding the definition of the "organizational-economic mechanism" in the works of different scientists in the fields of management have allowed to determine that a uniform interpretation of the notion in the modern management does not exist. The mechanisms of control in the system of management should be understood the principles, forms, methods and levers of activities which are associated with the process of their interaction. Thus, the system of management is a set of governance mechanisms that are necessary for achieving the goals of administration, that is a complex category.*

Keywords: *mechanism of management; the organizational-economic mechanism of enterprise management; production and business activities; management efficiency.*

JEL classification: Q120

Вступ

З динамічним розвитком економіки перед управлінням лежить одне завдання – розроблення такого організаційно-економічного механізму управління виробничо-господарською діяльністю підприємства, який дозволив би зберігати та зміцнювати стійку позицію підприємства на ринку, задовольняти потреби споживачів, адекватно та оперативно реагувати на зміни зовнішнього середовища та стабільно розвиватися. Зміни оточення, висока конкуренція, розвиток маркетингу стимулюють керівників перебудовувати та покращувати організаційно-економічний механізм управління підприємством таким чином, щоб забезпечити збалансовану виробничо-господарську діяльність.

Термін "механізм" для характеристики процесів функціонування капіталістичної виробничої системи вперше застосував К. Маркс [1, с. 72]. Наука активно досліджувала процеси, які безпосередньо пов'язані з

формуванням економічного (господарського) та організаційно-економічного механізму в 60-х роках минулого століття. Вагомий внесок у розвиток теорії “механізму” зробили І. Лукінов, О. Онищенко, Б. Пасхавер. Формуванню механізму внутрішньогосподарських відносин присвятили свої напрацювання М. Малік, В. Олійник, П. Саблук. Слід зауважити, що формування дієвого організаційно-економічного механізму пов’язане з такими аспектами макро- та мікроекономіки, як фінансування, оподаткування, страхування, управління та регулювання. Значний внесок у розробку цього питання зробили В. Алексійчук, Д. Демяненко, В. Іонов, В. Кишин, П. Стецюк [2-4]. Вивченню сутності організаційно-економічного механізму присвячено велику кількість досліджень, які відображені у працях науковців Я. В. Гуменюка, В. Ю. Овсюченка, В. Т. Полозова, М. Г. Шевченка, В. О. Шкурупії.

Мета статті

Метою статті є узагальнення наукових підходів щодо визначення поняття “організаційно-економічний механізм”. А також проаналізувати сутність та складові організаційно-економічного механізму управління виробничо-господарською діяльністю підприємств, визначити основні показники, які забезпечують ефективність системи управління підприємством.

Виклад основного матеріалу

В умовах ринкової економіки актуальним для керівників підприємства є формування дієвого організаційно-економічного механізму управління підприємством, який здатний забезпечити ефективність управління і конкурентоспроможність підприємства. Визначальним фактором для розвитку й ефективного функціонування аграрних підприємств є успішна діяльність усіх його складових. На роботу будь-якого підприємства значно впливає чинна система управління виробничо-господарською діяльністю. Виробничо-господарська діяльність є комплексом науково обґрунтованих дій, його налагодження і вдосконалення з використанням нових технологій, що максимально задовольняє потреби ринку і забезпечує прибутковість суб’єктів господарської діяльності.

Поняття “механізм” в економічному словнику окреслене як “послідовність станів, процесів, що визначають собою будь-яку дію, явище”, або ж “система, пристрій, що визначає порядок будь-якого виду діяльності”. Механізм управління містить цілі управління, елементи об’єкта та їх зв’язки, на які здійснюється вплив заради досягнення цілей[3].

Єдиного підходу щодо тлумачення поняття “організаційно-економічний механізм” ще не сформовано, тому ця проблема не втратила своєї актуальності й на сьогодні потребує дослідження та узагальнення існуючих підходів щодо дефініції поняття “організаційно-економічний механізм”. Фахівцями трактується різного роду визначення цього поняття, деякі з них подано в таблиці 1.

Таблиця 1. Визначення поняття “організаційно-економічний механізм” у трактуванні окремих фахівців*

Автор	Визначення поняття “організаційно-економічний механізм”
Гуменюк В. Я	при дослідженні сутності та галузевих особливостей господарювання розглядає економічний та господарський механізм як синоніми і виділяє складові економічного механізму: ціноутворення, оподаткування, залучення та використання виробничих ресурсів.
Шкурупій В. О	акцентує увагу на тому, що “... з огляду на функціонування господарського механізму в ринкових умовах, є підхід, який враховує характерні ознаки способу виробництва і динаміку продуктивних сил в суспільстві”. Відповідно до цього виділяють дві підсистеми відносин: організаційно-економічні та соціально-економічні. Доцільно за таких умов вживати термін “організаційно-економічний механізм”.
Полозова В. Т. Овсюченко В. Ю.	організаційно-економічний механізм розглядають як складову економічного і визначають його як “... частину господарського механізму, яка відображає сукупність організаційних, фінансових та економічних методів, способів, форм, інструментів та важелів, за допомогою яких здійснюється регулювання організаційно-технічних, фінансово-економічних та виробничо-технологічних процесів з метою впливу на результат діяльності підприємства”.
Шевченко М. Г.	організаційно-економічний механізм полягає в єдності державного регулювання та ринкової саморегуляції, до елементів цього механізму належать: методи, інструменти, форми, важелі державного регулювання та ринкової саморегуляції.

*Складено автором на основі [4]

Враховуючи відсутність однозначності у тлумаченні поняття “організаційно-господарський механізм” як у вітчизняній, так і зарубіжній літературі, що встановлено на основі даних таб. 1., запропоновано тлумачення цього поняття, як сукупності організаційних та економічних важелів, що діють на організаційні та економічні параметри системи управління та сприяють отриманню конкурентних переваг, формуванню та посиленню організаційно-економічного потенціалу та ефективності діяльності підприємства загалом.

Невирішеним питанням є проблема визначення структури господарського та організаційно-господарського механізму як складової господарського механізму. Організаційно-господарський механізм лежить в основі функціонування господарського механізму і відбиває сукупність економічних та організаційно-адміністративних важелів та методів, за допомогою яких здійснюється регулювання фінансово-економічних, виробничо-технологічних та організаційно-технічних процесів та відносин з метою впливу на кінцевий результат підприємства.

Складовими частинами господарського механізму підприємства є організаційно-економічний, соціальний та правовий механізми, які між собою є взаємопов'язаними та взаємодоповнювальними. Соціальний механізм функціонування підприємства містить сукупність методів та прийомів, за допомогою яких підвищуються професійні та особистісні відносини працівників підприємства. Щодо правового механізму, то він перебуває в тісній взаємодії з організаційно-економічним та соціальним механізмом, визначає правила діяльності суб'єктів господарювання, їх обов'язки, права та відповідальність перед суб'єктами економічної системи. Саме рушій розвитку й удосконалення господарського механізму підприємства загалом та його складових зокрема полягає у взаємодії усіх трьох механізмів.

Механізм управління містить взаємопов'язані принципи, методи, важелі, які спрямовані на досягнення місії і цілей підприємства. Система управління аграрним підприємством становить сутність механізмів управління, тобто систему більш низького рівня відносно системи управління як комплексної категорії. Систему управління розглядають у сукупності двох блоків (рис. 1). Один складає механізм управління виробничо-господарською діяльністю, основною метою якого є досягнення встановлених цілей підприємства. Другий елемент системи управління містить механізми: інструментальний апарат, організаційний механізм, процесний механізм.

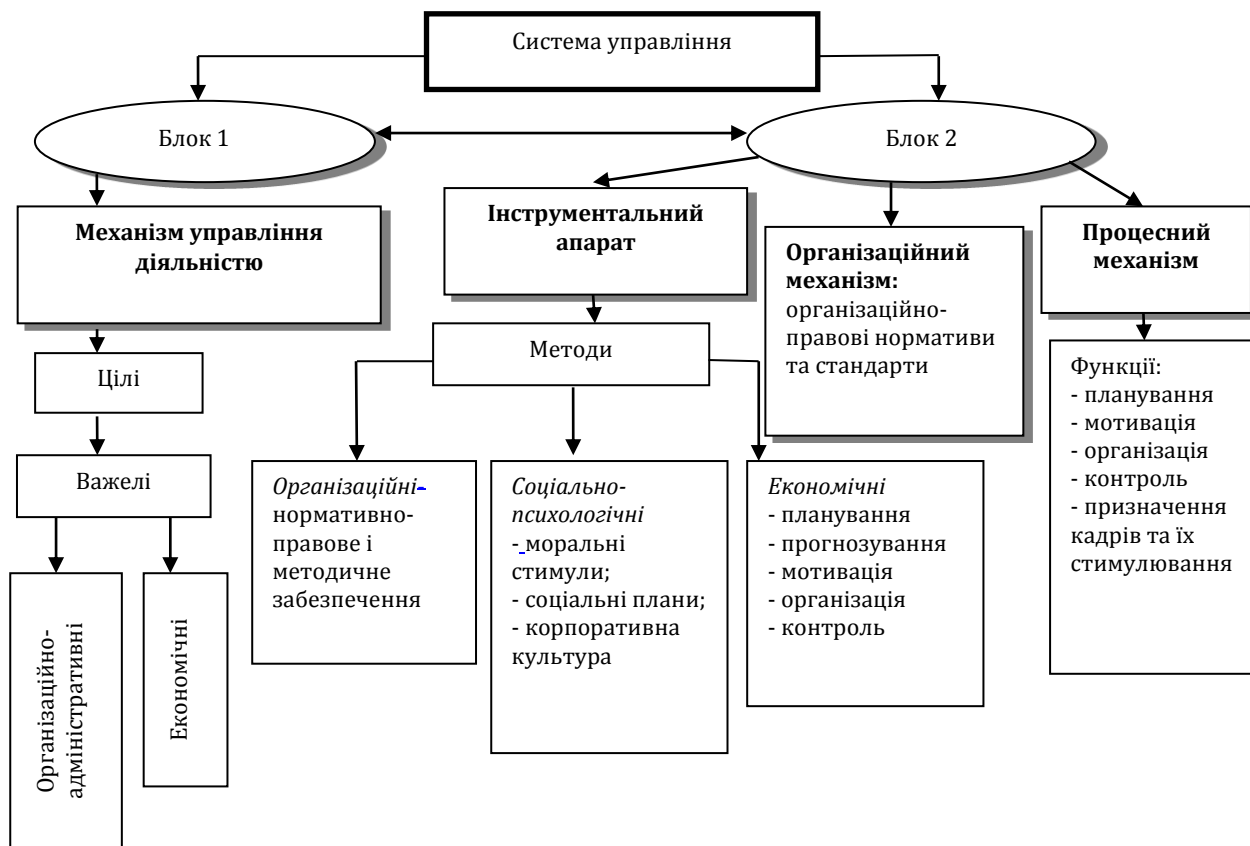


Рис. 1. Механізм управління виробничо-господарською діяльністю аграрних підприємств*
* Розробка автора

Інструментальний апарат містить методи управління і створює ядро управлінської діяльності. Методи управління полягають у цілеспрямованому впливі суб'єкта на об'єкт для досягнення поставленої мети. Управління підприємством здійснюється всією системою методів, адже організаційні методи створюють передумови використання економічних, а соціально-психологічні доповнюють їх і утворюють необхідний взаємозв'язок засобів управління підприємством. Правильне володіння усіма методами управління дає змогу покращити продуктивність праці і рентабельність виробництва.

Організаційний механізм господарювання передбачає: організаційно-правові нормативи і стандарти, які регулюють і визначають структуру управління, чисельність працівників, моральне і матеріальне стимулювання, оснащення управлінської праці засобами оргтехніки, розподілу робіт, обов'язків, прав і відповідальності органів управління і управлінських працівників. Організаційний механізм полягає у використанні владних відносин, охоплює організацію процесу функціонування системи, якою управляють, і організацію структури управляючої системи. Структура управління організаційно закріплює функції за структурними підрозділами й працівниками і регламентує потоки інформації у системі. Знаходить втілення у параметрах системи управління, положенні про відділи і служби, у системі підпорядкування і функціональних зв'язків між персоналом управління, співвідношенні структурних підрозділів і працівників апарату. Структуру управління по горизонталі поділяють на окремі ланки, а по вертикалі – на ступені управління. Ланки взаємопов'язані прямими і зворотними зв'язками по вертикалі і горизонталі. Що раціональніша структура управління, то ефективніше функціонує вся система [2, с. 8-9].

Процесний механізм розглядає систему в динаміці, містить у собі функції управління, які відображають суть та зміст управлінської діяльності на всіх рівнях. Основними функціями управління є: планування, мотивація, організація, контроль, призначення кадрів та їх стимулювання. З точки зору відносин власності, ще однією функцією є реалізація власниками засобів виробництва своїх прав на різні об'єкти власності, своїх цілей. Функції тісно пов'язані між собою у єдиному процесі.

Механізм цільового управління містить у собі цілі і основні результати діяльності підприємства, а також критерії вибору і оцінки досягнення певних цілей і результатів діяльності підприємства. Формування цілей є функцією самого управління, а їх реалізація здійснюється як у межах функціонування управління, так і керованого об'єкта [5].

У процесі розвитку суспільства, удосконалення технічних можливостей та системи виробничих відносин, кількість важелів і методів, що впливають на ефективність організаційно-економічного механізму, зростає. Важіль є засобом, за допомогою якого забезпечується поєднання складових механізму в єдину систему та цілісність його функціонування. Функціонування важелів організаційно-економічного механізму здійснюється на основі системи правових норм, що відповідають чинному законодавству. До важелів організаційно-економічного механізму належать: організаційно-адміністративні та економічні. Організаційно-економічні містять: кадрове забезпечення, інформаційне забезпечення та захист інформації, організаційно-правову форму та структуру управління. До економічних важелів зараховують амортизаційну політику та політику ціноутворення, оподаткування, кредитування та страхування. Організаційні й економічні важелі відрізняються від адміністративних тим, що безпосередньо не примушують економічних агентів діяти певним чином, але роблять іншу поведінку для них не вигідною; допускають лише можливість вибору рішення для оптимізації витрат та покращення своєї діяльності. Застосування організаційних та економічних важелів механізму полягає в поєднанні об'єктивних та суб'єктивних аспектів людської діяльності в контексті постійного розвитку на основі впровадження технологічних інновацій і підвищення ефективності використання виробничого потенціалу [1, с. 13].

Ефективність функціонування підприємства залежить від правильності застосування методів організаційно-господарського механізму, до яких відносять законодавчу і нормативну базу, а також методичне забезпечення діяльності підприємства. Привести в дію організовану систему та здійснювати регулювання нею можливо лише за допомогою наявних елементів. Використання методів організаційно-економічного механізму забезпечує дотримання правових норм і повноважень, а також застосування заходів примусу і дисциплінарної відповідальності у вирішенні питань щодо ефективності господарської діяльності. Для ефективного функціонування підприємство повинно організувати численні взаємопов'язані види діяльності, адже підприємство може досягти очікуваних результатів за умови ефективного використання ресурсів та взаємодії функціональних систем у процесі виробничо-господарської діяльності, яка пов'язана з використанням основних засобів оборотних коштів, фінансових ресурсів, забезпечення реалізації продукції та отримання прибутку, що є визначальним у підвищенні рівня економічної ефективності підприємства.

Управління, як і будь-який інший вид діяльності, вимагає конкретної оцінки – визначення ефективності. Ефективність управління полягає у досягненні найвигіднішого співвідношення між результатами діяльності апарату управління і використаними для одержання цих результатів фінансовими та матеріальними ресурсами. Ефективна система управління підприємством створює сприятливі умови, які забезпечують досягнення виробничим колективом поставлених цілей і містять соціальні, економічні та психологічні елементи.

Економічна ефективність може визначатися за критерієм сукупного суспільного продукту, зокрема за такими формулами:

1) $E = \text{POB} / \text{ПМВ}$, якість управління (E) відображає сукупність процесів і ресурсів, структури і процедур, необхідних для реалізації усього процесу;

2) $P_y = \text{POB} / \text{ПОВ}$, результативність управління (P_y) є ступенем точності управління, який характеризується досягненням очікуваного стану об'єкта управління, можливостей і фактичних результатів їх реалізації.

3) $E_y = T_n / T_p$, економічна ефективність управління (E_y) характеризує динаміку зростання продуктивності праці і ресурсів, саме вони забезпечують це зростання;

де POB – реалізований обсяг виробництва; ПМВ – потенційні можливості підприємства; ПОВ – потрібний обсяг виробництва; T_n – темп приросту продуктивності праці; T_p – темп приросту фондоозброєності.

Оскільки завданням управління є безпосередній вплив на керований об'єкт заради досягнення поставлених цілей, ефективність управління в такому випадку може бути оцінена за ступенем досягнення цих цілей, якістю планування, ефективністю вкладень та кінцевим результатом виробничої діяльності. Найчастіше при розгляді оцінки ефективності управління використовують показники рівня прибутковості, за тенденцією збільшення або зменшення цього показника. Критерії ефективності управління перебувають у тісному зв'язку із інформацією та цілями підприємства. Оскільки інформація також є результатом дії, то вона є "виходом" системи управління підприємством. Отже, ефективність системи управління підприємством залежить від функціонування і використання кожного елемента системи управління – застосування науково обґрунтованих та передових методів управління, повнотою інформаційного обслуговування, раціональністю організаційної структури, кваліфікацією управлінських кадрів та їх умінням щодо вирішення конкретних проблем управління.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Успішна виробничо-господарська діяльність значною мірою залежить від виробничої, організаційно-господарської і управлінської структур. Незначні зміни у виробничій структурі, якщо вони не знайшли відображення в організаційно-господарській, вносять диспозиції в систему управління аграрним підприємством і призводять до певних проблем. Тому для узгодженості усіх складових виробничо-господарської діяльності потрібне розроблення дієвого організаційно-економічного механізму управління підприємством. Враховуючи відсутність однозначності у тлумаченні поняття "організаційно-економічний механізм" як у зарубіжній, так і вітчизняній фаховій літературі, встановлено його розуміння як сукупності важелів, ефективність функціонування яких залежить від методів управління, що в кінцевому результаті визначає стан підприємства та досягнення ним поставлених цілей.

