

ВІСНИК



Дніпропетровського університету

Науковий журнал

№10/1

Том 22

2014

РЕДАКЦІЙНА РАДА:

акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **М. В. Поляков** (голова редакційної ради); ст. наук. співроб., проф. **В. І. Карплюк** (заст. голови); д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. О. Кочубей**; д-р хім. наук, проф. **В. Ф. Варгалюк**; чл.-кор. НАПН України, д-р філос. наук, проф. **П. І. Гнатенко**; д-р фіз.-мат. наук, проф. **О. Г. Гоман**; д-р філол. наук, проф. **В. Д. Демченко**; д-р техн. наук, проф. **А. П. Дзюба**; д-р пед. наук, проф. **Л. І. Зеленська**; чл.-кор. НАН України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. П. Моторний**; чл.-кор. НАПН України, д-р психол. наук, проф. **Е. Л. Носенко**; д-р біол. наук, проф. **О. Є. Пахомов**; д-р іст. наук, проф. **С. І. Світленко**; акад. Академії наук ВО України, д-р фіз.-мат. наук, проф. **В. В. Скалозуб**; д-р філол. наук, проф. **Т. С. Пристайко**; чл.-кор. НАН України, д-р біол. наук, проф. **А. П. Травлєєв**; д-р техн. наук, проф. **Ю. Д. Шептун**; д-р філол. наук, проф. **О. С. Токовенко**; д-р екон. наук, проф. **Н. І. Дучинська**; д-р філол. наук, проф. **І. С. Попова**; ректор Європейської школи та управління, проф. **Вятр Єжи Йозеф** (Польща); д-р фіз.-мат. наук, проф. **Ю. Мельников** (США)

Серія: ЕКОНОМІКА**Випуск 8 (3)**Дніпропетровськ
2014

*Збірник включено до Переліку наукових фахових видань України,
у яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт
на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з економічних наук
(Постанова президії ВАКу України № 1-05/3 від 08.07.2009)*

*Друкується за рішенням вченої ради
Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара*

Рецензенти:

д-р екон. наук, проф. **П. В. Гудзь**;
д-р екон. наук, проф. **Л. І. Дмитриченко**

Висвітлено досягнення в галузі економіки та опубліковано розробки провідних спеціалістів і вчених, а також потенційних здобувачів ступенів і звань, спрямовані на підвищення ефективності національної економіки, вдосконалення економічних відносин в умовах трансформації і кризи. Запропоновано результати економіко-математичних досліджень соціально-економічних процесів.

Для науковців, викладачів, аспірантів та студентів старших курсів.

Рассмотрены достижения в области экономики и опубликованы разработки ведущих специалистов и ученых, а также потенциальных соискателей степеней и званий, направленные на повышение эффективности национальной экономики, усовершенствование экономических отношений в условиях трансформации и кризиса. Предложены результаты экономико-математических исследований социально-экономических процессов.

Для научных работников, преподавателей, аспирантов и студентов старших курсов.

Редакційна колегія:

д-р екон. наук, проф. **Н. І. Дучинська** (відп. ред.), д-р екон. наук, проф. **Л. В. Попкова**, д-р фіз.-мат. наук, проф. **С. О. Смирнов**, д-р екон. наук, проф. **О. Й. Шевцова**, д-р екон. наук, проф. **С. Ю. Хамініч**, канд. фіз.-мат. наук, доц. **В. В. Огліх**, д-р екон. наук, проф. **О. К. Єліссєва**, д-р екон. наук, доц. **О. М. Грабчук**, д-р екон. наук, проф. **Т. В. Гринько**, д-р екон. наук, доц. **Іван Дімітров** (Болгарія); д-р екон. наук, проф. **Єжи Гайдка** (Польща); д-р екон. наук, проф. **Станіслав Борковські** (Польща); д-р екон. наук, проф. **В. Ф. Лукіних** (Росія)

© Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара,
2014

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

УДК 330.3

В. А. Дмитрієва, Ю. А. Басс

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

МАКРОПОКАЗНИКИ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ: ІНДИКАТОРИ СПАДУ

Проаналізовано макропоказники економіки країни, які відображають тривалу тенденцію, серед яких: валовий внутрішній продукт; обсяги кредитів, наданих банками резидентам у національній та іноземній валюті; обсяги депозитів резидентів; рівень інфляції; грошові агрегати. З'ясовано, що для критичних періодів у розвитку економіки властиве значне зростання коливань практично всіх макропоказників.

Ключові слова: валовий внутрішній продукт; грошовий агрегат; обсяг депозитів; обсяг кредитів; рівень інфляції; тенденція; динаміка; індекс.

Проанализированы макропоказатели экономики, которые отображают долгосрочную тенденцию, среди которых: валовый внутренний продукт; объемы кредитов, предоставленных банками резидентам в национальной и иностранной валюте; объемы депозитов резидентов; уровень инфляции; денежные агрегаты. В результате исследования выяснилось, что критические периоды в развитии экономики характеризуются значительным увеличением колебаний практически всех макропоказателей.

Ключевые слова: валовый внутренний продукт; денежный агрегат; объем депозитов; объем кредитов; уровень инфляции; тенденция; динамика; индекс.

The article analyzes macroeconomic indicators with long-term trends, among them gross domestic product, volumes of credit for residents in national and foreign currency, deposit volumes, rate of inflation, monetary aggregates. Resulting from the research the evidence was obtained that crisis periods in the economic development are characterized by a considerable increase in variations for almost every macroeconomic indicator.

Keywords: gross domestic product, monetary aggregate, deposit volume, volume of credit for residents in national and foreign currency, rate of inflation, trend, development, index.

Останнім часом в економіці України існує багато суперечностей, через що їй властива тенденція спаду. Всі офіційні джерела подають відповідну інформацію. Зокрема, Національний банк України навів статистику макропоказників економіки України, яка відбила зниження рівня реального ВВП у третьому кварталі 2013 р. на 1,3 %, а з урахуванням сезонності на 0,3 %. У цілому Національний банк наводить такі дані (табл. 1).

Таблиця 1

Рівень реального ВВП

ВВП, зміна у %	III квартал 2012 р.	IV квартал 2012 р.	I квартал 2013 р.	II квартал 2013 р.	III квартал 2013 р.
Порівняно з відповідним кварталом минулого року	-1,3	-2,5	-1,1	-1,3	-1,3
Порівняно з попереднім кварталом, сезонно скориговані	-1,5	-0,8	0,6	-0,5	-0,3

Джерело: [9, с. 12]

Як видно з табл. 1, рівень валового внутрішнього продукту є від'ємним упродовж тривалого часу, що свідчить про існування негативних тенденцій в економіці країни. Чому така динаміка виявилася настільки стійкою в часі? Стосовно того, що може бути причиною спадної тенденції, було проведено чимало досліджень, серед яких можна назвати наукові роботи М. П. Бутко [1], І. Я. Чугунова [14], В. І. Мазуренка [8], Я. А. Жаліла, Д. С. Покришки, Я. В. Белінської [4; 5] та інших. Кожен виділяє при аналізі проблеми певну підсистему, дослідження якої дозволяє дати відповідь на поставлене питання. У процесі вивчення всіх підходів щодо аналізу економічних тенденцій сформувалося припущення про те, що суттєві зміни в стані економіки як системи проявляються і в окремих підсистемах у вигляді значних відхилень від загальної тенденції. За незначних змін в економіці таких відхилень на рівні підсистем можна і не виявити.

Метою дослідження є перевірити гіпотезу про те, що суттєві зміни в економічній системі взаємопов'язані такою ж мірою з суттєвими змінами на рівні окремих підсистем. Для перевірки сформульованої концептуальної гіпотези використано окремі макропоказники грошово-фінансової складової економічної системи, рівень інфляції як міра зміни цін, обсягів виданих банками резидентам кредитів та динаміка депозитних вкладень як характеристика інтенсивності потоків надлишків коштів у банках та населення. Для аналізу взято проміжок часу з періодом, на який припала світова фінансова криза, що торкнулася й економіки України.