Список літератури

1. Лузан, Ю. Я. *Організаційно-економічний механізм забезпечення розвитку агропромислового виробництва України [Текст] : монографія / Ю. Я. Лузан. – К. : ННЦ Ін-т аграр. економіки, 2010. – 470 с.*
2. Мойса, М. Я. *Система організаційно-управлінських та економічних заходів забезпечення рентабельного виробництва в аграрних підприємствах [Текст] : монографія / Мойса М. Я. [та ін.] ; Одес. держ. аграр. ун-т, Екон. ф-т. – О. : Імідж-Прес, 2010. – 165 с.*
3. *Економічний словник. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://yandex.ua/yandsearch?text=http%3A%2F%2Fabc.informbureau.com%2Fhtml%2Ffoicssen_oaaiue_iaoaieci.html.&clid=1959251&lr=28539&msp=1.*
4. Мандзюк, О. М. *Сутність та особливості організаційно-економічного механізму трансформації відносин власності [Текст] / М. О. Мандзюк // Вісник національного університету водного господарства та природокористування. – 2011. – №2. – С. 139-144.*
5. Дудукало, Г. О. *Формування організаційно-економічного механізму ефективного управління підприємством. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.masters.donntu.edu.ua/2013/iem/buchkovskaya/library/41.pdf>.*
6. Слободян, Н. Я. *Теоретичні засади організаційно-економічного механізму функціонування підприємств. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4484/1/THEORETICAL%20ASPECTS.pdf>.*
7. Варченко, О. М. *Складові економічного механізму сталого розвитку сільського господарства [Текст] / О. М. Варченко // Білоцерківський національний аграрний університет. – С. 5-10.*

References

1. Luzan, Yu. (2010). *Organizational-economic mechanism of development of agricultural production of Ukraine/ Kyiv.*
2. Moisa, M. (2010). *System of administrative and economic measures to ensure the cost-effective production in agricultural enterprises.* Odesa : Imidz-Press.
3. Dictionary of Economics. Retrieved April 15, 2014, from http://yandex.ua/yandsearch?text=http%3A%2F%2Fabc.informbureau.com%2Fhtml%2Foicssenoaaiiue_iaoaieci.html.&clid=1959251&lr=28539&msp=1.
4. Mandzyuk, O. (2011). *Essence and characteristics of the organizational-economic mechanism of transformation of property relations.* *Journal of National University of Water Management and Nature*, 2, 139-144.
5. Dudukalo, G. O. (2013). *Organizational-economic mechanism of effective management.* Retrieved April 15, 2014, from <http://www.masters.donntu.edu.ua/2013/iem/buchkovskaya/library/41.pdf>.
6. Slobodyan, N. (n.d.). *Theoretical foundations of organizational-economic mechanism of functioning of the enterprises.* Retrieved April 15, 2014, from <http://dspace.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/4484/1/THEORETICAL%20ASPECTS.pdf>
7. Varchenko, O. (n.d.). *Components of the economic mechanism for sustainable development of agriculture*, 5-10.

Стаття надійшла до редакції 19.03.2014 р.

Альона Юріївна ШАХНО

кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, організації та управління підприємствами,
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Криворізький національний університет»
вул. 22 Партз'їзду, 11, м. Кривий Ріг, 50027, Україна
E-mail: alena_shakhno@mail.ru
Телефон: +380974245062

Ганна Анатоліївна ЛАШКУН

асистент кафедри економіки, організації та управління підприємствами,
Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

Богдан Юрійович ГОЛОБОРОДЬКО

Криворізький економічний інститут
ДВНЗ «Криворізький національний університет»

**ОСНОВНІ НАПРЯМКИ ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ПРАЦІ ТРУДОВИХ РЕСУРСІВ
ПІДПРИЄМСТВА**

Шахно, А. Ю. Основні напрямки підвищення ефективності праці трудових ресурсів підприємства [Текст] / Альона Юріївна Шахно, Ганна Анатоліївна Лашкун, Богдан Юрійович Голобородько // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 237-245. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Ефективність використання персоналу є ключовим фактором, що впливає на конкурентоспроможність продукції та її якість, сприяє поліпшенню економічної діяльності, зменшенню витрат на персонал та зростанню доходів працівників. Метою статті є оцінка ефективності праці на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України, визначення шляхів та напрямків її підвищення в майбутньому. Досліджено поняття «ефективності праці» та надано оцінку ефективності використання трудових ресурсів для підприємств гірничо-металургійного комплексу в умовах розвитку ринкової економіки. У статті запропоновано результати дослідження ефективності праці трудових ресурсів за період 2009-2012рр. на прикладі гірничо-збагачувальних підприємств Криворізького басейну: Центрального гірничо-збагачувального комбінату (ЦГЗК), Північного гірничо-збагачувального комбінату (ПівнГЗК), Південного гірничо-збагачувального комбінату (ПівдГЗК), Інгулецького гірничо-збагачувального комбінату (ІнГЗК). Проаналізовано основні показники діяльності підприємств, здійснено індексний аналіз ефективності праці та наведено результати кореляційно-регресійного аналізу. На основі аналізу та оцінки ефективності праці на підприємствах гірничо-металургійного комплексу України запропоновано удосконалення організаційно-економічного механізму підвищення ефективності праці трудових ресурсів, у якому окреслено основні напрямки щодо її покращення, та визначено особливості ефективності праці з урахуванням специфіки діяльності аналізованих підприємств. Напрямами підвищення ефективності праці трудових ресурсів є: підвищення рівня мотивації персоналу; підвищення інноваційної спрямованості управління персоналом; оптимізація затрат робочого часу; підвищення якості підбору персоналу; підвищення кваліфікації персоналу та частки персоналу з вищою освітою; поліпшення умов праці та підвищення ефективності системи забезпечення оптимальних умов праці, що буде відповідати особливостям виробничого процесу та міжнародним стандартам. Перспектива подальших наукових досліджень полягає у впровадженні та реалізації наведених резервів у виробничий процес гірничо-металургійного підприємства, удосконаленні організаційно-економічного механізму ефективності праці та визначенні соціально-економічного ефекту для підприємств та галузі загалом.

Ключові слова: ефективність праці; трудові ресурси; продуктивність праці; результати праці; мотиваційний механізм.

Алена Юрьевна ШАХНО
Анна Анатольевна ЛАШКУН
Богдан Юрьевич ГОЛОБОРОДЬКО

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАБОТЫ ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ ПРЕДПРИЯТИЯ

Аннотация

Эффективность использования персонала является ключевым фактором, который влияет на конкурентоспособность продукции и ее качество, способствует улучшению экономической деятельности, уменьшению расходов на персонал и росту доходов работников. Целью данной статьи является оценка эффективности труда на предприятиях горно-металлургического комплекса Украины, определения путей и направлений ее повышения в будущем.

Исследовано понятие "эффективность труда" и предоставлена оценка эффективности использования трудовых ресурсов для предприятий горно-металлургического комплекса в условиях развития рыночной экономики. В статье предоставлены результаты исследования эффективности труда трудовых ресурсов за период 2009-2012 гг. на примере горно-обогатительных предприятий Криворожского бассейна: Центрального горно-обогатительного комбината (ЦГОК), Северного горно-обогатительного комбината (СевГОК), Южного горно-обогатительного комбината (ЮжГОК), Ингулецкого горно-обогатительного комбината (ИнГОК). Проанализированы основные показатели деятельности предприятий, осуществлен индексный анализ эффективности труда и представлены результаты корреляционно-регрессионного анализа. На основе анализа и оценки эффективности труда на предприятиях горно-металлургического комплекса Украины предложено усовершенствование организационно-экономического механизма повышения эффективности труда трудовых ресурсов, в котором представлены основные направления относительно ее улучшения, и определены особенности эффективности труда с учетом специфики деятельности анализируемых предприятий. Направлениями повышения эффективности труда трудовых ресурсов предприятия являются: - повышение уровня мотивации персонала; повышение инновационной направленности управления персоналом; оптимизация затрат рабочего времени; повышение качества подбора персонала; повышение квалификации персонала и части персонала с высшим образованием; улучшение условий труда и повышения эффективности системы обеспечения оптимальных условий труда, что будет отвечать особенностям производственного процесса и международным стандартам. Перспектива дальнейших научных исследований заключается во внедрении и реализации приведенных резервов в производственный процесс горно-металлургического предприятия, усовершенствовании организационно-экономического механизма эффективности труда и определении социально-экономического эффекта для предприятий и отрасли в целом.

Ключевые слова: *эффективность труда; трудовые ресурсы; производительность труда; результаты труда; мотивационный механизм.*

Alyona Yuriivna SHAKHNO

PhD in Economics,

Associate Professor of Department Of Economics, Organisation and Management of Enterprises,

Kryvyi Rih Economic Institute of Kryvyi Rih National University

XXII Partz'yizd str., 11, Kryvyi Rih, 50027, Ukraine

E-mail: alena_shakhno@mail.ru

Phone: +380974245062

Hanna Anatoliivna LASHKUN

assistant lecturer of Department Of Economics, Organisation and Management of Enterprises,

Kryvyi Rih Economic Institute of Kryvyi Rih National University

XXII Partz'yizd str., 11, Kryvyi Rih, 50027, Ukraine

Bohdan Yuriiovych HOLOBORODKO

Student of Department Of Economics, Organisation and Management of Enterprises,

Kryvyi Rih Economic Institute of Kryvyi Rih National University

XXII Partz'yizd str., 11, Kryvyi Rih, 50027, Ukraine

MAIN DIRECTIONS OF IMPROVING THE EFFICIENCY OF LABOR RESOURCES OF THE ENTERPRISE

Abstract

The efficiency of the staff is a key factor affecting the competitiveness of products and their quality. It improves economic activity, reduces personnel costs and increases income workers. The purpose of this paper is to evaluate the effectiveness of labor in the mining and metallurgical complex of Ukraine, identify ways and areas to improve it in the future. The authors have investigated the concept of "labor efficiency" and assessed the effectiveness of labor resources for the mining and metallurgical complex in the emerging market economy. This paper presents the results of research work efficiency of human resources for the period from 2009 to 2012 on the example of mining enterprises of Kryvyi Rih basin: Central Mining and Processing Plant, Northern Mining and Processing Plant, Southern Mining and Processing Plant, Inguletsk mining plant/ It has been analysed the basic indexes of enterprises. The index analysis of labor efficiency has been carried out. The results of correlation and regression analysis are presented. On the basis of the analysis and evaluation of work on mining and metallurgical complex of Ukraine it has been proposed the improvement of organizational and economic mechanism for improving the efficiency of the labor force, which presents the main directions for its improvement. The peculiarities of labor efficiency, taking into account the specifics of the analyzed companies are determined. There are the ways of improving the efficiency of labor manpower of the company:

- Improvement of staff motivation;
- Improvement of the innovation orientation of management;
- Optimization of cost of work;
- Improvement of the quality of recruitment;
- Training of personnel and the proportion of staff with higher education;
- Improvement of working conditions and improvement of the efficiency of providing optimal conditions that will meet the peculiarities of the production process and international standards.

The perspective of further research is to introduce and implement the above provisions in the manufacturing process of mining and metallurgical enterprises, improve organizational and economic mechanism for determining the efficiency of labor and socio-economic benefit for companies and the industry as a whole.

Keywords: *efficiency of labor; labor; labor productivity; the results of work; motivation mechanism.*

JEL classification: M410

Вступ

Відповідно до Державної програми активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки [1], затвердженою постановою Кабміну України №187 від 27. 02. 2013 р., одним з основних завдань суб'єктів господарювання є підвищення ефективності своєї діяльності, в тому числі й підвищення ефективності праці, що є досить актуальною. Це пояснюється тим, що ефективність використання персоналу є ключовим фактором, що впливає на конкурентоспроможність продукції та її якість, сприяє поліпшенню економічної діяльності, зменшенню витрат на персонал та зростанню доходів працівників. Для гірничо-збагачувальних підприємств ефективність праці є ключовим аспектом подальшого розвитку, як і визначення основних напрямків її підвищення.

Зазначене коло проблем досліджувалось у працях таких науковців як: М. Г. Акулов [4], Д. П. Богиня [2], О. А. Грішнова [10], О. О. Герасименко [10], В. М. Гончаров [5], А. В. Драбаніч [4], Т. В. Євась [4], А. М. Колот [3; 10], А. В. Череп [6], А. Ф. Шевченко [2], Л. В. Шитікова [6] та інші.

Мета статті та завдання

Метою статті є оцінка ефективності праці на підприємствах гірничо-металургійного комплексу, визначення шляхів та напрямків її підвищення в умовах розвитку ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу

Будь-яка економічна діяльність має бути ефективною, адже від цього залежить процес її реалізації та прибуток, що виступає кінцевим результатом будь-якої діяльності. Виходячи з того, що праця є основою діяльності, доцільним є дослідження поняття ефективності праці.

У широкому розумінні ефективність є загальною результативністю людської діяльності, що відображає співвідношення одержаного результату до затрат, що були понесені на отримання такого результату. Відповідно, ефективність праці є співвідношенням обсягу вироблених матеріальних та нематеріальних благ до кількості затраченої на це праці [2, с. 4].

Поняття ефективності стосується не тільки економічних, але й соціальних процесів. Більше того, підвищення економічної ефективності є доцільним тільки в тому випадку, коли воно сприяє покращанню не лише економічних, а й соціальних результатів. Відповідно, ефективність праці враховує

такі соціально-психологічні аспекти, як: корисність результату праці; значущість трудових затрат для підприємства і суспільства; моральне задоволення від процесу трудової діяльності [3, с. 28-29].

У більшості випадків для оцінки ефективності праці використовують показники продуктивності праці та рентабельності, що виступають як узагальнююча міра ефективності використання трудових, капітальних та матеріальних ресурсів у процесі виробництва продукції. Використання цих показників дасть можливість проаналізувати ефективність праці на підприємстві, але їх використання не відображає всіх аспектів ефективності праці.

Залежно від особливостей визначення отриманих благ та витрат, що використовуються при визначенні ефективності, можна встановити такі показники ефективності праці:

1. Продуктивність праці. Доцільно розраховувати такі різновиди продуктивності праці: індивідуальна, локальна, суспільна, виробнича [4, с. 84]:

$$ПП = \frac{\text{Обсяг виробництва}}{\text{Чисельність ПВП}} \quad (1)$$

На рівень продуктивності праці впливають: рівень екстенсивного використання праці (показує ступінь її продуктивного використання і її тривалість протягом робочого дня при незмінності інших характеристик); інтенсивність праці (характеризує ступінь її напруженості й визначається кількістю фізичної та розумової енергії людини, витраченої за одиницю часу); техніко-технологічний стан виробництва.

2. Трудомісткість є показником, оберненим до продуктивності, та характеризує витрати часу на виготовлення одиниці продукції [4, с. 84]:

$$ТМ = \frac{\text{Чисельність ПВП} \cdot \Phi_{\text{еф}}}{\text{Обсяг виробництва}} \quad (2)$$

$\Phi_{\text{еф}}$ – ефективний фонд робочого часу за період.

3. Рентабельність праці (P_i) або рентабельність сумарних витрат на персонал [4, с. 87], що розраховується за формулою:

$$P_i = \frac{D_i - B_i}{B_i} = \frac{\Pi_i}{B_i} \quad (3)$$

D_i – вартість створена витраченою праці, B_i – витрати праці в грошовому вираженні, Π_i – прибуток, отриманий від витрат праці.

4. Ефективність використання робочого часу ($E\Phi$), що визначається також питомою вагою фактично відпрацьованого робочого часу у реальному (ефективному) фонді робочого часу [4, с. 134]:

$$E\Phi = \frac{\Phi_{\text{факт}}}{\Phi_{\text{еф}}} * 100 \quad (4)$$

$\Phi_{\text{факт}}$ – фактичний фонд робочого часу за період.

5. Показники, що характеризують використання фонду оплати праці, такі, як середня заробітна плата, темп зростання заробітної плати.

Для оцінки та аналізу ефективності праці доцільно використовувати комплексну систему показників ефективності праці, що буде містити значну кількість показників, наведених вище.

Ефективність праці залежить насамперед від трудових ресурсів, що є в розпорядженні підприємства. В офіційних джерелах пропонують використовувати наступний алгоритм аналізу стану та ефективності праці [5, 6]:

- 1) аналіз чисельності, складу та руху робочої сили;
- 2) аналіз використання фонду робочого часу;
- 3) аналіз продуктивності праці;
- 4) визначення резервів підвищення ефективності використання трудових ресурсів.

На нашу думку, для більш повної оцінки ефективності праці, зазначену методика доцільно доповнити наступними аспектами:

- заробітна плата, аналіз якої необхідний у поєднанні з продуктивністю та чисельністю робітників;
- мотивація праці та система матеріальної відповідальності;
- аналіз інших показників, що відображають ефективність праці: рентабельність праці та її інтенсивність.

Проаналізуємо ефективність праці загалом по Україні. В масштабах національної економіки, критерієм оцінки ефективності праці виступає продуктивність праці, динаміка якої за 2006-2012рр. наведена в табл. 1.

Таблиця 1. Динаміка сукупної продуктивності праці за 2006-2012 рр*

Показник	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	Темп приросту 2012/2006, %
ВВП у фактичних цінах, млн грн	544153	720731	948056	913345	1082569	1302079	1408889	158,91
ВВП в цінах 2007 року, млн грн	669865	720731	737336	628516	654598	688596	689973	3,00
Чисельність зайнятих, тис. осіб	20730,4	20904,7	20972,3	20191,5	20266	20324,2	20354,3	-1,81
Продуктивність праці, тис. грн/особу	32,31	34,48	35,16	31,13	32,30	33,88	33,90	4,92
Темп приросту продуктивності праці, %	-	1,07	1,02	-11,46	1,05	4,89	0,06	-

*Розраховано авторами на основі [7].

Проаналізуємо ефективність праці трудових ресурсів за період 2009-2012рр. на прикладі гірничо-збагачувальних підприємств Криворізького басейну: Центрального гірничо-збагачувального комбінату (ЦГЗК), Північного гірничо-збагачувального комбінату (ПівнГЗК), Південного гірничо-збагачувального комбінату (ПівдГЗК), Інгулецького гірничо-збагачувального комбінату (ІнГЗК).

Аналіз основних показників діяльності гірничо-збагачувальних підприємств Кривбасу стосовно ефективності праці та роботи з персоналом наведено в табл. 2.

Таблиця 2. Основні показники діяльності гірничо-збагачувальних підприємств за період 2009-2012 рр*.

№ п/п	Підприємство	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	Відхилення 2012/ 2009	
1	Обсяг виробництва продукції, тис. грн					+-	%
	ЦГЗК	2285969,74	4419777,00	6424119,00	4985866,00	2699896,00	118,11
	ПівдГЗК	2100421,00	6105012,00	10713358,00	7986649,00	5886228,00	280,24
	ПівнГЗК	5920884,90	10228695,00	14609026,00	11807135,00	5886251,00	99,42
	ІнГЗК	4342537,53	8830123,00	14548124,00	10099671,00	5757134,00	132,58
2	Обсяг виробництва продукції в зіставлених цінах 2009 р., тис. грн						
	ЦГЗК	2285969,74	2675936,00	2718159,00	2793479,00	507509,00	22,20
	ПівнГЗК	2100421,00	7272470,00	8266012,00	7589764,00	5489343,00	261,34
	ПівдГЗК	5920884,90	1556624,00	1624462,00	1817030,00	-4103855,00	-69,31
	ІнГЗК	4342537,53	5567399,00	5460400,00	5255021,00	912483,3,00	21,01
3	Середньооблікова чисельність персоналу, осіб						
	ЦГЗК	7212	6609	5915	5597	-1615	-22,39
	ПівнГЗК	9085	7775	7161	6782	-2303	-25,35
	ПівдГЗК	8718	8428	7902	7611	-1107	-12,7
	ІнГЗК	8595	6792	5942	5667	-2928	-34,07
4	Розмір фонду оплати праці, тис. грн						
	ЦГЗК	222 959,80	273349,60	296628,80	308153,40	85193,60	38,21
	ПівнГЗК	309158,70	364375,20	398044,30	405446,50	96287,80	31,15
	ПівдГЗК	244 444,70	321927,50	401035,70	430648,30	186203,60	76,17
	ІнГЗК	284583,90	319301,20	331014,90	335548,70	50964,80	17,91
5	Середня заробітна плата, грн/ міс.						
	ЦГЗК	2576,26	3446,68	4179,05	4588,07	2011,81	78,09
	ПівнГЗК	2835,80	3905,41	4632,08	4981,89	2146,09	75,68
	ПівдГЗК	2336,59	3183,11	4229,26	4715,20	2378,61	101,80
	ІнГЗК	2759,20	3917,61	4642,30	4934,25	2175,05	78,83
6	Продуктивність праці, тис. грн/ особу						
	ЦГЗК	316,9675	404,8928	459,5366	499,1029	182,1354	57,46
	ПівнГЗК	231,1966	935,3659	1154,3098	1119,1041	887,9075	384,05
	ПівдГЗК	679,1563	184,6968	205,576	238,7373	-440,419	-64,85
	ІнГЗК	505,24	819,6996	918,9498	927,3021	422,0621	83,54

*Розраховано авторами на основі [8].

Визначимо взаємозв'язок між продуктивністю праці та розміром середньомісячної заробітної плати. Для цього побудуємо рівняння регресії (рис. 1).

Результати кореляційно-регресійного аналізу наведено в табл. 3.

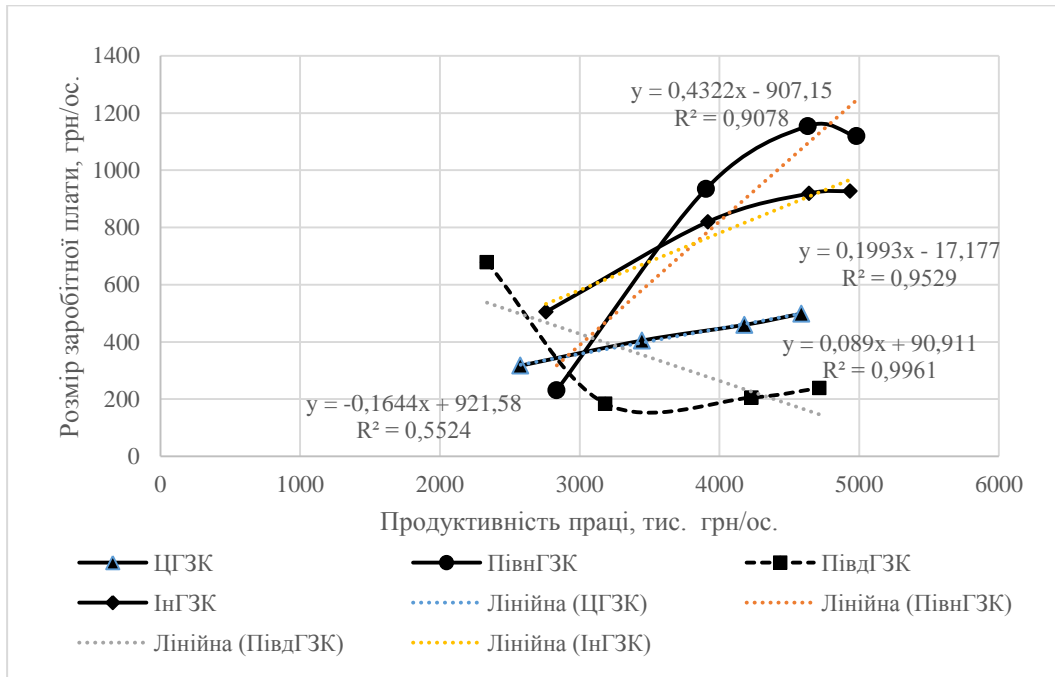


Рис. 1. Взаємозв'язок розміру середньомісячної заробітної плати та продуктивності праці

Таблиця 3. Результати кореляційно-регресійного аналізу

Підприємство	Рівняння регресії	Величина достовірності апроксимації (R^2)
ЦГЗК	$y = 0,089x + 90,911$	0.9961
ПівнГЗК	$y = 0,4322x - 907,15$	0.9078
ПівдГЗК	$y = -0,1644x + 921,58$	0.5524
ІнГЗК	$y = 0,1993x - 17,177$	0.9529

Згідно з коефіцієнтом регресії, при збільшенні розміру заробітної плати на 1 грн, розмір продуктивності праці зростає: на ПАТ «ЦГЗК» на 0,089 тис. грн; ПАТ «ПівнГЗК» – на 0,4322 тис. грн; ПАТ «ІнГЗК» – на 0,1993 тис. грн. Щодо ПАТ «ПівдГЗК», то зростання заробітної плати є економічно необґрунтованим, адже збільшення її на 1 грн знизить продуктивність праці на 0,1644 тис. грн. Отже, ефективність використання персоналу на ПАТ «ПівнГЗК» є найбільшою, а на ПАТ «ПівдГЗК» – найменшою.

Для детальнішого аналізу ефективності використання трудових ресурсів на гірничо-металургійний підприємствах порівнюємо темпи зростання продуктивності праці та заробітної плати. В загальному вигляді діяльність підприємства є ефективною тоді, коли зростання продуктивності праці є більшим, ніж зростання заробітної плати. Для цього значення 2009 року приймемо за базові та знайдемо індекси зростання продуктивності праці та заробітної плати одного робітника, порівняємо їх (табл. 4). Для оцінки ефективності праці використовуємо індекс ефективності використання трудових ресурсів ($I_{\text{Еф. тр.}}$), що враховує зміну заробітної плати та продуктивності праці робітника та розраховується за формулою [4, с. 254]:

$$I_{\text{Еф. тр.}} = \frac{I_{\text{зп}}}{I_{\text{пп}}}, \quad (5)$$

де $I_{\text{зп}}$ – індекс зміни заробітної плати, $I_{\text{пп}}$ – індекс зміни продуктивності праці.

Пороговим значенням цього показника є 1, адже якщо $I_{\text{Еф. тр.}} > 1$, то зростання заробітної плати перевищує зростання продуктивності праці, що свідчить про неефективне використання трудових ресурсів підприємства.

Таблиця 4. Індексний аналіз ефективності праці за 2009-2012 рр.

Підприємство	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік
Індекси зміни продуктивності праці одного робітника				
ЦГЗК	1	1,277	1,135	1,086
ПівнГЗК	1	4,046	1,234	0,97
ПівдГЗК	1	0,272	1,113	1,161
ІнГЗК	1	1,622	1,121	1,009
Індекси зміни заробітної плати одного робітника				
ЦГЗК	1	1,338	1,212	1,098
ПівнГЗК	1	1,377	1,186	1,076
ПівдГЗК	1	1,362	1,329	1,115
ІнГЗК	1	1,42	1,185	1,063
Індекс ефективності використання трудових ресурсів				
ЦГЗК	1	1,048	1,068	1,011
ПівнГЗК	1	0,34	0,961	1,109
ПівдГЗК	1	5,007	1,194	0,96
ІнГЗК	1	0,875	1,057	1,054

**Розраховано авторами на основі [4, 8].*

За динамікою зміни значень індексу ефективності використання трудових ресурсів можна сказати, що найбільш неефективно працювали ЦГЗК та ПівдГЗК (крім 2012р.), де зростання заробітної плати було більшим, ніж підвищення продуктивності праці. На ІнГЗК спостерігається зменшення темпів зростання продуктивності праці порівняно з темпами зростання заробітної плати, що свідчить про погіршення використання персоналу у 2011-2012рр. Ефективність використання персоналу на ПівнГЗК за 2012р. дещо погіршилась, про що свідчить розрахункове значення (1,109>1).

Динамічна зміна умов господарювання підприємств гірничо-металургійного комплексу Кривбасу вимагає проведення постійного моніторингу стану трудових ресурсів та ефективності їх використання, пошуку резервів підвищення ефективності персоналу.

Основні напрями підвищення ефективності праці можна розкрити через організаційно-економічний механізм підвищення ефективності праці (рис. 2), що забезпечує комплексний підхід до управління персоналом на підприємстві та має на меті розробку комплексної програми підвищення ефективності персоналу.

Щодо фактичного покращення окремих елементів, що сприяють підвищенню ефективності праці, то на гірничо-збагачувальних комбінатах Кривбасу станом на 1.01.2013р. відбулось:

- покращення соціально-економічних аспектів діяльності працівників: значно вдосконалена система цілісних орієнтирів, формування корпоративного духу всередині колективу (ПАТ «ПівдГЗК» та ПАТ «ЦГЗК»);
- упровадження системи ефективно оцінки результатів праці, що враховує особистий внесок кожного працівника та містить елементи матеріальної та нематеріальної мотивації (всі ГЗК).

Мотиваційний механізм, що діє на аналізованих підприємствах у межах впровадженої системи оплати праці, становить матеріальну винагороду в грошовому вигляді, розмір якої залежить від виконання планів підприємства по виробництву та реалізації продукції. На аналізованих підприємствах діє багаторівнева система оплати праці, що була розроблена за методикою компанії HayGroup [9, с. 16].

Ця методика об'єднує сучасні методи управління персоналом та визначає вплив посади на кінцевий результат, забезпечуючи:

- зацікавленість кожного працівника у виявленні та реалізації резервів і можливостей підвищення результатів індивідуальної та колективної праці;
- обґрунтованість співвідношень в оплаті праці різних груп і категорій працівників, виходячи з їх ролі у виробничому процесі, кваліфікаційно-професійного досвіду, складності виконуваних ними робіт і функцій, рівня відповідальності і творчої активності;
- співвідношення між розміром оплати праці і трудовими зусиллями працівника, виходячи із результатів індивідуальної праці і оцінки особистого внеску в кінцевий результат роботи.

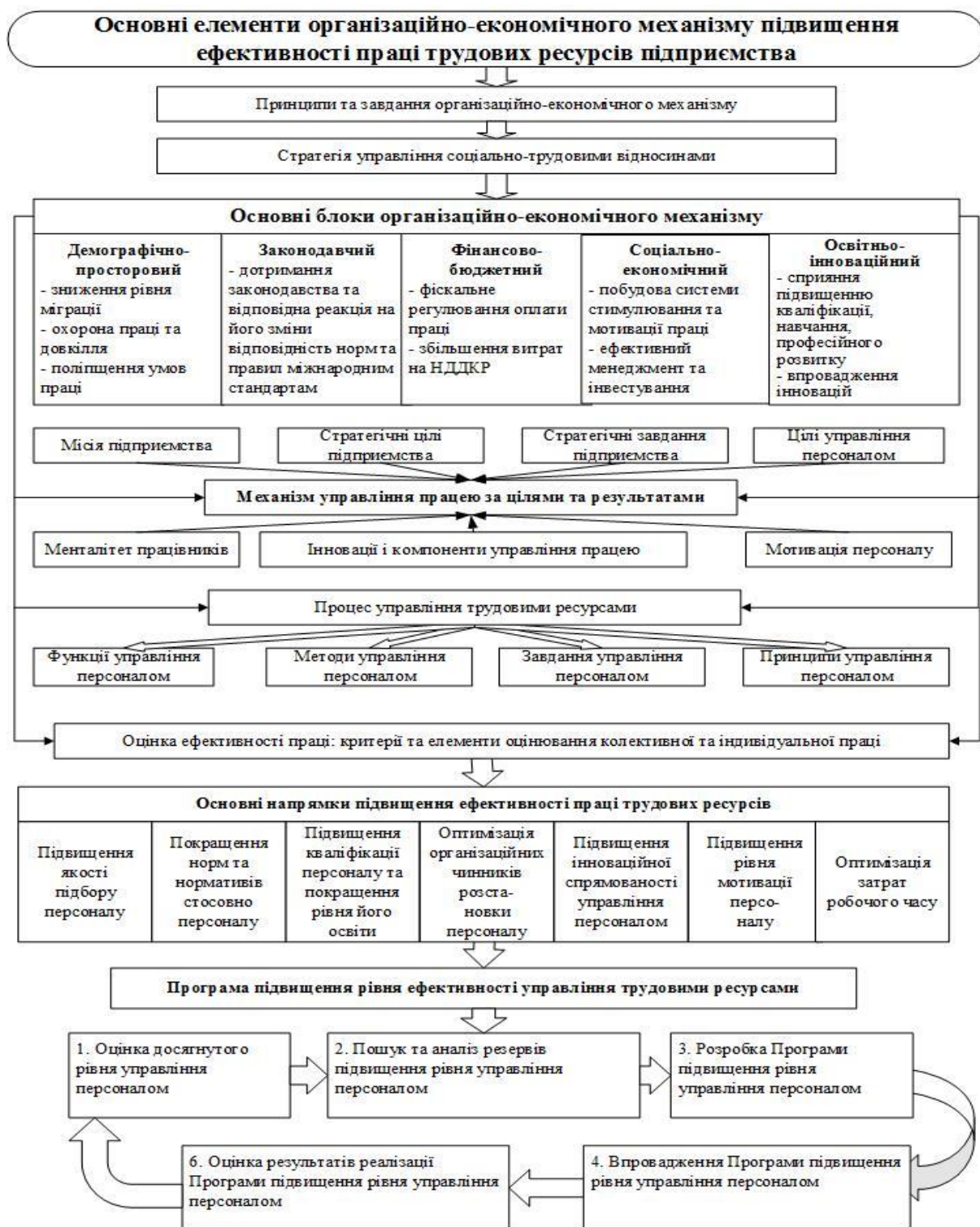


Рис. 1. Удосконалення організаційно-економічного механізму підвищення ефективності праці трудових ресурсів підприємства (складено авторами на основі [10])

Висновки та перспективи подальших розвідок

Таким чином, оцінка ефективності використання трудових ресурсів є необхідним елементом для розвитку будь-якого підприємства. Для підприємств гірничо-металургійного комплексу за 2009-2012рр. характерною є непостійність та різна ефективність у використанні трудових ресурсів, що свідчить про необхідність вдосконалення ефективності праці. Напрямами підвищення ефективності праці є:

- поліпшення умов праці та підвищення ефективності системи забезпечення оптимальних умов праці, що буде відповідати особливостям виробничого процесу та міжнародним стандартам;
- підвищення кваліфікації персоналу та його частки з вищою освітою;

– оптимізація затрат робочого часу на підприємствах;

Перспектива подальших наукових досліджень полягає у впровадженні та реалізації наведених резервів у виробничий процес гірничо-металургійного підприємства, удосконаленні організаційно-економічного механізму ефективності праці та визначенні соціально-економічного ефекту для підприємств та галузі загалом.

Список літератури

1. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки: затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2013 р. № 187 [Електронний ресурс]: постанова 187-2013-п / Кабінет Міністрів України. – Електрон. дан. (1 файл). – Режим доступу: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF>.
2. Богиня, Д. П. Ефективність праці в ринковій економіці [Текст] / Д. П. Богиня, А. Ф. Шевченко // Україна: аспекти праці. – 2008. – № 4. – С. 3–6.
3. Колот, А. М. Соціально-трудова сфера: стан відносин, нові виклики, тенденції розвитку [Текст] : монографія / А. М. Колот. – К. : КНЕУ, 2010. – 251с.
4. Акулов, М. Г. Економіка праці і соціально трудові відносини [Текст] : [навч. посіб.] / М. Г. Акулов, А. В. Драбаніч, Т. В. Євась та ін. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 328 с.
5. Гончаров, В. М. Концептуальні проблеми ефективності праці в Україні [Текст] / В. М. Гончаров // Вісник економічної науки України. – 2007. – № 2. – С. 33-37.
6. Череп, А. В. Методичні підходи до використання трудових ресурсів у відповідності з потенційними можливостями підприємства [Текст] / А. В. Череп, Л. В. Шитікова // Бізнес-Інформ. – 2013. – №10. – С. 253-257.
7. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
8. Агентство з розвитку інфраструктури фондового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.smida.gov.ua.
9. Отчет о прогрессе внедрения принципов Глобального Договора ООН в 2006 году – Систем капитал менеджмент [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.scm.com.ua/m/documents//SCM_CSR_ProgressReport_2006_ru.pdf.
10. Колот, А. М. Соціалізація відносин у сфері праці в контексті стійкого розвитку: [монографія] / Колот А. М., Гришнова О. А., Герасименко О. О. та ін. – К. : КНЕУ, 2010. – 348 с.