Ефективність економіки країни характеризує комплекс взаємопов'язаних макропоказників, зокрема і стану грошово-фінансової системи та грошового обігу, розміру грошової маси, швидкості обігу грошей, кредитно-депозитної політики фінансових установ тощо. Між показником рівня валового внутрішнього продукту країни та обсягом грошей в економіці існує взаємозв'язок, який відображають у вигляді добутку номінальної грошової маси або кількості грошей в обігу та швидкості обороту грошових знаків. Проте це не єдиний показник, який дозволяє охарактеризувати економіку країни з точки зору здоров'я економічної системи. Наприклад, валовий внутрішній продукт є прямо пропорційним рівню цін та фактичному обсягу випуску продукції. При цьому відношення грошової маси до рівня цін відображає обсяг реальної грошової маси. Водночас ціни впливають і на купівельну спроможність грошової одиниці, яка є обернено пропорційною індексу цін. Таке співвідношення показує, що зростання індексу цін не лише знижує купівельну спроможність грошової одиниці, а й чинить відповідний вплив на інші макропоказники.

Сукупний обсяг купівельних та платіжних коштів у господарському обігу, що можуть належати окремим приватним господарствам, підприємствам і державі, є наповненням економічної системи та складає грошову масу. Зокрема в грошовій масі можуть бути як активні кошти, що беруть участь у розрахунках, так і пасивні, наприклад, у вигляді збережень, нагромадження, резервів, залишків на рахунках тощо. Із грошовим обігом дослідники пов'язують такі характеристики як обсяг грошового обігу, структуру грошової маси, швидкість обігу та ефективність використання грошової маси, купівельну спроможність національної грошової одиниці, грошовий мультиплікатор та інші.

Інформацію про грошовий і фінансовий стан країни збирає, аналізує й публікує в тематичних та аналітичних бюлетенях Національний банк України. Така інформація включає дані фінансового та зовнішнього секторів економіки. Зокрема, фінансовий сектор містить дані щодо грошової, кредитної, фінансової статистики та статистики фінансового ринку. Цю статистику базують на документах звітності,

на ній вивчають обсяги кредитів, депозитів, зміни у вартості цінних паперів, стан фінансових корпорацій як інституційних одиниць за системою національних рахунків. Такі дані збирають щомісяця, а методологію складання грошово-кредитної статистики узгоджено з Міжнародними стандартами, зокрема Міжнародного валютного фонду (МВФ), Світового банку, ООН. Зовнішній сектор економіки представлено даними статистики платіжного балансу, міжнародної інвестиційної позиції, зовнішнього боргу та обмінних курсів [2]. Зокрема, статистика платіжного балансу складається щокварталу та відбиває економічні операції між нашою країною та країнами зовнішнього світу, і не останню роль у цьому відіграє міжнародна інвестиційна позиція. Міжнародна інвестиційна позиція подається як статистичний звіт, у якому представлено обсяги накопичених запасів зовнішніх фінансових активів та пасивів країни. Статистичну інформацію щодо зовнішнього боргу формують щокварталу. Вона містить дані щодо зобов'язань країни перед зовнішнім світом. Окрім цього, відповідно до методології МВФ, Національний банк України розробляє індикатори фінансової стійкості [2].

Грошову систему представляють відомі грошові агрегати, яких в Україні виділяють чотири категорії, а в міжнародній системі – сім. У грошовій системі нашої країни грошові агрегати позначають літерою *M* та нумерують від 0 до 3. Зокрема, грошовий агрегат *M0* включає національну готівку; агрегат *M1* у свою чергу включає агрегат *M0*, поточні депозити та розрахункові рахунки; грошовий агрегат *M2* включає агрегат *M1*, строкові й нагромаджувальні депозити та валютні кошти; агрегат *M3* відповідно містить агрегат *M2*, цінні папери власного боргу банків та кошти клієнтів банків. Серед цих агрегатів грошову масу характеризує агрегат *M2*, оскільки його відносять до високоліквідних грошових активів [13, с. 59]. Економісти стверджують, що грошова маса залежить від кількості грошей в обігу та швидкості їх обертання. Якщо зростають залишки агрегату *M3*, то це свідчить про зростання грошової маси. Наприклад, на рис. 1 відображено різницю між грошовими агрегатами *M3* та *M2* за роками у млн грн.

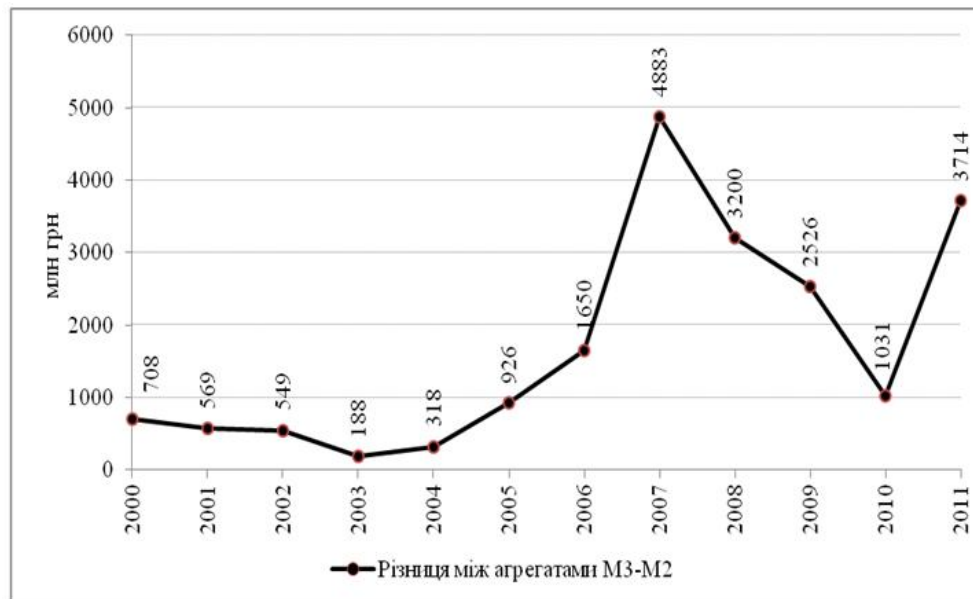


Рис. 1. Різниця між грошовими агрегатами *M3* та *M2*
(джерело: авторська розробка на підставі [13, с. 59])

Значні сплески зростання грошової маси відбувалися в критичні періоди економіки країни. Однак темпи зростання показника $M2$ уповільнилися: у 2009 р. порівняно з 2008 р. темп знизився на 5 %, і хоча в 2010 р. темп починав зростати, він залишився нижче рівня 2008 р. (1,23). Далі в листопаді 2013 р. Національний банк України знову відзначив зростання грошової маси: темпи приросту $M3$ за рік прискорилися до 20,8 % у листопаді; у жовтні темп приросту $M3$ склав 19,7 % [3, с. 17]. Збільшився і агрегат $M2$ на 0,8 %, що показало зростання обсягу високоліквідних коштів. У середньому на рік грошова маса зростала на 32 %.

За даними офіційної статистики, індекси макроекономічних показників, а зокрема, ВВП, інфляції, кредитів у національній та іноземній валюті за роками продемонстрували тенденцію, відбиту на рис. 2.

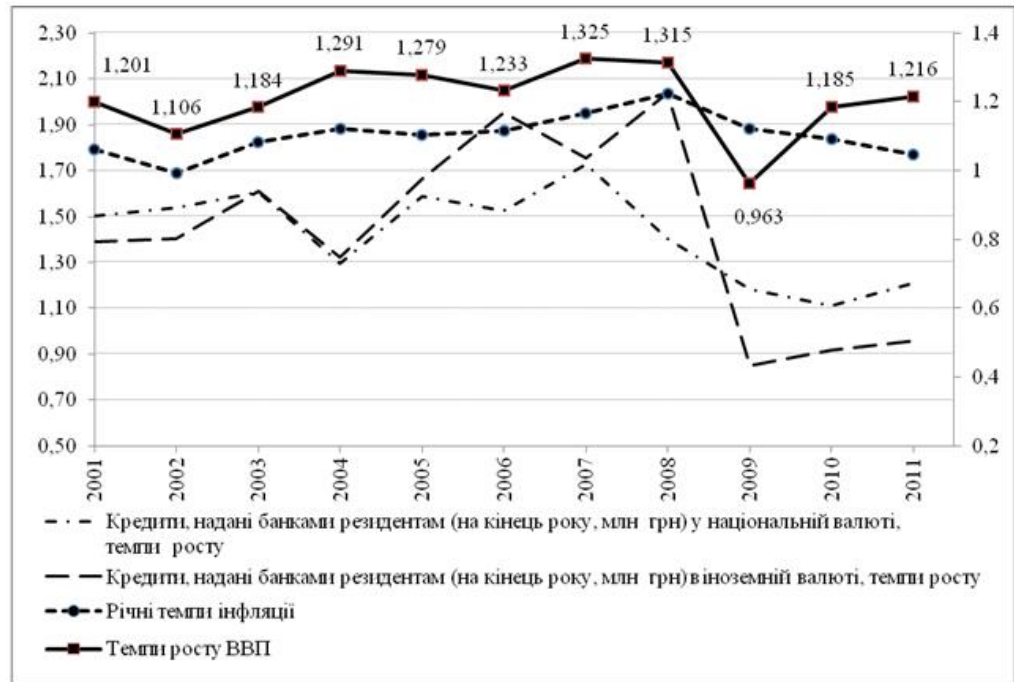


Рис. 2. Тенденції ВВП, темпів інфляції та обсягів кредитів, наданих банками резидентам (джерело: авторська розробка на підставі [13, с. 59; 6; 7])

Уповільнення темпів росту обсягів видачі банками кредитів почало відбуватися уже у 2007 р. (напередодні кризового періоду), що збіглося із зростанням грошової маси на цей період (рис. 1). Очевидно, що інтенсивність кредитування банками резидентів як в національній, так і в іноземній валюті за темпами росту знизилася. Хоча аналіз середніх значень активності кредитування показав, що темпи росту обсягів кредитів у національній валюті в середньому на рік становили 41 %, а кредитів в іноземній валюті – 38 %. Водночас співвідношення обсягів кредитів, наданих банками резидентам, до вкладених депозитів показало динаміку, у якій стрімке зростання темпів кредитування до 2008 р. змінилося спадом протягом наступних років. Отже, вплив світової фінансової кризи 2008 р. дався взнаки і окремо кредитній та грошовій підсистемам, і всій економічній системі України в цілому.

Зокрема, кризові явища відбилися і в інфляційних процесах (рис. 3), які наочно демонструють піки зростання у 2000 р. – періоду виходу країни з кризи

1990-х, березні 2008 р. та січні 2009 р. – синхронно до світової фінансової кризи. Водночас у 2008 та 2009 рр. було зафіксовано зростання розриву в індексах цін виробників та споживачів, що також завжди проявлялося під час будь-яких кризових явищ.

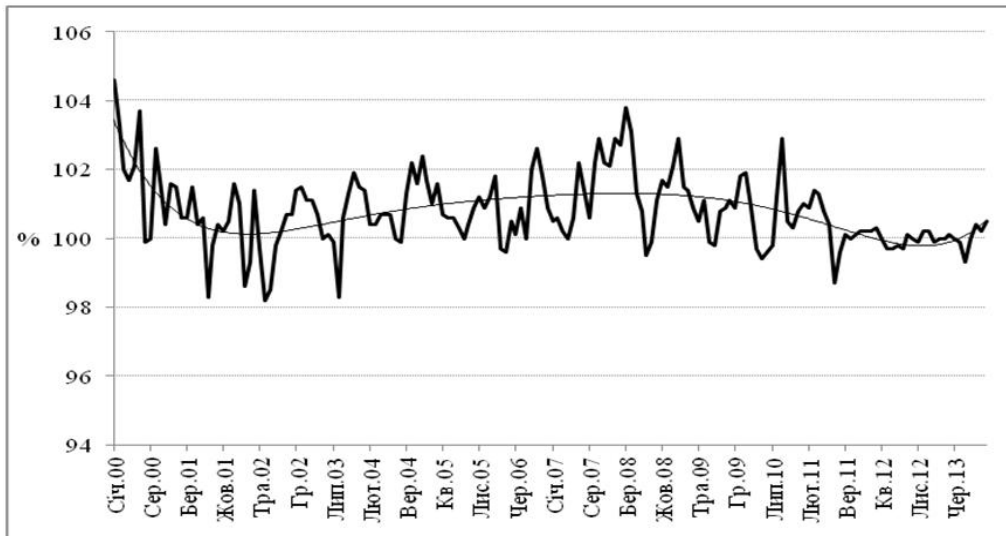


Рис. 3. Щомісячні коливання рівня інфляції
(джерело: авторська розробка)

Цікавою є поведінка вкладників депозитів у відповідні періоди часу. Аналіз динаміки відображає уповільнення росту обсягів депозитів і в національній, і в іноземній валюті. Характерно, що в кризовому 2008 р. відбулося збільшення темпів росту обсягів депозитів, а темпи росту видачі кредитів навпаки стали меншими. Іншими словами, зростання обсягу грошової маси на руках населення сформувало в нього бажання збільшити свої заощадження. У 2009 р. обидва показники дали спадну тенденцію (рис. 4).

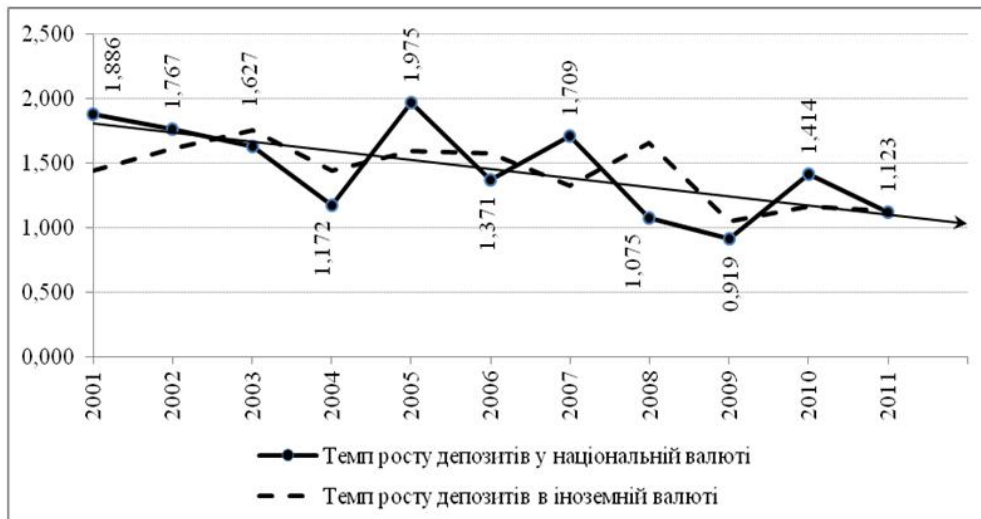


Рис. 4. Темпи росту обсягів депозитів у національній та іноземній валюті
(джерело: авторська розробка на підставі [13, с. 59])

Співвідношення обсягу депозитів (сумарно в національній та іноземній валюті) до валового внутрішнього продукту в нашій країні (рис. 5) фактично показало змiну рівня надлишкових коштів населення та його готовність нести свій надлишок до вітчизняних банків з метою отримання прибутку з цього надлишку. Показник демонструє постійне збільшення, однак залишається все ще на рівні, характерному для бідних країн, згідно з твердженням дослідника Роса Левіна. А якщо врахувати відображену на рис. 4 тенденцію темпів росту до уповільнення, то можна передбачити низький рівень частки обсягу депозитів у валовому продукті нашої країни в майбутньому.