References

1. The State program of revitalization of the economy in 2013-2014 : approved by the Cabinet of Ministers of Ukraine on February 27, 2013 № 187. (2013). Resolution 187-2013-P. Retrieved April 15, 2014, from <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/187-2013-%D0%BF>.
2. Goddess, D. P. & Shevchenko, A. F. (2008). Effectiveness of labor in a market economy. Ukraine : Aspects of labor, 4, 3-6.
3. Kolot, A. M. (2010). Social and labor issues: the state of relations, challenges and trends. Kyiv : MBK.
4. Akulov, M., Drabanich, A., Yevas, T. (2012). Labour economics and social employment relationship. Kyiv: Center of educational literature.
5. Goncharov, V. N. (2007). Conceptual problems of labor efficiency in Ukraine. Journal of Economic Sciences of Ukraine, 2, 33-37.
6. Cherep, A. & Shytikova L. (2013). Methodological approaches to the use of human resources in accordance with the potential of enterprises. Business Inform, 10, 253-257.
7. State Statistics Service of Ukraine. (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from www.ukrstat.gov.ua.
8. Agency for Ukraine 's stock market infrastructure. (n.d.). Retrieved April 15, 2014, from www.smida.gov.ua.
9. Progress Report on implementation of the principles of the UN Global Compact in 2006 - Sistem CAPITAL Management. Retrieved April 15, 2014, from www.scm.com.ua/m/documents//SCM_CSR_ProgressReport_2006_ru.pdf.
10. Kolot, A. M. Grishnova, O. A., Gerasimenko, O. O. et al. (2010). Socialization relations at work in the context of sustainable development. Kyiv: MBK.

Стаття надійшла до редакції 28.03.2014 р.

Альона Сергіївна ЮХНО

асистент кафедри управління земельними ресурсами та кадастру,
Харківський національний аграрний університет ім. В. В. Докучаєва
студ. міст. ХНАУ, п/в Комуніст – 1, Харківський р-н, Харківська обл.,
62483, Україна

E-mail: alena_minakova@mail.ru

Телефон: +380572997920

**КОНЦЕПТУАЛЬНІ ОСНОВИ АГРАРНОГО ЗОНУВАННЯ ЗЕМЕЛЬ ПРИ УПРАВЛІННІ
ЗЕМЕЛЬНИМИ РЕСУРСАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Юхно, А. С. Концептуальні основи аграрного зонування земель при управлінні земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств [Текст] / Альона Сергіївна Юхно // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 246-255. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Предметом дослідження є теоретичні, методичні та прикладні положення щодо визначення та запровадження аграрного зонування земель при управлінні земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств; встановлення впливу аграрного зонування на підвищення ефективності використання земельно-ресурсного потенціалу.

Метою статті є теоретико-методологічне обґрунтування аграрного зонування земель як галузевого при управлінні земельними ресурсами, формуванні та розвитку сільськогосподарських підприємств; розробка практичних рекомендацій щодо підвищення ефективності використання земель аграрними товаровиробниками в ринкових умовах з урахуванням їх зональної приналежності.

Методологія. Методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання та системний підхід до встановлення критеріальних особливостей видів зонування земель, які формують аграрне зонування, виявлення їх впливу на розвиток сільськогосподарських підприємств у загальній системі ресурсного управління.

Результати. Результатом є дослідження стану науково-методичного забезпечення та необхідності запровадження зонального підходу до управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств. Виокремлено та розкрито компонентну структуру аграрного зонування як галузевого зонування земель в аграрному секторі економіки з метою удосконалення управлінських дій щодо формування конкурентоспроможного сільськогосподарського товаровиробника.

Сфера застосування результатів. Результати дослідження можуть застосовуватись на виробництві, в науковій діяльності, економічній сфері з метою підвищення ефективності використання земельно-ресурсного потенціалу сільськогосподарських підприємств.

Висновки. Єдиний ланцюг повноцінної роботи економіко-екологічного управління земельними ресурсами сільськогосподарських підприємств формується через аграрне зонування. Аграрне зонування є окремим галузевим зонуванням для аграрного сектору економіки та містить природно-сільськогосподарські, природно-економічні та соціально-економічні критеріальні особливості та екологічні характеристики при здійсненні управління земельними ресурсами сільськогосподарського землекористування. Класифікаційні ознаки аграрного зонування земель у взаємозв'язку з економіко-екологічним управлінням спрямовані на планування, розробку, реалізацію екологічних цілей та програм, які забезпечують норми та вимоги раціонального використання земель сільськогосподарських підприємств з метою одержання рослинницької та тваринницької сільськогосподарської продукції при одночасному збереженні природних ресурсів, біологічного різноманіття і захисту середовища існування людини та виробленої продукції від сільськогосподарського забруднення, та спрямовані на дослідження об'єктивних економічних законів та форм їх прояву для застосування в сільському господарстві з метою забезпечення населення продовольством і отримання сировини для інших галузей народного господарства при оптимальному рівні капіталовкладень у ресурси (виробничий процес) за умов максимального рівня їх економічної віддачі.

Ключові слова: розвиток сільськогосподарських підприємств; економіко-екологічне управління; природно-сільськогосподарське зонування; природно-економічне зонування; екологічне зонування; соціально-економічне зонування.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ АГРАРНОГО ЗОНИРОВАНИЯ ЗЕМЕЛЬ ПРИ УПРАВЛЕНИИ ЗЕМЕЛЬНЫМИ РЕСУРСАМИ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Аннотация

Предметом исследования являются теоретические, методические и прикладные положения по определению и внедрению аграрного зонирования земель при управлении земельными ресурсами сельскохозяйственных предприятий, установление влияния аграрного зонирования на повышение эффективности использования земельно-ресурсного потенциала.

Целью статьи является теоретико-методологическое обоснование аграрного зонирования земель как отраслевого при управлении земельными ресурсами, формировании и развитии сельскохозяйственных предприятий. Разработка практических рекомендаций по повышению эффективности использования земель аграрными товаропроизводителями в рыночных условиях с учетом их зональной принадлежности.

Методология. Методологической основой исследования является диалектический метод познания и системный подход к установлению критериальных особенностей видов зонирования земель, формирующих аграрное зонирование, выявление их влияния на развитие сельскохозяйственных предприятий в общей системе ресурсного управления.

Результаты. Результатом является исследование состояния научно-методического обеспечения и необходимости введения зонального подхода управления земельными ресурсами сельскохозяйственных предприятий. Выделены и раскрыты компонентная структура аграрного зонирования как отраслевого зонирования земель в аграрном секторе экономики с целью усовершенствования управленческих действий по формированию конкурентоспособного сельскохозяйственного товаропроизводителя.

Сфера применения результатов. Результаты исследования имеют место применения на производстве, в научной деятельности, экономической сфере с целью повышения эффективности использования земельно-ресурсного потенциала сельскохозяйственных предприятий.

Выводы. Единая цель полноценной работы экономико-экологического управления земельными ресурсами сельскохозяйственных предприятий формируется через аграрное зонирование. Аграрное зонирование является отдельным отраслевым зонированием для аграрного сектора экономики и включает природно-сельскохозяйственные, природно-экономические и социально-экономические критериальные особенности и экологические характеристики при осуществлении управления земельными ресурсами сельскохозяйственного землепользования. Классификационные признаки аграрного зонирования земель во взаимосвязи с экономико-экологическим управлением направлены на планирование, разработку, реализацию экологических целей и программ, обеспечивающих нормы и требования рационального использования земель сельскохозяйственных предприятий с целью получения растениеводческой и животноводческой сельскохозяйственной продукции при одновременном сохранении природных ресурсов, биологического разнообразия и защиты среды обитания человека и производимой продукции от сельскохозяйственного загрязнения, и направлены на исследование объективных экономических законов и форм их проявления для применения в сельском хозяйстве с целью обеспечения населения продовольствием и получение сырья для других отраслей народного хозяйства при оптимальном уровне капиталовложений в ресурсы (производственный процесс) в условиях максимального уровня их экономической отдачи.

Ключевые слова: развитие сельскохозяйственных предприятий, экономико-экологическое управление; природно-сельскохозяйственное зонирование; природно-экономическое зонирование; экологическое зонирование; социально-экономическое зонирование.

Alyona Sergiivna YUKHNO

Assistant Lecturer of Department of Land Management and Cadastre,
Kharkiv National Agrarian University named after V. V. Dokuchayev
KhNAU Students' Campus, p/o Komunist-1, Kharkiv Oblast, Kharkiv Region,
62483, Ukraine

E-mail: alena_minakova@mail.ru

Phone: +380572997920

CONCEPTUAL BASIS OF AGRARIAN ZONING WHILE MANAGING LAND RESOURCES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

Abstract

The subject of the investigation is determination of theoretical, methodological and applied principles and introduction of agrarian land zoning while managing land resources of agricultural enterprises, determination of agrarian zoning influence on efficient increase of land resource potential usage.

The aim of the article is theoretical and methodological grounding of agrarian land zoning as industrial formation while managing land resources and agricultural enterprises development. Practical recommendations for efficient land usage increase by agrarian commodity producers in market conditions considering their zonal affiliation are worked out.

Methods. Methodological basis of the investigation is a dialectical method of knowledge and systematic approach to establish criteria of peculiarities of land zoning kinds, which form agrarian zoning, their influence detection on agricultural enterprises development in the general resource system management.

Results. The investigation of scientific and methodological provision and the necessity to introduce a zonal approach of land resources management at agricultural enterprises are the results of the research. Component structure of agrarian zoning as branch land zoning in the agrarian sector of the economy for the purpose of administrative actions improvement as to competitive agricultural commodity producer formation is distinguished and revealed.

Application area. The investigation results are applied in manufacturing, in scientific activity and economic sphere to increase effective usage of land and resource potential of agricultural enterprises.

Conclusions. The only way of complete work of economic and ecological management of land resources at agricultural enterprises is formed through agrarian zoning. Agrarian zoning is separate branch zoning for the agrarian sector of the economy and includes natural and agricultural, natural and economic, social and economic criteria peculiarities and ecological characteristics while land resources management by agricultural land tenure. Classification signs of agrarian land zoning in correlation with economic and ecological management are directed to planning, working out, realization of ecological aims and programs, which provide norms and requirements of rational land use of agricultural enterprises to get crop and animal agricultural products while preserving natural resources, biological diversity and protection of human habitat and outputs from agricultural pollution, and directed to objective economic laws investigation and their manifestation forms to use them in agriculture to provide people with food and to get raw materials for other branches of economics at the optimal level of investment into resources (production process) under conditions of maximum level of their economic efficiency.

Keywords: agricultural enterprises development; economic and ecological management; natural and agricultural zoning; natural and economic zoning; ecological zoning; social and economic zoning.

JEL classification: Q150, Q160, Q300

Вступ

Важливу роль для збереження землі як основного національного багатства України та переходу до повноцінного ринку відіграє використання та економіко-екологічне управління земельними ресурсами. Економіко-екологічне управління повинно враховувати не лише розвиток земельних відносин держави в умовах ринку, а й неоднорідність території України та зональні особливості економіки національного господарства та кожного її регіону. Удосконалення положень зонування земель визначає напрямок переходу ведення сільського господарства від екстенсивного до інтенсивного, яке спрямоване на підвищення економічної ефективності використання земель та підтримку екологічної стабільності території.

Зонування земель як захід є альтернативою в системі управління земельними ресурсами при забезпеченні використання земель сільськогосподарських підприємств згідно з їх цільовим призначенням. Тривалий час вивченням питання зонування земель у контексті запровадження управління земельними ресурсами займалися такі дослідники як Добряк Д. С., Канаш О. П., Каштанов А. Н., Носко Б. С., Осипчук С. О., Третяк А. М., Чепков Б. М., Черноштан С. М. та ін.

Мета статті та завдання

Метою статті є обґрунтування теоретико-методологічних положень аграрного зонування земель та його класифікаційних ознак. Завданням – формування аграрного зонування та врахування його положень при управлінні розвитком сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу

Зонування земель здійснюється на території як визначеної адміністративно-територіальної одиниці, так і без прив'язки до неї під впливом системи управління земельними ресурсами при забезпеченні використання земель згідно з їх цільовим призначенням. Зонування земель повинно давати або знімати: обмеження у використанні конкретно визначеної земельної ділянки з урахуванням її розташування у межах певної зони; обмеження прав власників землі та землекористувачів. Ці обмеження мають стосуватися просторових характеристик, системи обробітку ґрунту, обмежень у розміщенні та вирощуванні певних сільськогосподарських культур, типів сівозмін тощо.

У зв'язку з відсутністю чіткого поняття зонування земель виникає необхідність у його визначенні. На нашу думку, зонування земель – це встановлення, виділення та об'єднання однорідних територій та земельних масивів відповідно до визначених властивостей, які встановлюються згідно з поставленим завданням, категорією земель та типом землекористування.

У США, ФРН, Франції правила зонування земель дуже конкретні і ступінь деталізації правового режиму певних зон досить високий. Інформація щодо зонування земель має відкритий характер і підприємець чи інвестор можуть одержати весь її обсяг про наявні обмеження й ризики в певних зонах. Досвід Російської Федерації, яка вже запровадила окремі види зонування земель, свідчить про перспективність і ефективність цього напрямку зміни радянської системи використання земель згідно з їх цільовим призначенням. Очевидно, що цей напрямок прийнятний і для умов України [1, с. 19].

З метою вдосконалення планування використання земель, формування режиму землекористування та підвищення ефективності регулювання земельних відносин відповідно до проекту Закону України «Про зонування земель» [2] виділяють типи землекористування, одним з яких є сільськогосподарський.

Відповідно виникає необхідність виділення окремого галузевого зонування для сільськогосподарського типу землекористування – аграрного зонування, яке застосовується для сільськогосподарських підприємств.

Зонування земель як напрям Державного земельного кадастру зафіксовано положеннями Земельного кодексу України (ст. 180, 197) [3] та Законом України «Про Державний земельний кадастр» (ст. 17) [4]. Спроби застосування зонування земель зроблено відповідно до Закону України «Про Генеральну схему планування території України» [5] для створення повноцінного життєвого середовища та сприятливих умов розвитку економіки, відповідно до положень якого виділено зони сільського господарства.

Згідно з чинним земельним законодавством виокремлюють наступні види зонування: кадастрове [4, 6], функціональне [7; 8], оціночне [9], економічне, соціальне, соціально-економічне, природно-економічне, природно-сільськогосподарське [3; 10; 11], екологічне [10, 11] та інші.

Процедура кадастрового зонування передбачає ідентифікацію земельних ділянок, встановлення та характеристику наступних структурних одиниць: земельна ділянка → кадастровий квартал → кадастрова зона → територіальна одиниця. Присвоєння кадастрових номерів земельним ділянкам виконується відповідно до Постанови Кабміну України №1051 від 17.10.2012 р. «Про затвердження Порядку ведення Державного земельного кадастру» [6].

Оціночне зонування є типологічним зонуванням і поділяється на два види: порівняльне та кількісне. Порівняльне зонування більш широко застосовується на загальнодержавному рівні, кількісне – на регіональному та місцевому рівнях.

Функціональне зонування проводиться здебільшого на території населених пунктів і передбачає виділення селищної (житлової), виробничої (промислової) та зони відпочинку (ландшафтно-рекреаційної) [8].

Соціальне зонування проводиться на території певної адміністративно-територіальної одиниці з метою виділення однорідних територій за соціальними характеристиками (віковою структурою, статтю, зайнятістю у сферах народного господарства, рівнем народжуваності та смертності, кількістю та щільністю населення, рівнем забезпечення закладами побутового обслуговування, соціальної сфери тощо).

Рациональне розміщення продуктивних сил неможливе без економічного районування, результатом якого є науково обґрунтований поділ території країни на окремі великі економічні райони відповідно до їх природних і економічних умов [12].

В Україні виділено три економічні райони: Донецько-Придніпровський, Південно-Західний і Південний. Економічні райони беруть участь у територіальному поділі праці і характеризуються певними природно-економічними умовами, під впливом яких відбувається формування комплексу народногосподарських галузей [12].

Останнім часом з оригінальною думкою про регіоналізацію (районування) виступив Шаблій О. І., який виділив на території України 6 соціально-економічних районів. Під соціально-економічним районом він розуміє великий регіон України, територія якого тісно пов'язана з найбільшим розташованим на ній населеним пунктом — демографічним, урбаністичним, соціальним, культурним та економічним ядром, що визначає його основні зовнішні функції і геопросторову організацію. Його райони тісно пов'язані з містами-мільйонерами, спеціалізуються на загальноукраїнському поділі та інтеграції праці тощо [13].

Заставний Ф. Д. [14], Маринич О. М. [15] та Симоненко В. К. [16] виділяють на території України по 9 соціально-економічних районів, Шаблій О. І. – 6 районів. Але зазначені науковці схиляються до єдиної думки – виділення одного соціально-економічного регіону на території трьох областей – Полтавської, Сумської та Харківської з центром у місті Харкові (табл. 1).

Розвиток продуктивних сил сільського господарства регіонів тісно пов'язаний зі спеціалізацією виробництва.

Спеціалізація – одна з форм суспільного поділу праці та її раціональної організації, що виявляється в концентрації власності товаровиробників усіх форм господарювання на виробництві одного або кількох видів продукції, виконанні окремих технологічних процесів чи наданні послуг в окремих галузях, виробництвах, підприємствах та їх підрозділах [17, с. 11].

Відповідно до того, що суспільний поділ праці у сільському господарстві здійснюється в межах природно-економічних зон, областей, районів, окремих господарств та їх виробничих підрозділів, розрізняють зональну (характеризує спеціалізацію певних територіальних одиниць – районів, областей, природно-економічних зон); господарську (спеціалізація окремих господарств, які ведуть товарне сільське господарство); внутрішньогосподарську (спеціалізація виробничих підрозділів сільськогосподарських підприємств) [18].

На території України, де виділено три економічні райони, склалося шість природно-економічних зон: Полісся, Лісостеп, північний і центральний Степ, південний Степ, передгірні та гірські райони Криму, передгірні та гірські райони Карпат. Кожна з них має свої особливості та різниться галузевою структурою сільського господарства [18].

У зоні Полісся розвивається м'ясо-молочне скотарство, льонарство і картоплярство. Лісостеп має розвинуте сільське господарство скотарсько-буряківничо-зернового напрямку. Північний і центральний Степ – це зона, для якої характерне виробництво зерна, соняшнику, продукції скотарства і свинарства. У південному Степу розміщене виробництво озимої пшениці, соняшнику, південних конопель, овочів і баштанних культур. У зоні передгірних і гірських районів Криму – винограду, плодів і ефіроолійних культур. У зоні передгірних і гірських районів Карпат провідними галузями є м'ясо-молочне скотарство і вівчарство. З рослинницьких галузей у передгірних районах успішно розвиваються виробництво льону-довгунцю, в Закарпатській низовині – тютюну, а також садівництво і виноградарство. Товарне значення має виробництво картоплі і овочів [19].

Природно-економічне зонування земель впливає на зосередження засобів виробництва, земельних і трудових ресурсів з метою збільшення виходу продукції у спеціалізованих підприємствах і об'єднаннях – концентрацію сільськогосподарського виробництва [12, с. 246].

Концентрація виробництва справляє істотний вплив на його ефективність. З її підвищенням зростають важливіші економічні показники господарської діяльності підприємств за рахунок позитивної дії фактора масштабів виробництва [20].

Поглиблення спеціалізації і посилення концентрації сільськогосподарського виробництва сприяють підвищенню рівня його інтенсивності і вдосконаленню виробничих типів підприємств [12].

Агропромислова інтеграція означає певне організаційне поєднання сільськогосподарського і технологічно пов'язаного з ним промислового виробництва з метою одержання кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини і досягнення більшої економічної вигоди завдяки взаємній матеріальній заінтересованості і відповідальності всіх учасників агропромислового виробництва за кінцеві результати господарювання [12].

Екологічне зонування враховує ступінь перетворення природного середовища внаслідок антропогенного впливу, рівень цього впливу; несприятливі природно-антропогенні процеси; екологічне оцінювання території; стан еродованості ґрунтів; інтенсивність ерозійних процесів, їх динаміка; забруднення ґрунтів пестицидами, важкими металами, радіонуклідами тощо; забезпечення ґрунтів поживними речовинами, мікроелементами та ін. [21].

Таблиця 1. Варіанти схем соціально-економічного районування території України*

За Заставним Ф. Д.		За Мариничем О. М.		За Симоненком В. К.		За Шаблієм О. І.	
Соціально-економічний район	Області, що входять до його складу	Соціально-економічний район	Області, що входять до його складу	Соціально-економічний район	Області, що входять до його складу	Соціально-економічний район	Області, що входять до його складу
Донецький	Донецька, Луганська	Донбас	Донецька, Луганська	Придніпровський	Дніпропетровська, Запорізька	Центрально-Східний	Дніпропетровська, Запорізька, Кіровоградська
Придніпровський	Дніпропетровська, Запорізька	Причорномор'я	Миколаївська, Одеська, Херсонська, Кіровоградська	Подільський	Вінницька, Хмельницька, Тернопільська		
Подільський	Вінницька, Хмельницька, Тернопільська	Західне Полісся	Волинська, Рівненська, рівнинна частина Львівської	Поліський	Волинська, Рівненська, Житомирська, Чернігівська	Західний	Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська, Чернівецька, Тернопільська, Хмельницька, Рівненська, Волинська
Центрально-Поліський	Житомирська, Чернігівська, Київська	Поділля	Вінницька, Хмельницька, Тернопільська	Центральний	Київська, Черкаська, Кіровоградська		
Причорноморський	АР Крим, Миколаївська, Одеська, Херсонська	Київське Придніпров'я	Житомирська, Чернігівська, Київська, Черкаська	Причорноморський	Миколаївська, Одеська, Херсонська	Центральний	Київська, Житомирська, Чернігівська, Вінницька
Карпатський	Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Чернівецька	Українські Карпати	Закарпатська, Івано-Франківська, Чернівецька, гірська частина Львівської	Карпатський	Закарпатська, Івано-Франківська, Львівська, Чернівецька	Південний	Миколаївська, Одеська, Херсонська, АР Крим
Північно-Східний	Полтавська, Сумська, Харківська	Лівобережне Придніпров'я	Полтавська, Сумська, Харківська	Харківський	Полтавська, Сумська, Харківська	Північно-Східний	Полтавська, Сумська, Харківська
Центрально-Український	Кіровоградська, Черкаська	Промислове Придніпров'я	Дніпропетровська, Запорізька	Донецький	Донецька, Луганська	Східний	Донецька, Луганська
Західно-Поліський	Волинська, Рівненська	АР Крим	АР Крим	АР Крим	АР Крим		

* Сформовано автором на основі джерел [13, 14, 15, 16].

З метою надання більш точних рекомендацій сільськогосподарським товаровиробникам потрібно враховувати поділ території за інтенсивністю використання на 3 еколого-технологічні групи (ЕТГ). Такий поділ допомагає диференційовано використовувати сільськогосподарські угіддя, дає змогу перейти від прямокутної організації території до контурної, надає інформацію щодо оптимального співвідношення в сівозмінах просапних культур і суцільного посіву залежно від потенційної небезпеки прояву ерозійних процесів, інтенсивного і біологічного землеробства [22].

Основою зонування земель сільськогосподарського призначення є природно-сільськогосподарське районування – поділ території України та окремих регіонів з урахуванням природних умов і агробіологічних вимог сільськогосподарських рослин [23, С. 128].

Механізм проведення природно-сільськогосподарського, еколого-економічного, протиерозійного та інших видів районування (зонування) земель регламентується відповідно до ЗК України [3], Закону України «Про охорону земель» [10], Постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку здійснення природно-сільськогосподарського, еколого-економічного, протиерозійного та інших видів районування (зонування) земель» [11].

Природно-сільськогосподарське районування застосовується при визначенні науково-обґрунтованого розміщення сільськогосподарського виробництва, розробки генеральних схем використання земельних ресурсів, систем ведення сільського господарства і землеробства, схем і проектів землеустрою тощо.

У результаті проведеного детального аналізу видів зонування земель, враховуючи пріоритетність використання земель сільськогосподарського призначення (відповідно до ст. 23 ЗК) та аграрний напрямок розвитку України, формуємо такий вид зонування, як агарне (рис. 1), та спробуємо надати йому визначення.

На нашу думку, агарне зонування – це галузеве зонування земель в аграрному секторі економіки, що базується на природно-кліматичних показниках та містить однорідні земельні масиви з відповідним рівнем еколого-антропогенного навантаження, характеризується певним співвідношенням земельних угідь, типом сільськогосподарського виробництва та зональної спеціалізації, рівнем трудовіддачі та наявними трудовими ресурсами, котрі справляють вплив на ефективність використання земельних ресурсів, що дозволяє визначитися державно-управлінським організаціям з потенційними можливостями виробничої діяльності та рівнем прибутковості сільськогосподарських підприємств.

У проекті Закону України «Про зонування земель» пропонуємо передбачити такий вид зонування, як агарне. Аграрне зонування рекомендуємо підпорядкувати Закону України «Про Генеральну схему планування території України» в частині визначення територій переважно агропромислового виробництва та сільської забудови і в подальші розробки регіональних схем використання та охорони земель вносити аграрне зонування.

Контроль за здійсненням положень щодо запровадження агарного зонування земель на території окремого сільськогосподарського підприємства передбачено покласти на райдержадміністрації.

Аграрне зонування поєднує елементи природно-сільськогосподарського, природно-економічного, екологічного та соціально-економічного характеру, що справляють вплив на діяльність сільськогосподарських підприємств, надає напрями управління їх розвитком та передбачає виділення в межах території адміністративних областей агарних зон.

Межі агарних зон формуються з урахуванням напряму економічного використання земель в аграрному секторі. Відповідно до приналежності землекористування до аграрної зони сільськогосподарському підприємству надається інформація стосовно районованих культур і видів сівозмін, які найбільш придатні для вирощування на його території, здійснення технологічних заходів щодо використання та охорони земель, рівня впливу зазначених заходів на продуктивність та рівень використання земель сільськогосподарським підприємством. З огляду на класифікаційні ознаки елементів екологічного зонування, що входять до складу агарного, надаються обмеження на вирощування певних культур на території сільгоспідприємства з урахуванням його локальних особливостей та оптимального співвідношення культур у сівозмінах. Такі економічні показники при організації господарства, як спеціалізація, концентрація та інтеграція виробництва, при вмілому застосуванні сприятимуть підвищенню ефективності використання земель аграрних товаровиробників. Соціально-економічні класифікаційні ознаки агарного зонування дозволять визначити рівень трудовіддачі та здійснити інтеграцію праці шляхом підвищення кваліфікаційного рівня населення спрямуванням на навчання за рахунок підприємств у зв'язку з необхідністю в забезпеченні кваліфікованими кадрами.

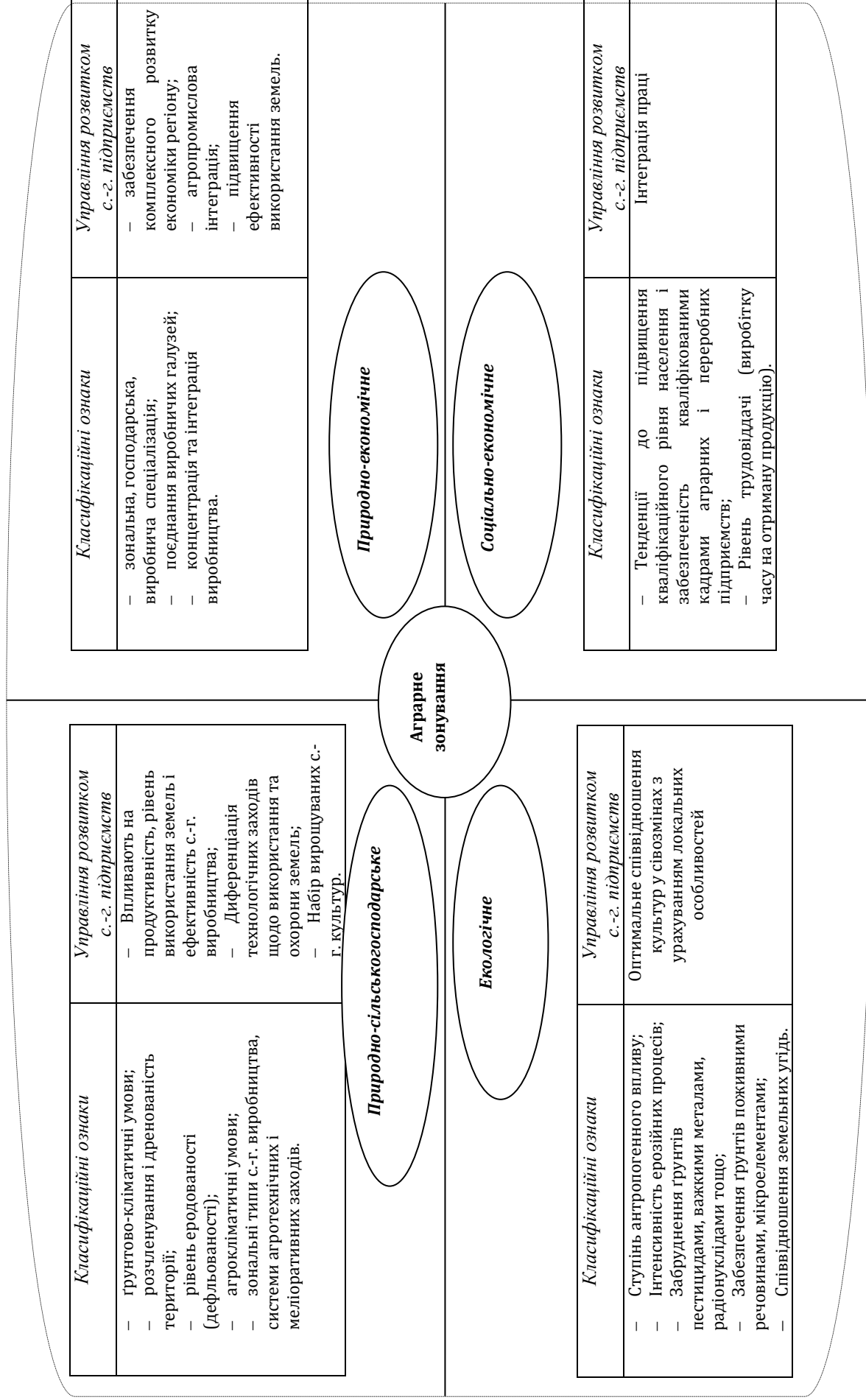


Рис. 1. Компонентна структура аграрного зонування земель та його вплив на управління розвитком сільськогосподарських підприємств*

*Розроблено автором

Висновки та перспективи подальших розвідок

У системі економіко-екологічного управління земельними ресурсами важливе значення надане аграрному зонуванню як галузевому, що є основою функціонування сільськогосподарських підприємств та сприяє підвищенню ефективності використання їх земельно-ресурсного потенціалу, що може бути практично підтверджено при більш глибокому аналізі їх діяльності.

Список літератури

1. Осипчук, С. Зонування земель: теоретико-методологічні підходи з огляду європейської та вітчизняної практики [Текст] / С. Осипчук // *Землевпорядний вісник*. – 2009. – № 11. – С. 18-25.
2. Про зонування земель [Текст] : проект Закону України [Електронний ресурс] // [Офіційний сайт Верховної Ради України]. – Режим доступу: <http://rada.gov.ua>.
3. Земельний кодекс України [Текст] / у ред. від 25 жовтня 2001 р. № 2768-III // *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. – 2002. – № 3-4, ст. 27.
4. Про Державний земельний кадастр [Текст] : закон України від 07 липня 2011 р. №3613-VI // *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. – 2012. – № 8, ст. 61.
5. Про Генеральну схему планування території України: Закон України від 07 лютого 2002 р. №3059-III // *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. – 2002. – № 30, ст. 204.
6. Про затвердження Порядку ведення Державного земельного кадастру [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України №1051 від 17 жовтня 2012 р. // *Урядовий кур'єр*. – № 218. – 2012.
7. Про регулювання містобудівної діяльності [Текст] : закон України від 17 лютого 2011 р. № 3038-VI // *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. – 2011. – № 34, ст. 343.
8. Містобудування. Планування і забудова міських і сільських поселень [Текст] : державні будівельні норми України. – К. : Мінрегіонбуд України, 2011. – 66 с. : табл.
9. Про оцінку земель [Текст] : закон України від 11 грудня 2003 р. № 1378-IV // *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. – 2004. – № 15, ст. 229.
10. Про охорону земель [Текст] : закон України від 19 червня 2003 р. №962-IV // *Відомості Верховної Ради України (ВВР)*. – 2003. – № 39, ст. 349.
11. Про затвердження Порядку здійснення природно-сільськогосподарського, еколого-економічного, протиерозійного та інших видів районування (зонування) земель [Текст] : постанова Кабінету Міністрів України від 26 травня 2004 р. №681 // *Урядовий кур'єр*. – 2004. – № 120.
12. Мацібора, В. І. Економіка сільського господарства [Текст] : підручник / В. І. Мацібора. – К. : Вища шк., 1994. – 415 с.
13. Соціально-економічна географія України [Текст] / За ред. О. І. Шаблія. – Львів: Світ, 1994. – С. 22-146.
14. Заставний, Ф. Д. Географія України [Текст] / Ф. Д. Заставний. – Львів: Світ, 1994. – С. 355.
15. Конструктивно-географические основы рационального природопользования в Украинской ССР. Теоретические и методологические исследования [Текст] / А. М. Маринич, И. А. Горленко, Л. Г. Руденко и др. (Отв. ред. Маринич А. М., Паламарчук М. М.) – К. : Наук. думка. – 1990. – АН УССР. – Отделение географии Института геофизики им. С. И. Субботина. – С. 94.
16. Симоненко, В. К. Українське Причорномор'я: монографія / Симоненко В. К. – К. : Вища шк., 1996. – С. 27.
17. Канінський, П. К. Спеціалізація сільськогосподарських підприємств [Текст] : монографія / П. К. Канінський. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 348 с.
18. Економіка сільського господарства / [В. П. Мертенс, В. І. Мацібора, Л. Ф. Жигало та ін.] : За ред. В. П. Мертенса. – К. : Урожай, 1995. – 288 с.
19. Економіка сільського господарства [Текст] : навч. посібник / [Збарський В. К., Мацібора В. І., Чалий А. А. та ін.] : За ред. В. К. Збарського і В. І. Мацібори. – К. : Каравела, 2009. – 264 с.
20. Андрійчук, В. Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу [Текст] : підручник / В. Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779, [5] с.
21. Третяк, А. Класифікація земель за їх категоріями, типами землекористування, цільовим призначенням та дозволене використання земель [Текст] / А. Третяк, Й. Дорош // *Землевпорядний вісник*. – № 5. – 2009. – С. 20-31.
22. Теоретичні засади зонування земель в Україні [Текст] : монографія / О. С. Дорош, Н. В. Ісаченко, А. Г. Мартин, С. О. Осипчук, Г. К. Лоїк. – К. : МВЦ "Медінформ", 2011. – 183 с.
23. Методичні рекомендації щодо здійснення природно-сільськогосподарського районування (зонування) земель України [Текст] / Д. С. Добряк, О. П. Канаш, С. О. Осипчук та ін. // *Землевпорядний вісник*. – № 4. – 2004. – С. 46-56.