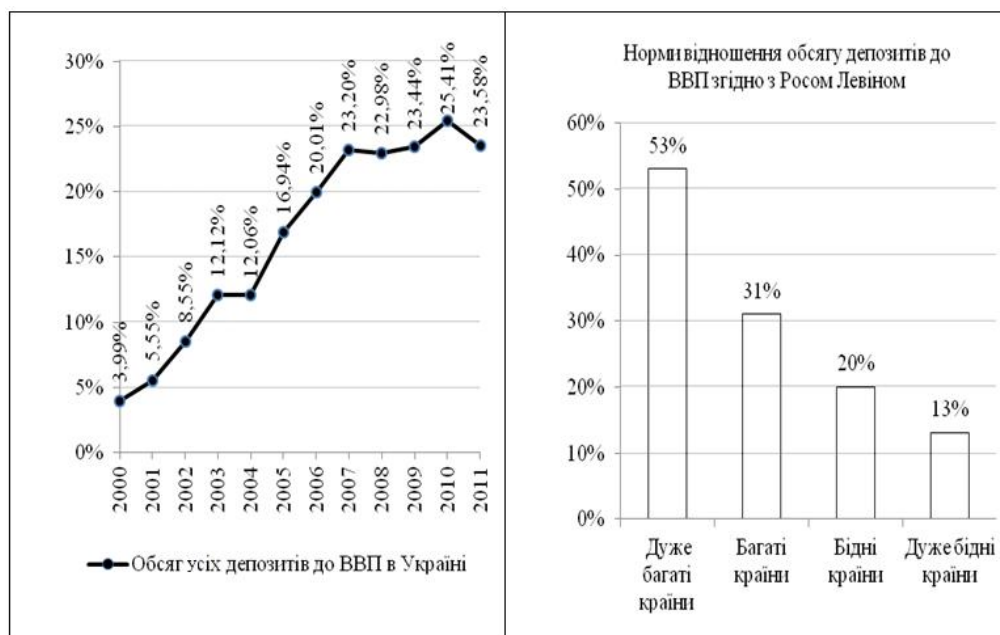


Рис. 5. Відношення обсягів депозитів до ВВП: фактичне по Україні та за нормою Роса Левіна (джерело: авторська розробка)

Події кінця 2013 – початку 2014 рр. охарактеризувалися коливаннями у всій економічній, зокрема і в грошовій, системі України. Як зазначають періодичні джерела, резерви Національного банку з позначки 32 мільярди доларів на початку року знизилися до межі у менш ніж 19 мільярдів [12]. Останнім часом спостерігається стрімке зростання вартості долара, що говорить про дефляційний тиск на національну валюту, відбуваються інфляційні процеси (рис. 5), зростання боргових зобов'язань. Отже, це свідчить про зростання коливань в економічних показниках, і як наслідок викликає системну кризу.

Висновки. У нашій статті представлено лише вибірку показників як складових економічної системи. Однак системні зміни можна простежити на всіх рівнях, що дозволяє зробити висновок про те, що критичні періоди в розвитку економіки, як правило, охарактеризовані значним зростанням коливань практично всіх макропоказників, сплески яких виводять економіку зі стану рівноваги, тому потрібно виявляти фактори, які спричиняють ці сплески, щоб не допускати їх впливу на економічний розвиток і враховувати під час прийняття рішень.

Бібліографічні посилання

1. **Бутко М. П.** Регіональні особливості економічних трансформацій в перехідній економіці : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д.-ра екон. наук / М. П. Бутко. – К., 2003. – 33 с.
2. Бюлетень Національного банку України : щомісячне аналітично-статистичне видання Національного банку України. – К., 2014. – № 1/2014 (250). – 184 с.
3. Гривня – на критичній межі, – експерт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.7days-ua.com/news/hryvnya-na-krytychnij-mezhi-ekspert>
4. Економіка України після кризи: орієнтири стратегічних реформ / [Жаліло Я. А., Покришка Д. С., Белінська Я. В. та ін.; за ред. Я. А. Жаліла]. – К. : Національний інститут стратегічних досліджень, 2010. – 104 с.
5. Економічна криза в Україні: виміри, ризики, перспективи [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/book/vidannya/Ekon.kriza.pdf>
6. Індеси споживчих цін в Україні [Електронний ресурс] / Державна служба статистики. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ct/icv/icv_u/icv_rik13.html
7. Індеси цін виробників в Україні [Електронний ресурс] / Державна служба статистики. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/ct/is_c/isc_u/isc2013gr_u.html
8. **Мазуренко В. І.** Системні детермінанти світових фінансових криз : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д.-ра економ. наук / В. І. Мазуренко. – К., 2010. – 30 с.
9. Макроекономічний огляд III-2013 [Електронний ресурс] / Генеральний економічний департамент Національного банку України (грудень 2013 року). – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/MacroReview2013-III.pdf>
10. Національний банк України. Статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua>
11. Статистичний бюлетень : електронне видання Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=57897
12. Статистичний випуск. Грошові агрегати. Листопад 2013 року [Електронний ресурс] / Національний банк України. Департамент статистики, аналізу та прогнозування. – К., 2013. – Режим доступу : <http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=66232>
13. Статистичний щорічник України за 2011 рік / Державна служба статистики України. – К. : Август Трейд, 2012. – 558 с.
14. **Чугунов І. Я.** Бюджетна система як інструмент регулювання економічного розвитку: автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д.-ра екон. наук / І. Я. Чугунов. – К., 2003. – 38 с.

Надійшла до редколегії 11.04.2014

УДК 330.341.1

Ю. О. Єрешко

*Національний технічний університет України
«Київський політехнічний інститут»***ІННОВАЦІЙНА ПОЛІТИКА – СКЛАДОВА МЕХАНІЗМУ
СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Досліджується економічний розвиток України в проекції на інноваційну діяльність для створення відповідної інноваційної політики. Визначено пріоритетність подальшого розвитку інноваційної економіки в цілому. Проаналізовано промислові підприємства, що впроваджують інновації, та загальний обсяг інноваційних витрат у промисловості. Запропоновано напрями розвитку відповідно до складових інноваційного потенціалу.

Ключові слова: інновації, інноваційна політика, інноваційний потенціал, економічне зростання, конкурентоспроможність.

Исследуется развитие Украины в проекции на инновационную деятельность для создания соответствующей инновационной политики. Определена приоритетность дальнейшего развития инновационной экономики в целом. Проанализированы промышленные предприятия, внедряющие инновации, и общий объем инновационных затрат в промышленности. Предложены направления инновационного развития в соответствии с составляющими инновационного потенциала.

Ключевые слова: инновации, инновационная политика, инновационный потенциал, экономический рост, конкурентоспособность.

The article deals with the research on the economic growth of Ukraine with respect to the innovative activity aimed at generating appropriate innovation policy. It is defined herewith the highest priority of further innovative economy development. The article attempts at analysing industrial enterprises which implement innovations as well as a total volume of expenses on innovations within the industrial sector. Based on innovative potential constituents, trends for further innovative development are suggested.

Keywords: innovation, innovation policy, innovative potential, economic growth, competitiveness.