References

1. Osypchuk, S. (2009, November). *Zoning of Land: Theoretical and Methodological Approaches in View of European and Local Practices*. *Messenger of Land Organization*, 11, 18-25.
2. *About Zoning*, Cal. Assemb. B. 441 (2009). Retrieved April 15, 2014, from [http:// rada.gov.ua](http://rada.gov.ua).
3. *Land Code § 2768-III* (Cal. 2001).
4. *About State Land Cadastre*, Cal. Assemb. B. 3613-VI. (2012).
5. *About General Planning Scheme in Ukraine*, Cal. Assemb. B. 3059-III. (2002).
6. *About Approving the Procedure of Keeping the State Land Cadastre Act*, Cal. Assemb. B. 218. (2012).
7. *About Regulation of Urban Development*, Cal. Assemb. B. 3038-VI. (2011).
8. *Urban Development. The Planning and Development of Urban and Rural Settlements, Act of 1992, § 44.* (2011).
9. *About Land Valuation*, Cal. Assemb. B. 1378-IV. (2004).
10. *About Land Protection*, Cal. Assemb. B. 962-IV. (2003).
11. *The Procedures of Natural and Agricultural, Environmental, Economic, Erosion and other Land Zoning, Act of 2004, § 681.* (2011).
12. Macybora, V. (1994). *Economics of Agriculture*. Kyiv: Vyshcha shkola.
13. Shabliy, O. (1994). *Social and Economic Geography of Ukraine*. Lviv: Svit.
14. Zastavniy, F. (1994). *Geography of Ukraine*. Lviv: Svit.
15. Marynych, A., Gorlenko, I., Rudenko, L. & other. (1990). *Structurally-geographical Bases of Environmental Sustainability in the Ukrainian SSR. Theoretical and methodological research*. Kyiv.
16. Symonenko, V. (1996). *Ukrainian Black Sea Region*. Kyiv: Vyshcha shkola.
17. Kaninskiy, P. (2005). *Specialization of Agricultural Enterprises*. Kyiv: NNC IAE.
18. Mertens, V., Macybora, V., Gigalo, L. & other. (1995). *Economics of Agriculture*. Kyiv: Urogray.
19. Zbarskiy, V., Macybora, V. & Chaliy, A. (2009). *Economics of Agriculture*. Kyiv: Karavella.
20. Andriuchuk, V. (2013). *Economics of Agricultural Enterprises*. Kyiv: KNEU.
21. Tretyak, A., & Dorosh, Y. (2009, May). *Classification of Land According to their Category, Type of Land Use Purposes and Permitted Land Use*. *Messenger of Land Organization*, 5, 20-31.
22. Dorosh, O., Isachenko, N., Martyn, A., Osypchuk, S. & Loyk, G. (2011). *The Theoretical Basis of Zoning in Ukraine*. Kyiv: IEC "Medinform".
23. Dobryak, D., Kanash, O., & Osypchuk, S. (2004, April). *Methodical Recommendations for the Implementation of Natural Agricultural Zoning in Ukraine*. *Messenger of Land Organization*, 4, 46-56.

Стаття надійшла до редакції 17.03.2014 р.

Ірина Леонідівна ЯРЕМЧУК

викладач,
Уманський державний педагогічний університет імені Павла Тичини
вул. Садова, 2, м. Умань, Черкаська обл., 20300, Україна
E-mail: yaremchuk_il@mail.ru
Телефон: +380675882787

ПРОБЛЕМИ ТЕОРІЇ І ПРАКТИКИ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УКРАЇНІ

Яремчук, І. Л. Проблеми теорії і практики підприємництва в Україні [Текст] / Ірина Леонідівна Яремчук // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 256--262. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Питання становлення і розвитку підприємництва в умовах формування ринкового господарства і інституціональних змін в економіці України набувають неабиякого значення. Формування ринкової системи господарювання в Україні пов'язане із зростанням підприємницької активності в усіх сферах економіки. Розвиток підприємництва потрібен для формування стабільної, конкурентоздатної економіки держави. Дослідженням встановлено, що проблеми просування України шляхом ринкових реформ значною мірою обумовлені саме недооцінкою ролі і значення останнього як структуротвірного елементу ринкової економіки. Відсутність чіткості в розумінні підприємництва зумовлені неоднозначністю і протиріччями вітчизняного законодавства. На основі дослідження сучасних концепцій і тенденцій розвитку підприємництва у світових центрах проаналізовано його стан в Україні і розроблено конкретні пропозиції щодо розвитку і підвищення ефективного використання його потенціалу з метою формування в країні необхідних умов економічного зростання. Чинні на сьогодні визначення підприємництва як явища або концепції функціонального призначення фактично не є вичерпними або універсальними. На основі вивчення сутності явища, аналізу зарубіжного і вітчизняного досвіду сформульовано наше тлумачення поняття. Проте на сьогодні ця теорія все ще залишається не опрацьованою до кінця, що дає можливість наступним дослідникам й надалі вивчати феномен підприємництва та розглядати його через призму різних наук.

Ключові слова: *бізнес; підприємство; ринок; сфера діяльності; результат.*

Ірина Леонидовна ЯРЕМЧУК

ПРОБЛЕМЫ ТЕОРИИ И ПРАКТИКИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УКРАИНЕ

Аннотация

Вопросы становления и развития предпринимательства в условиях формирования рыночного хозяйства и институциональных изменений в экономике Украины приобретают особое значение. Формирование рыночной системы хозяйствования в Украине связано с ростом предпринимательской активности во всех сферах экономики. Развитие предпринимательства нужно для формирования стабильной, конкурентоспособной экономики государства. Исследованием установлено, что проблемы продвижения Украины путем рыночных реформ в значительной степени обусловлены именно недооценкой его роли и значения как структурообразующего элемента рыночной экономики. Отсутствие четкости в его понимании повлекли неоднозначность и противоречия отечественного законодательства. На основе исследования современных концепций и тенденций развития предпринимательства в мировых центрах проанализировано его состояние в Украине и разработаны конкретные предложения по развитию и повышению эффективного использования его отечественного потенциала с целью формирования в стране необходимых условий экономического роста. Действующие на сегодняшний день определения предпринимательства как явления или концепции функционального назначения фактически не являются исчерпывающими или универсальными. На основе изучения его сущности, анализа зарубежного и отечественного опыта сформулировано наше видение толкования предпринимательства. Однако на сегодняшний день эта теория все еще остается не определенной до конца, что дает возможность

последующим исследователям и в дальнейшем изучать этот феномен и рассматривать его через призму различных наук.

Ключевые слова: бизнес; предпринимательство; рынок; сфера деятельности; результат.

Iryna Leonidivna YAREMCHUK

Lecturer of Pavlo Tychyna Uman State Pedagogical University
Sadova str., 2, Uman, 20300, Ukraine
E-mail: yaremchuk_il@mail.ru
Phone: +380675882787

PROBLEMS OF THEORY AND PRACTICE OF ENTREPRENEURSHIP IN UKRAINE

Abstract

The question of the formation and development of entrepreneurship in terms of market economy formation and institutional changes in the Ukrainian economy has become extremely important. Formation of a market economic system in Ukraine is connected with the growth of business activity in all spheres of the economy. Business development is required for the formation of a stable, competitive state economy. While solving entrepreneurship's problems, the state automatically has solved many problems of the state as a whole. Research has indicated that the problem of Ukraine's promotion at market reforms has largely conditioned by the underestimation of the entrepreneurship's role and importance as a structure-forming element of the market economy. The lack of clarity in understanding the business has contributed to the ambiguity and contradictions in national legislation forming. Based on the study of modern concepts and trends in entrepreneurship's development in the international business centers its state in Ukraine and specific proposals drawing up as for the development and enhance the effective use of the Ukrainian business potential in order to create the necessary conditions for the country's economic growth has been analyzed. Today's valid determination of entrepreneurship as a phenomenon or functioning appointment concept actually has not been exhaustive or universal. Based on the business's nature essence, analysis of foreign and domestic experience as for determining the conceptual apparatus the author has formulated his own understanding of the conceptual definition of entrepreneurship. However, today this theory is still not fully formulated, which has allowed the subsequent researchers to continue studying the phenomenon of entrepreneurship and consider it in the light of the various sciences.

Keywords: business; entrepreneurship; market; sphere of activity; result.

JEL classification: M130

Вступ

Упродовж останніх 23 років в Україні під час реформ в економіці (економіці перехідного періоду) не сталося корінних змін у ринковій трансформації свідомості суспільства, його адаптації до нових умов капіталістичного господарювання.

Суть процесів, що відбувалися в цей період, зводилася здебільшого до необдуманого, хаотичного формування адекватних ринковим умовам інститутів і норм поведінки, утворення ефективного, орієнтованого на ринок сектору постсоціалістичної економіки, перерозподілу на його користь ресурсів з неконкурентоспроможних секторів і господарських ланок.

Видатний економіст ХХ століття, лідер неінституціонального напрямку в економіці Д. Норт писав: «Хоча правила можна змінити за один день, неформальні норми поведінки змінюються поступово. Отже, просте перенесення поведінки політичних і економічних правил з благополучних західних країн з ринковою економікою не є достатньою умовою для досягнення хороших економічних показників» [17]. Основна проблема полягає в нерозумінні з боку державно-управлінських еліт, певної групи учених, самих підприємців і більшості населення суті творчої природи підприємництва, його етичних і моральних принципів, відсутність уявлень про бізнес як про унікальне соціально-економічне явище, яке покликане вирішувати завдання прогресу і цивілізаційного розвитку суспільства.

Істотне значення ролі та місця підприємницької діяльності зумовило постійну увагу дослідників до різних її аспектів. Перші спроби теоретичного осмислення цього явища почалися з XVII століття. Вагомий внесок у дослідження підприємництва протягом XVIII –XIX століття зробили відомі західні вчені Р. Кантільйон, К. Маркс, А. Маршалл, Д. Рікардо, Ж. -Б. Сей, А. Сміт, а на початку ХХ століття – М. Вебер, В. Зомбарт, Ф. Хайєк, Й. Шумпетер та інші.

Проблеми підприємництва в колишньому СРСР практично не вивчалися. Окремі аспекти теоретичних досліджень з питань становлення, розвитку і підтримки підприємництва, в тому числі і малого, знайшли

відображення у роботах українських вчених О. Барановського, З. Варналія, П. Єщенка, А. Кисельова, С. Мочерного, Ю. Ніколенка, Є. Панченка, В. Рибалкіна та інших.

Протягом останніх років в Україні було опубліковано низку робіт, в яких аналізуються конкретні проблеми, а саме: історичні аспекти формування національного підприємництва (С. Злупко, О. Кузьмін), особливості становлення та розвитку малих підприємств в Україні (Н. Беренда, В. Бородюк, М. Долішній, С. Реверчук), функції, види підприємницької діяльності та методи підвищення ефективності функціонування малих форм господарювання (З. Варналій, З. Герасимчук, С. Дзюбик), фінансове обслуговування підприємницької діяльності (Ю. Буряк, М. Крупка).

Представники різних економічних шкіл та течій сформували велику кількість визначень теорії підприємництва, початок якого сягає періоду середньовіччя. Водночас проблеми теорії і практики її дотепер потребують аналізу та неупередженого розгляду.

Мета та завдання статті

Мета та завдання статті полягає у аналізі становлення та розвитку категорії «підприємство», виявленні протиріч його традиційного трактування у науковій і навчальній літературі. Зауважимо, що у законодавчій базі України є конкретне визначення терміну «підприємство», однак більшість учених не погоджуються з таким баченням, адже вважають, що він не повністю розкриває зміст. Саме тому кожен з українських науковців, які розглядали теорію підприємництва, пропонують власне розуміння поняття. Проте на сьогодні ця теорія все ще залишається не сформульованою до кінця, що дає можливість наступним дослідникам й надалі вивчати феномен підприємництва та розглядати його через призму різних наук.

Виклад основного матеріалу

В історії економічної думки відомо багато визначень поняття підприємництва. Дослідники як у минулому, так і нині по-різному його тлумачать, однак ці дефініції не суперечать, а радше доповнюють одна одну, виокремлюючи ту чи іншу характеристику.

Визначення поняття підприємництва має не лише важливе теоретичне, але і практичне значення, оскільки низка норм законодавства застосовна лише до такого роду діяльності. Особливу значущість це має при застосуванні імперативних норм, у тому числі тих, що регламентують санкції за порушення законодавства про підприємство.

Завдяки класикам капіталізму, таким, як А. Сміт, М. Вебер, відомо, що для успішного розвитку підприємець повинен мати деякі моральні основи, громадську і індивідуальну моральну санкцію [11, с. 6]. Так фундамент моделі капіталістичного способу виробництва за А. Смітом – це сумлінна «економічна людина» [11]. Інакше кажучи, при капіталізмі люди повинні чітко розрізняти чесний бізнес (гру за правилами) і нечесний бізнес (зиск за будь-яку ціну).

У радянську епоху прагнення приватного збагачення таврувалося як прояв капіталістичного морального гниття. В українській культурі (у літературі, фольклорі) наріжне для ринкового господарства поняття «гроші» асоціюється головним чином з епітетами «зароблені мозолями» і «трудоим потом». Можна з високим ступенем достовірності стверджувати, що традиційна економічна ментальність, яка еволюційно склалася упродовж багатьох віків, взагалі не знала поняття, які в радянський і пострадянський період економіки пов'язані головним чином з епітетами «скажені», «очманілі» і «брудні» гроші.

У результаті сучасний український підприємець (бізнесмен) є заручником подібних культурологічних стереотипів і упереджень. Йому апіорі доводиться знаходитися в моральному вакуумі, під тиском потужного осудливого натиску з боку суспільства. Вже від початку він повинен усвідомлювати себе особою, що стоїть за лінією загальноприйнятих моральних норм. При цьому український бізнесмен стає жертвою (незалежно від своєї особистої поведінки) культурного стереотипу співгромадян – легалізованим «злодієм» і «шахраєм». Заздалегідь «засуджений», він з легкістю може здійснювати і протиправні дії, стаючи суб'єктом тіньової економіки. При цьому він зовсім не соромиться діяти проти інтересів суспільства – це зовсім не шкодить його діловій репутації. Суспільство (в особі держави і його окремих громадян) також не обмежує себе в контрзаходах проти підприємців.

Навіть поверхневий аналіз етимології слів «бізнес» і «підприємство» вказує на некоректність і неприпустимість їх взаємозамінюваності в науковій і тим більше – в навчальній літературі (тобто в літературі, покликаній формувати світогляд). Бізнес – від англ. business – справа. Відповідно, бізнесмен (businessman) – це ділова людина (семантичне значення – людина справи, людина, що творить). Підприємство – entrepreneurship (англ.). Найбільш уживаний варіант – enterprise (англ.) – підприємство, заповзятливість, сміливість, ініціатива.

Багато особливостей сучасного українського підприємництва і його економіко-тіньової складової кореняться в радянському минулому. У кінці 1980-х років розпочався процес офіційної легалізації підприємницької діяльності. У 1987 р. був прийнятий і в червні 1988 р. вступив у дію Закон «Про

кооперацію в СРСР». Зазначеним законом було дозволено створювати приватні підприємницькі структури у вигляді кооперативів, що спричинило їх створення при державних підприємствах та організаціях. Це призвело до того, що керівництво створювало кооперативи як власні комерційні структури при державних підприємствах, якими вони керували на той час [9]. Прийняті Верховною Радою України закони, укази президента і постанови уряду загалом були спрямовані на створення приватно-підприємницької економіки і передачу значної частини державного майна у власність громадян. Це сприяло тому, що саме у 1990-і роки так зване підприємництво досягло гіпертрофованих масштабів (більшість перейшло у сферу тіньової економіки) та зачепило практично усі сфери життя суспільства. За даними різних джерел, на думку більшості експертів з цієї проблеми, найвищими темпами тіньова економіка в Україні розвивалася в період «прихватування» у 1992 р. і становила 80 % українського ВВП [8, с. 101].

За розрахунками Ю. Прилипко, рівень підприємницького тіньового сектору до офіційного ВВП збільшився від 21,5 % у 1991 р., до приблизно 68,7 % у 1997 р., а в 2001 р. він становив 44 % [10, с. 17].

Entrepreneuriat (антрепренерство) – поняття, введене в науковий обіг Р. Кантільоном на початку XVIII століття, яке означає будь-яку діяльність, пов'язану з ризиком [14]. У подібному підході немає протиріч у зв'язку з тим, що в традиційних і аграрних товариствах склалося уявлення про підприємництво як про ризиковану справу; воно було таким широким, що містило не лише торговельну справу, але і військові походи, насильницьке привласнення, розбої, шахрайство і піратство. При цьому Р. Кантільон розглядав підприємницький дохід як плату за подібні ризики. Аналогічні погляди на природу підприємництва можна знайти і в більш ранній період – у судженнях Арістотеля про мореплавання як про рибальство і піратство, які потрібні як джерела харчування.

Таким чином, критерій ризику завжди був і залишається домінуючим при визначенні і оцінці підприємництва. Але при цьому необхідно відрізнити ризик обдуманий, раціональний і виправданий від авантюрного, шахрайського і злочинного. Слід зазначити, що погляди на те, що слід рахувати добросовісною, а що недобросовісною господарською діяльністю, так само змінювалися з часом. Так у колоніальний період первинного накопичення капіталу, окрім піратства, процвітала работорівля і конфіскація земель туземного населення. Усі ці форми підприємництва вважалися цілком допустимими і нормальними для країн-метрополій. Проте прагнення отримати велику підприємницьку вигоду завжди підштовхувало до ризику, що межує з авантюрою, який, як правило, закінчувався не лише порушенням законів, але і повною відмовою від будь-яких морально-етичних норм, релігійних і культурних засад.

У зв'язку з цим не втратило своєї актуальності висловлювання К. Маркса про роль норми прибутку в підприємницькій діяльності, яке міститься в його праці «Капітал»: «Забезпечте 10 відсотків, і капітал згоден на всяке застосування, при 20 відсотках він стає жвавим, при 50 відсотках позитивно готовий зламати собі голову, при 100 відсотках він зневажає усі людські закони, при 300 відсотках немає такого злочину, на який він не ризикнув би, хоч би під страхом шибениці» [5].

При визначенні поняття «підприємництво» необхідно виходити з теоретичної економічної основи, що пояснює його сутність. Як слушно зазначає німецький учений Петер Верхан, «важко знайти таку ж складну і неоднозначну сферу діяльності, як підприємництво. У ринковому господарстві воно реалізується на перехресті економіки, політики, техніки, юриспруденції, психології й етики» [2, с. 5].

При визначенні теоретичної основи підприємництва чимало провідних економістів світу концентрують увагу на підприємстві як процесі, що має інноваційний характер, відбувається постійно і цілеспрямовано. Такий підхід до розуміння підприємництва є найбільш виправданим (порівняно з іншими поясненнями сутності і важливості підприємництва), оскільки дає змогу підкреслити динаміку підприємництва як діяльності.

Розвиток процесу наукового осмислення підприємництва пройшов «три хвилі» у розвитку теорії підприємницької функції. «Перша хвиля», яка виникла у XVIII ст., була пов'язана з концентруванням уваги на несенні підприємцем ризику (Р. Кантільон, Г. Мангольдт, Ф. Найт, Й. Тюнен) [7].

«Друга хвиля» у науковому осмисленні підприємництва пов'язана з розумінням інноваційності як його основної характерної риси (Й. Шумпетер). «Третя хвиля» – з обґрунтуванням поліфункціональної моделі підприємництва і відрізняється концентруванням уваги на особливих якостях підприємця (І. Кірцнер, Л. Мізек, Ф. Хайєк). Сучасний етап розвитку теорії підприємницької функції зараховують до «четвертої хвилі», поява якої пов'язується з переносом акценту на управлінський аспект в аналізі дій підприємця, у тому числі внутрішньофірмовому підприємстві [1, с. 13-15].

На нашу думку, узагальнюючи різні точки зору стосовно теорії підприємництва, важливо зауважити наступне. Більшість дослідників підтримують концепцію Й. Шумпетера (У. Баумоль, П. Дракер) про велике значення новаторської функції підприємця, ролі підприємства в інноваційному процесі. Згідно з визначенням Й. Шумпетера, підприємець – той, хто по-новому поєднує, використовує ресурси. На його думку, підприємець – це новатор, який руйнує сформовану економічну рівновагу, стимулюючи її розвиток.

Відомий американський економіст П. Дракер, один з творців сучасної теорії менеджменту, вважає, що нові технології – це не тільки нові матеріали, електроніка, біотехнологія, але й нове підприємницьке управління, що часто має більший вплив на прогрес, ніж нові винаходи [15, с. 11].

Підприємництво в зарубіжній економічній літературі за останні декілька десятиліть трактувалося і нині розуміється дуже різноманітно: і як «тип поведінки», і як «творчий акт», і як «динамічний процес» і тому подібне. Незважаючи на привабливість визначення підприємництва як процесу, впадає у вічі упущення низки його специфічних рис, що дозволяють відрізнити його від інших видів діяльності. Цілком зрозуміло, що якщо досвід описів і визначень підприємництва в розвинених країнах складає декілька десятиліть, то у вітчизняній літературі і літературі інших країн, що здійснюють трансформацію до ринкової економіки, – декілька років. Проте тут також існує безліч різних визначень поняття «підприємництво», які можуть бути розділені на юридичні і наукові.

Так, професор Маршавін Ю. М. вважає що підприємницька діяльність вбирає в себе і організацію виробництва, і маркетинг, разом із рекламою і ціновою політикою, і менеджментом і управлінням фінансами [6, с. 18].

На думку Виноградської А. М., у ринковій економіці підприємництво – це основний вид самостійної господарської діяльності, яка здійснюється юридичними та фізичними особами. Вона спрямована на досягнення очікуваного результату (одержання прибутку або підприємницького доходу) шляхом найкращого використання трудових, матеріальних, фінансових та інформаційних ресурсів при повній майновій відповідальності за результати своєї діяльності і одержанні свідоцтва про державну реєстрацію [3, с. 18].

Визначення поняття «підприємництво» дається в ст. 1 Закону України «Про підприємництво»: «Підприємництво – це безпосередня самостійна, систематична, на власний ризик діяльність по виробництву продукції, виконанню робіт, наданню послуг з метою отримання прибутку, яка здійснюється фізичними та юридичними особами, зареєстрованими як суб'єкти підприємницької діяльності у порядку, встановленому законодавством. Створення (заснування) суб'єкта підприємницької діяльності – юридичної особи, а також володіння корпоративними правами не є підприємницькою діяльністю, крім випадків, передбачених законодавством».

Згідно з Господарським кодексом України – господарська діяльність, що здійснюється для досягнення економічних і соціальних результатів та з метою одержання прибутку, є підприємництвом, а суб'єкти підприємництва – підприємцями.

Таким чином, погляди на підприємництво і підходи до оцінки його важливих функцій в економічному механізмі сучасного капіталізму відрізняються різноманітністю точок зору і теоретичних тлумачень. Тут і суто економічні функції підприємництва (ризик, освоєння і реалізація нововведень, роль специфічного «четвертого» фактора виробництва і т. д.), соціально-економічна роль підприємця (нові підходи до управління, нові комбінації ресурсів, загальний підхід як до феномену господарювання, що вбирає в себе гамму соціальних, психологічних, організаційних і суто економічних характеристик, що виокремлюють його серед інших явищ і інститутів капіталізму).

Підхід, що трактує підприємництво як процес створення і управління малим бізнесом, переважно застосовується в країнах, що знаходяться на більш ранніх етапах економічного розвитку. Відповідно до цього підходу, в економіці, що базується на використанні уже існуючих і легко доступних ресурсів (матеріальних, трудових, технічних), роль підприємця як менеджера більш важлива, ніж роль інноватора.

Дослідженням встановлено, що чинні на сьогодні визначення підприємництва як явища або концепції функціонального призначення фактично не є вичерпними або універсальними. Частина з них просто заперечують одне одного, частина – доповнюють. На основі вивчення сутності підприємництва, аналізу зарубіжного і вітчизняного досвіду сформулюємо власне розуміння понятійного тлумачення підприємництва: «підприємництво – самостійна організаційно-господарська діяльність на основі новаторства при виробництві нових або старих товарів із застосуванням нових методів, нових видів сировини, ринків збуту тощо з метою отримання прибутків і самореалізації власної мети і підвищення власного та суспільного добробуту».

У сучасних умовах зацікавленість підприємців доповнюється новими моментами. Їхній особистий інтерес все більше поєднується з колективним (громадським) інтересом фірми та суспільства загалом.

Важливе значення для розвитку підприємництва має також зміна умов конкуренції. Це і прискорення нововведень, і пошук висококваліфікованих кадрів, і прагнення догодити споживачеві, і зміцнення соціального статусу компанії. Очевидно, що виграти цю боротьбу можуть лише ті компанії, які орієнтуються на інновації, створення умов для творчої праці свого персоналу, пошук шляхів постійного удосконалення своєї діяльності, тобто на все те, що відповідає підприємницькому типу господарської поведінки. Іншими словами, сучасні умови конкуренції сприяють поширенню і стимулюють корпоративне підприємництво. Сьогодні від «наявності критичної маси» підприємців на чолі та всередині фірми безпосередньо залежить їх конкурентоздатність [12, с. 20].

Спалах підприємницької активності є також результатом створення урядами багатьох західних країн здорового підприємницького соціально-економічного клімату, який ефективно впливає на розвиток підприємництва, а саме:

- застосування пільгового оподаткування, що стимулює відкриття нових малих підприємств і сприяє притоку в цю сферу діяльності інвестицій;
- створення сильної інфраструктури підтримки підприємництва (інноваційних банків, упроваджувальних центрів, бізнес-інкубаторів, консультативних центрів з питань управління, маркетингу, реклами, курсів підготовки підприємців і навіть спеціальних господарських органів з питань підприємництва);
- наявність системи захисту промислової та інтелектуальної власності, дія якої розповсюджується і на продукцію та методи ділової активності і т. п. ;
- спрощення процедур регулювання підприємницької діяльності з боку державних органів (скорочення форм звітності, полегшення правил реєстрації);
- формування в суспільстві авторитету підприємницької діяльності, розгляд господарського успіху як однієї із вищих соціальних цінностей і водночас терпимість до підприємницьких невдач.

Висновки та перспективи подальших розвідок

Розвиток підприємництва в Україні гальмують надто високі податки, корумпованість державних чиновників, недосконале і нестабільне законодавство, високі відсоткові ставки за кредит, захоплення більшої частини ринку іноземними фірмами, низька платоспроможність населення.

Відсутність стабільної, науково обгрунтованої економічної політики держави, у т. ч. – політики підтримки підприємництва, передусім малого, не сприяє його розвитку. Така підтримка в 90-х рр. ХХ ст. – на початку ХХІ ст. має здебільшого декларативний характер.

В Україні не забезпечено належних правових умов підприємницької діяльності: 1) ефективної та стабільної законодавчої бази; 2) розвинутого антимонопольного законодавства і достатніх механізмів його реалізації; ефективної системи захисту інтелектуальної власності (винаходів, патентів, ліцензій та ін.).

Зростанню підприємництва перешкоджає приватизація, наявність значного тіньового сектора економіки та відсутність розвинутої інфраструктури підтримки підприємницької діяльності (консультаційних центрів з питань управління підприємством, курсів і шкіл підготовки підприємців, інноваційних центрів тощо). Важливими умовами підприємницької діяльності в інших сферах є: стабільна політична ситуація; позитивна суспільна думка про діяльність підприємців; належний рівень культури (етики ділових відносин, духовних цінностей суспільства у цій сфері).

Список літератури

1. Бусыгин, А. В. *Предпринимательство [Текст] / А. В. Бусыгин – М. : Инфа, 1998, – 608 с.*
2. *Верхан, П. Х. Підприємець: його економічна функція та суспільно-політична відповідальність [Текст] / Петер Х. Верхан ; [пер. з нім. М. Климента]. – К. : АО «Кодр», 1994. – 60 с.*
3. *Виноградська, А. М. Основи підприємництва: навчальний посібник. [Текст] : друге видання, перероб. і допов. / А. М. Виноградська. – К. : Кондор, 2008. – 544 с.*
4. *Курмаєв, П. Ю. Пріоритетні напрями державного регулювання підприємницької діяльності в Україні / П. Ю. Курмаєв // Економіка України : інноваційна складова розвитку : [колективна монографія] / За заг. ред. В. Ф. Бєседіна, А. С. Музиченка. – Умань : УДПУ, НДЕІ, 2013. – С. 215–218.*
5. *Маркс, К. Капітал. Критика политической экономики [Текст] / Карл Макс – М. : Политиздат, 1967. – Т. I. – 770 с.*
6. *Маршавін, Ю. М. Підприємство, як фактор розвитку зайнятості населення [Текст] / Ю. М. Маршавін – К: ІПКДСЗУ, 2004. – 234 с.*
7. *Найт, Ф. Понятие риска и неопределенности / Фрэнк Найт [Текст] // Thesi – вып. 5, 1994. – С. 26-27*
8. *Ослунд, А. Рентоориентированное поведение» в российской переходной экономике [Текст] / А. Ослунд // Вопр. экономики. – 1996. – №8. – С. 100-101.*
9. *Приймак, О. В. Соціально-економічні причини виникнення тіньової економіки в Україні [Електронний ресурс] / О. В. Приймак. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Staptp/2009_42/files/42_20Priymak.pdf.*
10. *Прилипко, Ю. Моніторинг стану тіньового сектора економіки України та його впливу на основні макроекономічні показники [Текст] / Ю. Прилипко // Економ. часоп. – XXI. – 2002. – №5. – С. 16-18.*
11. *Смит, А. Исследование о природе и причинах богатства народов [Текст] / Адам Смит – М. : Эксмо, 2007. – 85 с.*
12. *Соболь, М. С. Предпринимательство (начало бизнеса) [Текст] / М. С. Соболь – К. : Вентур, 1994. – 176 с.*

-
13. Хайек, Ф. Конкуренция как процедура открытия [Текст] / Ф. Хайек // МЭ и МО. – 1984. – № 12. – С. 7 – 14.
 14. Холопов, А. В. История экономических учений [Текст] / А. В. Холопов – М. : Эксмо, 2009. – 464 с.
 15. Частное предпринимательство: основные понятия, теория и практика [Текст] : учебное пособие / под ред. И. Г. Минервина]. – М. : ЦНИИ «Электроника», 1994. – 144 с.
 16. Шумпетер, Й. А. Теория экономического развития [Текст] / Й. А. Шумпетер – М. : Прогресс, 1992. – 336 с. – (исследования предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры).
 17. North, D. C. *Economic Performance Through Time* [Текст] / D. C. North // *The American Economic Review*. – 1994.
 18. Weber, M. *General Economic History* [Текст] / M. Weber. – New Brunswick, London: Transaction Publishers, 1995.

References

1. Busygin, A. V. (1998). *Entrepreneurship*. Moscow: INFRA-M.
2. Verhan, P. X. (1994). *Entrepreneur : its economic function and social and political responsibility*. Kyiv : Kodra.
3. Vynogradskaja, A. M. (2008). *Fundamentals of Entrepreneurship*. Kyiv: Condor.
4. Kurmayev, P. U. (2013). *Priorities government regulation of business activity in Ukraine. Economy of Ukraine : an innovative component*. Uman: USPU, NDEI.
5. Marx, K. (1967). *Capital. Critique of Political Economy*. Moscow : Politizdat.
6. Marshavin, M. (2004). *Entrepreneurship as a factor of employment*. Kyiv: IPKDSZU.
7. Knight, F. (1994). *The concept of risk and uncertainty*.
8. Aslund, A. (1996). *Oriented behavior "in the Russian transition economy. Issues of economy*, 8, 100-101.
9. Primak, A. (2009). *Socio-economic causes of the shadow economy in Ukraine*. Retrieved April 15, 2014, from http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Staftp/2009_42/files/42_20Priymak.pdf.
10. Prylypko, J. (2002). *Monitoring of the informal sector of Ukraine's economy and its impact on key macroeconomic indicators*. *Ekonomichnyy chasopys*- XXI, 5, 16-18.
11. Smith, A. (2007). *Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. Moscow: Penguin Books.
12. Sobol, M. S. (1994). *Entrepreneurship (starting a business)*. Kyiv : Ventura.
13. Hayek, F. (1984). *Competition as a discovery procedure*. *ME and MO*, 12, 7-14.
14. Holopov, A. V. (2009). *History of Economic Thought*. Moscow: Penguin Books.
15. Minervina, I. G. (1994). *Private enterprise : basic concepts , theory and practice*. Moscow: CRI "Electronics".
16. Schumpeter, J. A. (1992). *The Theory of Economic Development*. Moscow: Progress Publishers.
17. North, D. C. (1994). *Economic Performance Through Time. The American Economic Review*.
18. Weber, M. (1995). *General Economic History*. New Brunswick, London: Transaction Publishers.

Стаття надійшла до редакції 21.02.2014 р.

Вікторія Віталіївна ЯРМОШ

кандидат економічних наук,
викладач кафедри управління персоналом і маркетингу,
Запорізький національний університет
вул. Жуковського, 66, м. Запоріжжя, 69600, Україна
E-mail: javiktorija@rambler.ru
Телефон: +380955437203

ПІДХОДИ ДО КЛАСИФІКАЦІЇ СУЧАСНИХ МЕТОДІВ МОТИВАЦІЇ ПЕРСОНАЛУ

Ярмош, В. В. Підходи до класифікації сучасних методів мотивації персоналу [Текст] / Вікторія Віталіївна Ярмош // Економічний аналіз : зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: В. А. Дерій (голов. ред.) та ін. – Тернопіль : Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка», 2014. – Том 15. – № 3. – С. 263-268. – ISSN 1993-0259.

Анотація

Стаття присвячена методам мотивації персоналу та її значенню для сучасних підприємств та організацій. Для розкриття цієї теми розглянуто теоретичні аспекти винагороди працівників, зокрема термін «мотивація» в різних її аспектах: у філософському і водночас з огляду на ключову технологію сучасного управління, разом з аналізом наукових джерел. У роботі визначено основну мету процесу мотивації, проаналізовано проблеми, які існують у менеджменті персоналу, визначено роль його мотивації в діяльності сучасних підприємств та організацій. У результаті дослідження окреслено внутрішні і зовнішні чинники, які впливають на мотивацію людини, проаналізовано декілька класифікацій і видів мотивації персоналу: залежно від орієнтації на вплив на ті чи інші потреби; за результативністю діяльності; адресна мотивація; покарання; грошові виплати; спеціальні індивідуальні винагороди; удосконалення системи організації праці та управління як один із методів мотивації; нематеріальні стимули, які не стосуються будь-яких витрат працедавця. Крім того, наведено приклади застосування сучасних нестандартних методів мотивації у міжнародній практиці. На завершення мотивацію персоналу визнано як важливий фактор підвищення продуктивності праці в умовах обмежених фінансових ресурсів підприємств (організацій).

Ключові слова: персонал; праця; менеджмент персоналу; мотивація персоналу; класифікація; винагорода; премія; система стимулювання праці.

Викторія Витальевна ЯРМОШ

ПОДХОДЫ К КЛАССИФИКАЦИИ СОВРЕМЕННЫХ МЕТОДОВ МОТИВАЦИИ ПЕРСОНАЛА

Аннотация

Статья посвящена методам мотивации персонала и ее значению для современных предприятий и организаций. Для раскрытия данной темы рассмотрены теоретические аспекты вознаграждения работников, в частности термин «мотивация» в различных ее аспектах: в философском и одновременно в ключевой технологии современного управления, исходя из анализа научных источников. В статье определена основная цель процесса мотивации, проанализированы проблемы, которые существуют в менеджменте персонала, роль мотивации персонала в деятельности современных предприятий и организаций. Исследованы внутренние и внешние факторы, которые влияют на мотивацию человека, проанализированы несколько классификаций и видов мотивации персонала: в зависимости от ориентации на воздействие на те или иные нужды; исходя из результативности деятельности; адресная мотивация; наказания, денежные выплаты, специальные индивидуальные вознаграждения, совершенствование системы организации труда и управления как один из методов мотивации; нематериальные стимулы, которые не касаются любых расходов работодателя. Кроме того, приведены примеры применения современных нестандартных методов мотивации в международной практике. В завершение в статье мотивация персонала признана важным фактором повышения производительности труда в условиях ограниченных финансовых ресурсов предприятий (организаций)

Ключевые слова: персонал; труд; менеджмент персонала; мотивация персонала; классификация; вознаграждение; премия; система стимулирования труда.