Для того, щоб Україна посіла чільне місце серед країн міжнародного співтовариства, необхідно вибрати модель розвитку економіки, що забезпечить її процвітання в майбутньому. Такою моделлю розвитку є інноваційна. Вирішення проблем розвитку підприємств дозволить трансформувати процеси ризикового інтуїтивного пошуку напрямів розвитку в науково обґрунтовані, перейти на інноваційний шлях розвитку, що сприятиме створенню в Україні умов стабілізації і стійкого зростання. У першій половині XX століття під впливом теорії функціоналізму інновації почали інтерпретувати як прояв нерівнозначності, напруженості в системі або як відхилення від норми, які слугують джерелом нових напруженостей. Це пов'язано з тим, що будь-яка інновація базується на інформації. Інформація використовує два джерела: а) інформація прагматичного узагальнення повсякденного досвіду; б) інформація, отримана з наукового дослідження. Через те статистичне відображення інноваційного розвитку виявляється часто фрагментарним, методологічно не перевіреним, запізнілим і далеко не правильним. Наприклад, у 2011 році існували дані про деякі важливі сторони інноваційного розвитку світу тільки за 2005–2008 рр. В умовах, коли темпи розвитку прискорюються, розрив у 3–6 років між подією та її статистичним відображенням завеликий і може призвести до спотворення висновків. У зв'язку з цим інноваційний процес – це процес створення, розповсюдження і використання нововведень, перетворення нових видів і способів людської життєдіяльності в соціально-економічні норми і технічні зразки, забезпечення їх інституціонального

оформлення, інтеграції й закріплення в економічній сфері, тому побудова раціональної інноваційної політики одна із насущних проблем теорії управління, яка гарантує сталий розвиток і високий конкурентоспроможний рівень країни.

Роль держави в трансформаційній економіці є об'єктом досліджень як зарубіжних, так і вітчизняних економістів. Варто згадати праці таких видатних науковців, як Дж. Стігліц, Дж. Сакс, Г. Чесбра, С. Сільвестрова, Н. Іванова, В. Колесова, В. Белоусова, В. Черковца, а також українських учених А. Чухно, В. Гесця, В. Соловійова, Л. Федулову. Останні події та ситуація, яка склалася, вимагають конкретизувати дослідження, спрямувати їх у сферу інновацій.

Метою статті є обґрунтування інноваційних пріоритетів розвитку підприємства для визначення інноваційної політики в контексті ринкової трансформації в Україні.

Розв'язання проблем економічної стабілізації та забезпечення сталого розвитку України безпосередньо пов'язано з формуванням активної інноваційної діяльності, розробкою та реалізацією інноваційних стратегій як на макроекономічному рівні, так і на рівні окремих суб'єктів господарювання. За сучасних умов успіху досягають країни, які спроможні розвинути внутрішній потенціал інноваційно-інвестиційної модернізації економіки, що посилює її гнучкість щодо реагування на зміни умов глобальної конкуренції. Основна задача полягає в тому, що в довгостроковому періоді для конкурентоспроможності економіки країни важливим є забезпечити якісні властивості діяльності суб'єктів господарювання, можливості виконувати певні етапи науково-інноваційного циклу, а не статична галузева спеціалізація окремих підприємств. Це передбачає, що країни реагують на посилення конкурентного тиску не лише міжгалузевими об'єднаннями, а й здійснюють якісну модернізацію в межах підприємств – спеціалізацію на більш науково- та технологічноємні сегменти виробництва.

До того ж, як показав досвід багатьох менш розвинутих країн, успішний перехід до інноваційної моделі функціонування національної економіки можливий лише за умови сприйняття нею інновацій (тобто така модель не буде життєздатною без реформування економічного середовища в цілому на основі докорінної перебудови господарського механізму країни). Також необхідно вирішити проблему адекватного національним умовам регулювання інноваційного процесу, що має набути особливого типу міжнародної конкуренції, заснованого на інтенсивному впровадженні інновацій. Наприклад, у міжнародні глобальні перегони вступив Китай, який не задоволений статусом «світової фабрики», а заявляє про себе як про країну, яка претендує на статус «світової наукової лабораторії», що підтверджується зростанням питомої ваги національних розробок в інноваційних продуктах країни. Таким чином, виклики глобалізації виступають об'єктивною реальністю й потребують абстракції національної економіки до світових процесів.

За відсутності інноваційної і структурної політики держави технологічні зрушення в національній економіці мають явно виражений регресивний характер, що проявляється в постійному деградуванні її технологічної структури, і насамперед сучасних виробництв. Більшість виробництв готової продукції, які замикають відтворювальний контур сучасного технологічного укладу, згорнуто. За оцінками експертів, виробництво високотехнологічної побутової електроніки й приладобудування перебуває в зоні некомпенсованого технологічного відставання. Структурну кризу економіки можна подолати шляхом упровадження нових технологій, які створюють нові виробничі можливості, засвоєння яких забезпечує прорив у підвищенні її ефективності та перехід до нового етапу зростання. Відомо, що в сучасних умовах збільшення національного доходу

обґрунтовується науково-технічним прогресом, деградація науково-технічного потенціалу держави призводить до втрати можливості соціально-економічного розвитку в майбутньому. Падіння конкурентоспроможності національної економіки визначається типом її інноваційної політики: за всіма показниками інноваційної активності вона суттєво відстає від розвинутих країн. Науково-технічний потенціал держави продовжує деградувати, що пояснюється зменшенням вартості наукових досліджень і розробок, і як наслідок – погіршенням їх результативності.

Витрати підприємств України, за даними Держкомстату України, на технологічні інновації в 2013 р. знизилися на 16,5 % (до 9,6 млрд грн проти 11,5 млрд грн в 2012 р.). Питома вага засобів на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення знизилася до 58 %, але витрати на внутрішні та зовнішні науково-дослідні роботи зросли до 17,1 % (відповідно 13,7 % та 3,4 %), як і в попередні роки вельми незначну частину засобів (0,9 %) витрачено на придбання нових технологій.

Фінансова підтримка держави 1,9 % (2,2 %), кошти національних (1,3 %) та іноземних (13,1 %) інвесторів (1,3 %, 8,7 %), питома вага кредитів значно зменшилася і склала 6,6 % проти 21,0 %.

У 2013 р. 1031 підприємство реалізувало інноваційної продукції на 35,9 млрд грн або 3,3 % загального обсягу реалізованої продукції (у 2012 р. – 36,2 млрд грн, 3,3 %). Реалізацію продукції за межі України здійснили 334 підприємства, обсяг її склав 44,7 % від загального обсягу реалізації інноваційної продукції, зокрема в країні СНД – 25,3 %. Майже кожне четверте підприємство реалізувало нову для ринку продукцію. Обсяг її становить 12,4 млрд грн (53 %). 86 % підприємств реалізувало продукцію, яка була новою винятково для них. Обсяг такої продукції склав 23,5 млрд грн. Понад 40,4 % нової продукції 27 підприємств реалізувало за межі України [1, с. 30, 40, 121].

Візьмемо до уваги, що питома вага держави в наукових розробках у розвинутих країнах 50 років тому була 40 %, а сьогодні, наприклад, у США – 10 %, 90 % НДКР фінансують компанії. В Японії ця вага ще вища – 18 %, у Німеччині та Великобританії – близько 30 %. Така різниця виникає тому, що інноваційний розвиток – це тривалий історичний та багатоступеневий процес, різні держави по-різному проходять певні етапи. Через це необхідно усвідомити, на якому етапі перебуває Україна. Не можна розглядати інноваційний процес лише через призму конкретних інноваційних процесів та окремих підприємств. Інноваційний розвиток давно інтернаціоналізовано, зокрема і з боку фінансування. У багатьох країнах Європи (Бельгія, Нідерланди), Азії (Таїланд, Північна Корея тощо) інноваційний розвиток – це розвиток іноземних фінансів [2, с. 70].

Важливо зазначити, що інноваційна складова є частиною національної економіки. У сучасному світі в інноваційній сфері державні кордони швидко стираються. В економіці більшості країн її перспективи на всіх стадіях нерозривно пов'язано із процесами глобалізації, світового, наукового, інформаційного та господарського обміну, залучення інвестицій. Україна не може бути винятком у цьому. Разом із тим країна може вийти на інноваційний шлях розвитку лише тоді, коли інноваційна політика стане основою функціонування всіх компонентів системи ринкової економіки: формування структури виробництва та його науково-технічної бази, вдосконалення системи управління, розвитку людського фактора виробництва. Також необхідно вирішити проблему регулювання інноваційного процесу, адекватного національним умовам, що матиме як спільні, так і специфічні риси порівняно з інституційною складовою інноваційних програм

інших країн. У контексті поставленої проблеми інноваційності промислових підприємств необхідно розглядати схильність до інновацій різного роду (радикальних, інкрементальних, продуктових, процесних та інституціональних) та мотивації до інновацій за всіма категоріями [3, с. 72].

Методологічною основою запровадження інноваційної політики економічного розвитку є:

- створення умов для зростання ринкового попиту інновацій;
- сприяння розвитку конкурентного середовища;
- надання пріоритетної підтримки розвитку науки і освіти;
- забезпечення захисту інтелектуальної власності;
- забезпечення покращення якості робочої сили та випереджального зростання її вартості.

Макроекономічні показники за роки функціонування ринкової економіки України свідчать про кризу в її інноваційній сфері. Так, фінансування науки за останні 15 років неухильно зменшувалося. Витрати на наукові дослідження та сприяння НТП в Україні за останні роки склали не більше 0,9 %, пор. у США – 2,8 %, Швеції – 4,6 %, Німеччині – 2,5 %, Франції – 2,2 %, Японії – 3,1 %, Росії – 1,2 %, а за витратами на науку на душу населення ми поступаємося світовим лідерам у десятки разів. Якщо в 2000 р. за розміром цього показника Україну порівнювали з провідними країнами ОЕСР, то сьогодні вона ближче до групи країн із низьким науковим потенціалом – Іспанії, Польщі, Угорщини та ін.

Отже, забезпечення конкурентоспроможності через інновації має стати метою національної економічної політики. Такий розвиток економіки має базуватися на визначенні довгострокових пріоритетів, які обумовлюють орієнтацію національної економіки на визначення раціональної організації й оптимальної структури, що сприятиме досягненню найбільш можливих темпів економічного зростання. У стратегічному контексті істотне підвищення конкурентоспроможності підприємств України можливе лише за рахунок їхньої інноваційної модернізації та розширення участі в зовнішньоекономічній діяльності на підставі технологічних, а не цінових конкурентних переваг.

Інвестиційний клімат держави, зокрема й для фінансування інновацій, залишається несприятливим. Макроекономічні показники свідчать, що економічне зростання в Україні виявляється проблемним, тому що економічна система не поліпшується. У довгостроковому періоді економіка України не готова до зростання і не може забезпечити стійкість держави. Таким чином, наукові дослідження щодо застосування інвестицій в інноваційній діяльності є на сьогодні актуальними. Необхідність фінансування інновацій обумовлено тим, що, за статистикою, кожна десята інновація дає вигоду та покриває витрати решти дев'яти безприбуткових технічних проєктів.

Інвестиції в інновації можливі лише за високого рівня економічного розвитку і безпосередньо орієнтовані на розвиток науки і техніки, що дає можливість здешевлення основного капіталу й зменшення витрат за окремими елементами виробництва товару. Це відома модель теорії інвестиційного процесу, за якою, інвестиції, з одного боку, є чинником протистояння ринку та виробника, який постійно тисне на нього, а з іншого, засобом, що стимулює інноваційну діяльність. Крім того, інновації та інвестиції завжди нівелюють дію законів спаду будь-яких виробничих факторів, а також вирішують проблему обмеженості фінансових, матеріальних і трудових ресурсів, що постійно збільшуються. Накопичення грошей з метою промислового інвестування є результатом конкурентних переваг, які уможливають упровадження нової техніки для забезпечення найбільшого доходу.

Інноваційна політика є потужним інструментом, за допомогою якого держава може подолати економічну кризу, забезпечити її структурну перебудову та постійно наповнювати внутрішній, а потім і зовнішній ринки різноманітною конкурентоздатною продукцією. Інноваційну політику можна визначити і як єдину та нерозривну систему економічних відносин, що на основі послідовного генерування та втілення досягнень НТП забезпечує передумови сталого та високо конкурентного функціонування національного господарського комплексу. Завданням цієї системи є охопити інноваційними процесами всі галузі та сфери економіки, перетворити всі суб'єкти господарювання на інноваційно-генеруючі та інноваційно-сприйнятливі, тому, впроваджуючи інноваційну політику, потрібно розробляти галузеві інноваційні проекти та цільові програми, які узгоджені за термінами їх здійснення та ресурсами виконавців і які забезпечують ефективні розв'язання завдань щодо освоєння та розповсюдження нових видів продукції і технологій. Серед головних факторів, які впливають на темпи і зміст інноваційної політики, потрібно виділити: а) ринковий попит на інновації; б) наявність інноваційного потенціалу; в) наявність ефективних механізмів комерціалізації розробок і результатів інтелектуальної діяльності; г) інноваційну інфраструктуру [3, с. 115].

Для визначення впливу інноваційної політики на зростання економіки потрібні відповідні макроекономічні умови. Вони включають нормалізацію системи грошового обігу та формування механізмів кредитування виробничої діяльності, зниження банківських відсотків рефінансування та розгортання інститутів довгострокового фінансування інвестицій у розвиток виробничої сфери, зниження оподаткування виробничої та інвестиційної діяльності, виправлення цінових диспропорцій, захист внутрішнього ринку від нечесної конкуренції імпортерів. Стимулювання інвестиційної діяльності багато в чому визначає успіх економічного розвитку інноваційної діяльності. Безумовно, реалізація інноваційної політики неможлива без масштабних інвестицій, які повинні забезпечити конкурентоспроможність національної економіки на світових ринках. Під інституціональним аспектом інвестиційної діяльності треба розуміти участь інших джерел фінансування, зокрема власних, запозичених, бюджетних засобів. Якщо до 1990 р. значна частина інвестицій фінансувалася із державного сектору, на долю власних засобів підприємств припадало близько 20–25 %, то за часи ринкових перетворень у країні ця пропорція суттєво змінилася. На сьогодні питома вага приватних інвестицій у капітал збільшилася, а фінансування з бюджету складає більше 30 %. Приватні державні інвестори мають різні мотиви та інтереси інвестування, що обумовлює їхні інвестиційні переваги. Мотиви приватних інвесторів спрямовано на отримання максимального доходу на вкладений капітал, і ця мета домінує у їхній поведінці стосовно державного інвестора. Потужним додатковим джерелом надходження інвестицій, і зокрема іноземних, є значні можливості системи венчурного фінансування [3, с. 38].

Розвиток венчурного підприємництва здатний розв'язувати цілий комплекс завдань, стратегічно важливих для здійснення позитивних якісних змін в економіці. По-перше, з'являється можливість реанімувати та суттєво активізувати національний інноваційний потенціал, поступово перетворювати його на основний фактор розвитку національної економіки, розширення її податкової та експортної бази. По-друге, відбудеться зближення української та міжнародної підприємницької діяльності на основі сучасних форм і напрямів економічної активності, взаємодії з безпосередніми розробниками інноваційних продуктів. По-третє, виникне практика відкритих інновацій, тому що інноваційний цикл розвертатиметься не лише всередині якої-небудь окремої компанії, але і в межах міжкорпоративних інноваційних взаємозв'язків. Низка великих компаній, що виступають сьогодні ініціаторами створення

мереж знань, залучають до участі в них університети, незалежні лабораторії, державні наукові структури і самі стають їх центральною ланкою. Нова парадигма в управлінні інноваціями, вперше запропонована Г. Чесбро, професором Каліфорнійського університету, ґрунтується на необхідності для компанії застосовувати інноваційні процеси з тим, щоб, залучати як внутрішньофірмові, так і запозичені знання та технології, отримувати додаткову користь і переваги [4].