Viktoriya Vitaliivna YARMOSH

Ph D in Economics,
Lecturer of Department of Personnel Management and Marketing
Zaporizhzhya National University,
Zhukovskiy str., 66, Zaporizhzhya, 69600, Ukraine
E-mail: javiktorija@rambler.ru
Phone: +380955437203

**APPROACHES TO CLASSIFICATION OF THE MODERN METHODS OF PERSONNEL'S
MOTIVATION**

Abstract

The article is dedicated to the problems of personnel's motivation and its implication for the modern enterprises and organizations. To describe the subject relevance of the issue the employee benefits' theoretical aspects are illustrated, and in particular, the category "motivation" is developed in different aspects: philosophic and simultaneously in the mainstream of modern management according to the research studies. The goal of the motivation process is identified in the article. The personnel management problems are analyzed. The role of personnel's motivation in nowadays enterprises and organizations' activity is determined. The internal and external factors influencing the agent's motivation are examined, a few classifications and personnel motivation types depend on the sense of these or that needs impact; according to the efficiency; target motivation; penalties; payments in cash; special individual incentives; labor organization system's improvement as one of the main motivation methods; intangible incentives not related with the employer's expenditures were analyzed. Additionally the examples of the modern creatively different motivation methods used in the international activities are given in the article. Finally personnel's motivation is recognized to be the key factor of labor productivity intensification amidst enterprises' (organizations') limited financial resources.

Keywords: personnel; labor; personnel management; personnel's motivation; benefit; bonus; labor motivation system.

JEL classification: M12, P52

Вступ

У сучасному менеджменті персоналу все більшого значення набувають мотиваційні аспекти. Мотивація персоналу є основним засобом забезпечення оптимального використання ресурсів, мобілізації наявного кадрового потенціалу. Основна мета процесу мотивації – це отримання максимальної віддачі від використання наявних трудових ресурсів, що дозволяє підвищити загальну ефективність і прибутковість діяльності підприємства. Сьогодні для більшості підприємств і організацій величезну роль відіграє формування нових механізмів господарювання, орієнтованих на ринкову економіку а також збереження параметрів виробничих процесів у швидко змінюваних умовах зовнішнього і внутрішнього середовищ. Сучасна практика зарубіжних та українських підприємств свідчить про тенденцію до суттєвих змін у підходах до визначення методів мотивації персоналу. Для працівників, перш за все – працюючої молоді, властиві інші ціннісні орієнтації спонукальних мотивів до трудової діяльності. Пошук підходів до формування ефективних методів мотивації праці персоналу, аналіз особливостей їх класифікації зумовлює здійснення комплексних досліджень та визначає актуальність обраної теми.

Мотивацію персоналу в певному розумінні можна вважати і філософією, і одночасно ключовою технологією сучасного управління, найголовнішою умовою успішності, а також індикатором ефективності роботи організації. Цікавість до проблем спонукання людини до певної поведінки починається з усвідомленого відношення до праці. Термін «мотивація» вперше використав німецький філософ А. Шопенгауер у статті «Чотири принципи достатньої причини» на початку ХХ ст. [2]. Протягом останніх ста років проблеми мотивації вивчали в межах філософії, соціології, психології та фізіології людини. Значний крок у розумінні сутності механізму мотивації людини до цілеспрямованої діяльності зробили вчені та практики зарубіжних країн, які займалися дослідженням проблем економіки та управління, також розглядали і аналізували особливості мотивації персоналу і вітчизняні вчені, серед них: Бурмістров А. Н., Ільїн Е. П., Колот А. М., Никифорова Л. Х., Черкашина Д. та інші. Але, незважаючи на

значну кількість публікацій та досліджень на цю тему, сьогодні й досі існує низка проблем стосовно ефективної мотивації працівників.

Мотивація людини — явище багатофакторне, її вияви складні та багатоаспектні. Багатофакторність мотивації пов'язана як з унікальністю самої людини, так і з особливостями та складністю її життєвого простору. Природа людини, в тому числі і історія її еволюційного розвитку, психологічно значущі події, психофізіологічний стан, духовність, життєвий довід, інтелект, система знань, особистісні відмінності тощо є внутрішнім унікальним джерелом мотивації. Зовнішні фактори, а саме система соціально-економічних відносин, насамперед соціально-трудова відносина, відносина з приводу виробництва, розподілу, обміну, споживання, власності, правові норми, юридична система, соціальне середовище, культура, суспільні цінності, погляди, ідеологія, мораль, соціальні норми та правила, соціальні ролі та статус, стереотипи, традиції, сімейні цінності та родинні зв'язки, система суспільних знань, рівень наукових досягнень, обумовлюють формування певної мотиваційної сфери та ситуації, в якій відбувається формування мотивів і сприйняття стимулів. Крім того, і зовнішні, і внутрішні джерела мотивації є динамічними, а їх співвідношення та сила впливу непостійні. Все це також зумовлює неоднозначність підходів до класифікації методів мотивації персоналу на підприємстві.

Мета статті та завдання

Основною метою статті є: розкрити теоретичні аспекти винагороди працівників, проаналізувати проблеми, які існують у менеджменті персоналу, визначити роль мотивації персоналу в діяльності сучасних підприємств та організацій. Завданням є аналіз класифікацій мотивації персоналу, розгляд застосування сучасних нестандартних методів мотивації на прикладі діяльності провідних компаній у міжнародній практиці.

Виклад основного матеріалу

Мотивація праці у сучасний період переходу України до ринкової економіки є одним із найважливіших чинників, вміле використання якого може сприяти розв'язанню всього комплексу соціально-економічних проблем. Мотивація – це сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил, які спонукають людину до діяльності, визначають поведінку, форми діяльності, надають цій діяльності спрямованості, орієнтованої на досягнення особистих цілей і цілей організації, отже, можна сказати, що мотивація – це сукупність усіх мотивів, які справляють вплив на поведінку людини [1].

Методи мотивації персоналу можуть бути найрізноманітнішими, зазвичай вони залежать від системи стимулювання на підприємстві, загальної системи управління та особливостей діяльності самого підприємства.

Залежно від орієнтації на вплив на ті чи інші потреби, методи мотиваційного управління поділяються на:

- економічні методи, зумовлені економічними стимулами. Вони припускають матеріальну мотивацію, тобто орієнтацію на виконання певних показників або завдань, і отримання після їх виконання економічної винагороди за результати роботи. Використання економічних методів пов'язане з формуванням плану роботи, контролем за його здійсненням, а також економічним стимулюванням праці, тобто з раціональною системою оплати праці, що передбачає заохочення за певну кількість і якість праці та застосування санкцій за невідповідну його кількість і недостатню якість;
- організаційно-адміністративні методи, засновані на директивних вказівках. Ці методи базуються на владній мотивації, що заснована на підпорядкуванні закону, правопорядку, старшому за посадою і спирається на можливість примусу. Вони охоплюють організаційне планування, організаційне нормування, інструктаж, контроль. В управлінні владна мотивація відіграє дуже істотну роль: вона передбачає не тільки безумовне дотримання законів і нормативних актів, прийнятих на державному рівні, а й чітке визначення прав і обов'язків керівників і підлеглих, при яких виконання розпорядження керівництва обов'язкове для підлеглих. Владна мотивація створює необхідні умови для організації та взаємодії, а самі організаційно-розпорядчі методи покликані забезпечити ефективну діяльність управління будь-якого рівня на основі його наукової організації;
- соціально-психологічні методи, застосовувані з метою підвищення соціальної активності співробітників. За допомогою цих методів впливають переважно на свідомість працівників, на соціальні, естетичні, релігійні й інші інтереси людей і здійснюють соціальне стимулювання трудової діяльності. Ця група методів містить різноманітний арсенал способів і прийомів, розроблених соціологією, психологією та іншими науками, що вивчають людину. До числа цих методів відносяться анкетування, тестування, опитування, інтерв'ю тощо [3].

У деяких наукових джерелах зустрічається класифікація методів мотивації за результативністю діяльності (табл. 1) [4].

Таблиця 1. Класифікація методів мотивації результативності діяльності

Методи мотивації	Характерні ознаки
економічні (прямі)	відрядна оплата, погодинна оплата, премії за раціоналізацію, участь у прибутках, оплата навчання, виплати за максимальне використання робочого часу;
економічні (непрямі)	пільгове харчування, доплати за стаж, пільгове користування житлом, транспортом та ін. ;
моральні	збагачення праці, гнучкі робочі графіки, охорона праці, програми підвищення якості праці, просування по службі, участь у прийнятті рішень на більш високому рівні.

Проте у конкретного підприємства може не бути стандартного пакету стимулів. Стимулювання у такому разі має бути адресним, орієнтованим на конкретного працівника. Найбільш ефективні методи стимулювання можна класифікувати конкретно через ставлення до працівника (табл. 2) [5].

Таблиця 2. Найбільш ефективні методи адресної мотивації

Методи мотивації	Сутність методу
1. Покарання як засіб мотивації робітників.	Рівень покарання залежить насамперед від цілей впливу. Основна мета покарання – це недопущення дій, які можуть принести шкоду фірмі.
2. Грошові виплати за виконання поставлених цілей.	Такі виплати здійснюються при відповідності працівника деяким заздалегідь встановленим критеріям. Серед них можуть бути економічні показники, показники якості, оцінка співробітника іншими особами.
3. Виплати до заробітної плати для стимулювання здорового способу життя працівників.	Це виплати у вигляді грошової винагороди за відмову від куріння, співробітникам, які не пропустили жодного робочого дня протягом року через хворобу, працівникам, які постійно займаються спортом.
4. Спеціальні індивідуальні винагороди.	Це спеціальні премії, які виплачуються за володіння навичками, необхідними компанії в певний момент.
5. Удосконалення системи організації праці та управління.	Поліпшення координації та взаємодії між співробітниками організації, правильний розподіл службових обов'язків, чітка система просування по службі, утвердження духу взаємодопомоги і підтримки, вдосконалення відносин між керівниками і підлеглими.
6. Соціальна політика організації	<ul style="list-style-type: none"> – в організації реалізуються пільги та гарантії в межах соціального захисту працівників (соціальне страхування по старості, з нагоди тимчасової непрацездатності, безробіття та інші), встановлені на державному або регіональному рівні; – організації надають своїм працівникам та членам їх сімей додаткові пільги, які стосуються елементів матеріального стимулювання, за рахунок виділених на ці цілі коштів з фондів соціального розвитку організації.
7. Нематеріальні стимули, які не стосуються будь-яких витрат працедавця.	<ul style="list-style-type: none"> – винагороди-вдячності: дипломи, звання «кращий за професією», «керівник року», «менеджер року» із врученням значка та цінного подарунка, письмова подяка керівництва компанії, занесена в трудову книжку; – винагороди, пов'язані з високою оцінкою статусу співробітника, запрошення співробітника як лектора, радника та ін.

Розглядаючи сучасні методи мотивації, слід зазначити, що останнім часом поряд з такими поширеними стандартними методами мотивації, як заробітна плата, премії, подяки, постають інноваційні, так би мовити – нестандартні методи мотивації. Саме останні є надзвичайно актуальними для сучасних вітчизняних підприємств в умовах обмежених фінансових ресурсів. На підтвердження тенденції розширення застосування нестандартних методів мотивації у світовому просторі, варто розглянути їх класифікацію та приклади застосування відповідних заходів у провідних міжнародних компаніях (Табл. 3) [6,7].

Таблиця 3. Класифікація та приклади застосування сучасних нестандартних методів мотивації у міжнародній практиці

Нестандартні заходи мотивації	Компанії, що застосовують відповідні заходи
Одноразова винагорода готівкою за виконане завдання, відсутність запізнь тощо.	Марс інк., ІВМ, Макдональдс, Лінкольн, Таппарварс
Нагородження подарунками, медалями, знаками відзнаки, почесними званнями.	ІВМ, Макдональдс
Система внутрішніх тренінгів, програми індивідуального розвитку, додаткова освіта за рахунок роботодавця.	Johnson&Johnson, Renault, Peugeot
Створення дружної, сімейної атмосфери, пільгове медобслуговування.	Johnson&Johnson
Публікація у власному друкарському органі.	GeneralMotors, Westing-house Electric, Polaroid, BellTelephone Lab., RadioCorporationofAmerica
Виділення вільного часу, можливості відвідування наукових заходів для підтримки творчої, винахідницької діяльності, членство у наукових товариствах компаній.	Toshiba, IBM, Polaroid
Безкоштовне чи пільгове харчування працівників.	Google, Яндекс, Вконтакте

Варто наголосити, що деякі методи мотивації можуть бути актуальними і для сучасних вітчизняних підприємств, звичайно ж не слід забувати той факт, що нематеріальна мотивація ефективно діє на працівників провідних компаній на фоні досить високого рівня заробітної плати, але завдання керівників підприємств зуміти морально стимулювати своїх підлеглих, зацікавити персонал, щоб вони не були залежними лише від матеріальних цінностей, а отримували задоволення від своєї роботи і на моральному рівні.

Висновки

Для ефективного управління мотивацією необхідно використовувати в управлінні підприємством різні групи методів. Використання винятково матеріальних мотивацій не дозволяє мобілізувати творчу активність персоналу на досягнення цілей організації. Для досягнення максимальної ефективності необхідне застосування нематеріальної мотивації.

На нашу думку, сьогодні, в умовах обмеженості фінансових ресурсів на національних підприємствах, коли досить важко встановити високу заробітну платню, особливу увагу можна зосередити саме на нестандартних методах стимулювання праці, складаючи гнучку систему мотивування для працівників, ефективно поєднуючи стандартні та нестандартні мотиваційні заходи. При застосуванні нематеріальних стимулів необхідно звертати увагу на культурні, ментальні та психологічні особливості працівників для пошуку найефективнішого методу мотивації на конкретному підприємстві. Особливого значення це питання набуває в умовах переходу до ринкової економіки. В Україні, яка володіє кадровим і інтелектуальним потенціалом, актуальним є перехід до методів управління персоналом, пов'язаних з підвищенням моральної мотивації працівників.

Список літератури

1. Колот, А. М. Мотивація персоналу [Текст] : підручник / А. М. Колот. — К. : КНЕУ, 2002. – 337 с.
2. Ильин, Е. П. Мотивация и мотивы [Текст] : учебник / Е. П. Ильин. – СПб. : Питер, 2002. – 512 с.
3. Бурмистров, А. Н. Какие методы повышения мотивации персонала являются наиболее действенными? [Текст] / А. Н. Бурмистров, Н. В. Газенко // Управление персоналом. – 2002. – № 7. – С. 48–49.

-
4. *Економіка підприємства [Текст] : підручник/ За заг. ред. С. Ф. Покропивного. – Вид. 2-ге, перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с.*
 5. *Власова, Е. Система мотивації : как привлечь и удержать [Текст] / Е. Власова, Т. Копачевская// Управление персоналом. 2010. № 8. С. 19–25.*
 6. *Черкашина, Д. Нестандартна мотивація [Текст] / Д. Черкашина // Контракти. – 2008. –№ 22. – С. 25–27.*
 7. *Как компании организывают питание своих сотрудников? [Электронный ресурс] // UBR: Український Бізнес Ресурс – 15 червня 2011. – Режим доступу: сайт <http://ubr.ua>.*
 8. *Никифорова, Л. Х. Проектирование программ нематериального стимулирования [Текст] / Л. Х. Никифорова // Журнал «Справочник по управлению персоналом». – 2012. – №1. [Электронный ресурс]. – Режим доступу: <http://www.pro-personal.ru/journal/785/379653/>.*

References

1. *Kolot, A. (2002). Motivation Management. Kyiv: MBK.*
2. *Ilyin, E. P. (2002). Motivation and motives. St. Petersburg : Peter.*
3. *Burmistrov, A. N. & Gzenko N. V. (2002). What methods to improve staff motivation are the most effective? Personnel Management, 7, 48-49.*
4. *Pokropyvnyi, S. F. (2001). Economics of Enterprise. Kyiv: MBK.*
5. *Vlasova, E. & Kopachevskii, T. (2010). System of motivation: how to attract and retain. Personnel Management, 8, 19-25.*
6. *Cherkashyna, D. (2008). Custom motivation. Contracts, 22, 25-27.*
7. *How companies organize power of your employees? (2011). UBR: Ukrainsky BIZNES Resource. Retrieved April 15, 2014 from: poster <http://ubr.ua>.*
8. *Nikiforov, L. H. (2012). Design intangible incentive programs. Handbook of Personnel Management, 1. Retrieved April 15, 2014, from <http://www.pro-personal.ru/journal/785/379653/>.*

Стаття надійшла до редакції 24.03.2014 р.

Наукове періодичне видання

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ

Збірник наукових праць

*Том 15
№ 3
2014 рік*

Редактор-коректор *М. І. Руденко*
Дизайн обкладинки *О. І. Різник*

Адреса редакції: вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон 380 (352) 47-50-50*12309.
E-mail: mail. econa@gmail.com

Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації
КВ № 19228-9028ПР від 13 липня 2012 р.

Підписано до друку 05.05.2014 р. Формат 60x90/8.
Папір офсетний. Гарнітура Cambria і Times. Друк офсетний. Зам. № Р 006-01-14
Умовно-друк. арк. 33,63. Обл. -вид. арк. 24,41.
Тираж 300. Ціна договірна.

Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету «Економічна думка»
вул. Львівська, 11, м. Тернопіль, 46020,
телефон/факс 380 (352) 47-58-72.
E-mail: edition@tneu.edu.ua

Свідоцтво про внесення суб'єкта видавничої справи
до Державного реєстру видавців ДК № 3467 від 23.04.2009 р.