По-четверте, використовувати нове, ще маловивчене явище, яке отримало назву «краудсорсінг». Фундаментальна ідея цього явища полягає в тому, що колективний інтелект великої групи людей спроможний дати більше ідей та знань. Краудсорсінг виникає, коли спільнота людей із різними точками зору, знаннями, ноу-хау об'єднує свої ідеї, щоб створювати щось нове. Прикладом краудсорсінгу може бути розвиток «Вікіпедії». Цю онлайн-енциклопедію створено в результаті спільної творчості багатомільйонної аудиторії на принципах відкритості та децентралізації. Маючи бажання, будь-хто може опублікувати інформацію на сторінках енциклопедії, а контроль за вірогідністю цієї інформації здійснюють інші користувачі через можливість її редагувати [5].

Прискорення інноваційних процесів спонукає багато компаній пристосуватися до нових форм генерації знань. І тут серед першочергових завдань необхідно назвати не тільки створення сприятливого інноваційного клімату в країні та встановлення економічного й інституціонального режиму, що дозволить ефективно використовувати інтелектуальні ресурси, а й розвиток прикладної науки, яка б перетворювала теоретичні розробки в дослідні зразки та дозволяла виводити їх на ринок через масове виробництво, а також побудову дієвої системи управління знаннями в організаціях, що стимулюють її інноваційну активність.

Потрібно звернути увагу і на процес «витоку мізків», який, по-перше, негативно відбивається на економічному розвитку країни в цілому, і на його інноваційному потенціалі зокрема. Деякі вчені країн, що розвиваються, кваліфікують від'їзд спеціалістів як нову форму колоніалізму. З іншого боку, країни, які полишають висококваліфіковані мігранти, самі стають інноваційним середовищем. Так, у дослідженні, проведеному в США 2006 р. відзначено, що за останні 15 років 25 % інноваційних підприємств було створено мігрантами. Але вони налагаджують тісні зв'язки з країною свого походження. Швидке економічне зростання Південної Кореї, Китаю, Індії пов'язано з тим, що мігранти з цих країн залучають свої капітали в різні інноваційні проекти. Значна частина мігрантів повертається в країни свого походження або як «янголи» венчурного розвитку, або як венчурні інвестори. Такий інтерес мігрантів до інвестування в національні економіки пояснюється, перш за все, їхньою більшою інформованістю та адаптованістю до місцевої специфіки порівняно з іноземними інвесторами. Через відтік кваліфікованих мігрантів країни, що розвиваються, отримують значний доступ до технологічних нововведень та досліджень. Деякі країни ухвалюють програми щодо активного залучення капіталу співвітчизників, які проживають за її межами. Країни, які в стратегії свого розвитку мають можливості використовувати потенціал зовнішньої міграції, отримують від цього процесу позитивні наслідки [6, с. 103].

Із венчурним капіталом українські підприємці отримують не тільки гроші із Заходу, але й передовий управлінський досвід та розгалужені ділові контакти, необхідні для міжнародної комерціалізації власних технологічних розробок, за умови збереження контролю над компанією.

Сьогодні на фінансовому ринку найбільш прогресивною моделлю запозичення фінансових ресурсів є сек'юритизація. Остання сприяє реструктуризації кредитних запозичень банків, а також фінансових активів компаній у цінних паперах, у результаті чого залучені фінансові ресурси набувають гнучкості та можуть бути

трансформовані в інвестиції. Найбільш поширеним видом сек'юритизації є синтетична форма, яка почала активно впроваджуватися з середини 90-х років XX ст., чому сприяло зростання ринку кредитних деривативів. Відповідно до визначення Базельського комітету, синтетична сек'юритизація є структурованою угодою з використанням кредитних деривативів та метою передачі кредитного ризику визначеної сукупності активів третім особам. Тенденція до такого нового явища як сек'юритизація, сприятиме подальшому розвитку ринку фінансових інструментів, а також розширенню кола його потенційних учасників.

Інноваційно-орієнтовані інвестиції є найбільш перспективним напрямком вкладання фінансових ресурсів в Україну, висококонкурентних за визначенням міжнародного ринку капіталів. Такі вкладення здатні не тільки задовольнити інтереси різних груп інвесторів, але й докорінно змінити вигляд та місце України в системі господарських зв'язків світу.

Висновки. За сучасних умов економічне зростання в Україні відбувається суто екстенсивно – переважна більшість галузей національної економіки зазнає інфляційного, а не реального зростання, що пояснюється головним чином майже повною відсутністю інноваційно-інвестиційного процесу. Таким чином, необхідність упровадження інноваційної моделі економічного розвитку є очевидною. На наш погляд, однією з багатьох причин гальмування інноваційно-інвестиційного процесу є намагання держави застосувати до економіки вже існуючу інноваційну модель розвитку, незважаючи на об'єктивні національні особливості, що призводить до втрати її ефективності. Крім того, загальновідомими є суто фінансові причини незначних обсягів інвестицій в інновації, пов'язані з економічною та політичною нестабільністю, законодавчими недоліками, занадто великим податковим навантаженням, картельною монополізацією економіки тощо. Отже, нами доведено доцільність упровадження інноваційної моделі економічного розвитку України, що має бути адекватною національним умовам. Розроблення питань венчурного інвестування та сек'юритизації як напрямів інноваційно-інвестиційного процесу накреслюють напрям подальших досліджень і наукових розробок.

Бібліографічні посилання

1. Статистичний щорічник України за 2012 р. / Держкомстат України; [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2012. – 591 с.
2. **Фролов А. В.** Инновационная политика и конкурентоспособность США / А. В. Фролов // Вестник Московского гос. ун-та: Сер. «Экономика». – М. : Московский гос. ун-т, 2010. – № 6. – С. 64–77.
3. **Гальчинський А.** Україна: наука та інноваційний розвиток / А. Гальчинський, В. Геєць, В. Семиноженко. – К. : Оранта, 1997. – 212 с.
4. **Chesbrough H. W.** New Puzzles and New Findings / ed by H. W. Chesbrough, W. Vanha-verbeke, J. West // Open Innovation: Researching a New Paradigm : book. – Oxford, 2006.
5. **Surowieski I.** The Wisdom of Crowds: Why the Many are Smarter Than the Few and How Collective Wisdom Shapes Business, Economies, Societies and Nations / I. Surowieski. – L., 2005.
6. **Вихорева О. М.** Финансовое обеспечение инновационного развития в современном мире / О. М. Вихорева, С. Б. Карловская // Вестник Московского гос. ун-та: Сер. «Экономика». – М. : Московский гос. ун-т, 2011. – № 4. – С. 98–109.
7. Інноваційне законодавство України. Повне зібрання нормативно-правових актів: у 3-х т. / уклад.: авт. кол. за заг. ред. В. В. Костицького. – К., 2003. – Т. 1. – 284 с.; Т. 2. – 192 с.; Т. 3. – 152 с.

Надійшла до редколегії 18.04.2014

В. Й. Куценко*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна***ЕКОНОМІЧНА ДЕОНТОЛОГІЯ – КРОК ДО СТАЛОГО РОЗВИТКУ**

Встановлено сутність економічної деонтології, соціальної відповідальності з духовно-моральної точки зору, розглянуто принципи та завдання економічної деонтології, що забезпечить крок до розбудови в Україні гармонійного, життєдайного домоустрою суспільства, економіки та довкілля.

Ключові слова: економічна деонтологія, соціальна відповідальність, сталий розвиток.

Установлена сущность экономической деонтологии, социальной ответственности с духовно-нравственной точки зрения, рассмотрены принципы и задачи экономической деонтологии как шага к развитию в Украине гармоничного, жизнедающего домоустройства общества, экономики и окружающей среды.

Ключевые слова: экономическая деонтология, социальная ответственность, устойчивое развитие.

The paper defines the essence of economic deontology, social responsibility from spiritual and moral viewpoints, and considers the principles and objectives of economic deontology as a solid step towards the development of harmonious, life-giving housekeeping society, economy and environment.

Keywords: economic deontology, social responsibility, sustainable development.

Сьогодні на 23-у році ринкових перетворень в Україні проявлено чітку тенденцію циклічного функціонування підприємств із періодичними фінансово-економічними кризами та банкрутствами. Але криза наша не економічна, а духовно-моральна.

Найактуальнішу проблему ХХІ сторіччя – розбудови моральної економіки, що є кроком до сталого розвитку людства, – досліджують учені всього світу: Є. Бентам, Д. А. Куваєва, Г. Дейлі, Н. Джорджеску-Роген, К. Боулдинг, Г. Айрес, Л. Кохрсен, Хікс-Ліндаль, Ж. Фреско, Р. Медоуз та ін. Під сталим розвитком розуміють економічне зростання як основу соціального розвитку, відродження культури (моральності) й покращення довкілля. Більшість учених марно шукає спроби подолати полісистемні кризи монетарними та інноваційними (технологічними) засобами. На Світовому саміті зі сталого розвитку (Саміт Землі 2002, Ріо+10) у Йоганнесбурзі було відзначено, що рішення, прийняті (у 1992 р. на Саміті в Ріо-де-Жанейро) з охорони довкілля і переходу до сталого розвитку, багато в чому виявилися невиконаними. Попри загальне економічне зростання, глобалізаційні процеси, що розвернулися, не принесли істотного поліпшення якості життя більшої частини людства.

Мета роботи – визначити суть моральної економічної науки – економічної деонтології, яка є першим кроком до сталого розвитку.

Першоджерелом істинних знань – вищих знань – є Слово Боже, теологія, а основним – духовним – методом дослідження основ господарювання за християнським віровченням є догматизм – інтуїтивний, сердечний метод мислення на основі православних догматів (богослов'я) – Істини, яка є безспірною, незмінною за будь-яких умов і не потребує доказів. До основних методів дослідження економічних відносин на засадах моральності також належать:

– патристика (гр. *patros* – *отець*) – частина догматики, християнське філософське вчення подвижників благочестя I–VIII ст., класика філософії середньовіччя, коли економіку називали моральною філософією. Предметом філософії

Юстин Філософ уважав пошук єдиної й вищої істини, якій філософія повинна служити. Представниками патристики є Тертуліан, Ориген, Августин Аврелій, Климент Олександрійський, Іриній Ліонський, Василій Великий, Григорій Богослов, Іоан Золотоустий, Григорій Ниський, Максим Сповідник, Іоан Дамаскін. В основі патристичної теології лежить монотеїзм, супранатуралізм та креаціонізм – визнання єдиного, істинного Бога, Його абсолютної влади над світом, який він створив з нічого, його абсолютної благодаті та справедливості. Людина патристикою тлумачиться як Божа істота, чия істинна і первісна сутність була викривлена після гріхопадіння. Головним для патристики є пізнання шляху до Бога (богопізнання), спонукання рухатися цим шляхом задля досягнення єдності з Богом, що єдине може повернути людину до її первісного «негріховного» стану та вірного, ефективного господарювання;

– класична доксографія – патристична філософська історіографія. Доксографія (гр. *δόξα* – думка, погляди та *υῤῥῶν* – подання, викладання) – застосування світобачення давніх античних філософів-учених для вирішення сучасних проблем життєдіяльності людини та суспільства.

Як уже зазначалося, у середні віки економіку справедливо називали моральною філософією, тобто основою життєдіяльності та життєдайного розвитку абсолютна більшість людей вважала духовно-моральні цінності домоустрію. А матеріальне благополуччя та доходи були наслідком правильного способу життя, про що й свідчить перше, істинне визначення економіки грецьким філософом Аристотелем. За словниками Т. Єфремової, С. Ожегова: «Розвиток – це ступінь просвіти, розумової та духовної зрілості, культурності; виховання, оновлення, процвітання, поліпшення, зростання». За В. Далем, розвиток людини є тілесний, розумовий та духовний, ступінь зрілості душі. Сталий розвиток – рівномірний (безкризовий), гармонійний образ життя духовно-моральних, одностайних трудящих, відповідний їхньому покликанню миротворців; це процес істинного безперервного й всебічного оновлення людини, трудового колективу та суспільства, які узгоджують свій образ життєдіяльності із волею Творця. Таким чином, правильний (духовний) розвиток особистості сприяє покращенню соціально-економічного та екологічного розвитку, напрямків інвестицій, орієнтації науково-технічного прогресу, експлуатації природних ресурсів та посиленню теперішнього і майбутнього господарського потенціалу для всебічного задоволення людських прагнень і потреб. Розглянемо суть моральної економіки – економічної деонтології. Уперше поняття *деонтологія* введено англійським філософом, юристом, економістом та відомим прихильником духовної культури Єремією Бентамом у книгах «Принципи моралі та релігії. Вступ» та «Деонтологія, або Наука про мораль» у 1834 році, після соціально-економічних потрясінь, викликаних першою економічною кризою 1825 року, як наука-урок, до чого призводить неприродний, меркантильний, аморальний спосіб життя й господарювання. Вчений уважав деонтологію наукою про професійні обов'язки, право та мораль як двигун для веління душі, щоб якомога більше людей були щасливими [1]. Якщо в онтології головним є схильність до минулого (матеріалістичного), то в деонтології – внутрішнє устремління в майбутнє (до ідеального): до дій із точки зору моральності, потрібності та належності, ставлення особи до реальності, обов'язку відповідальності перед суспільством при спілкуванні, прийнятті господарських рішень, пізнанні сутності економічних явищ та процесів. Положення етики бізнесу можуть бути віддзеркалені в нормативних актах, наказах, законах як прояв формальної культури. Тоді як деонтологія проявляється в людській душі через її

неформальну культуру життєдіяльності й господарювання, і відображена вона може бути лише в доброму серці господаря. Обов'язок як внутрішнє спонукання – усвідомлення господарем необхідності виконання своєї справи задля блага інших, що витікає з його моральності, для гармонійного поєднання особистого та суспільного.

Отже, економічна деонтологія – це економічна наука про мораль: моральні норми та принципи поведінки (обов'язок, правопорядність, правдивість, честь, справедливість, соціальна відповідальність, гідність, гуманність, демократичність, співчуття, повага) економіста, господаря, працівника, зайнятих у господарській діяльності під час виконання своїх посадових обов'язків, дотримання чинного законодавства з соціально-економічних відносин. *Деонтологія* (з гр. *деонтос* – *потрібне, належне, обов'язок*) – учення про проблеми моралі й особистої та державної моральності, про особисті та суспільні обов'язки, розділ (подальше удосконалення) етики. *Онтологія* (лат. *ontologia*, гр. *όντος* – *сущє*) – учення про *буття* – *речове, матеріальне* – матеріалізм.

Таким чином, деонтологію можна визнати як дематеріалізм (дематріархат) – об'єктивний ідеалізм (патріархат), який єдино правильно визнає первинність Духу стосовно буття-матерії, а також першоосновою всього сущого – Дух, абсолютний розум-Бог, ідею, свідоме начало. Ідеальне – найдосконаліше – об'єктивний закон розвитку людства, незалежний від людських амбіцій (абсолютний розум, абсолютна ідея у Гегеля, вічні ідеї у Платона). *Ідеал* (гр. *idea* – *ідея*) – вдосконалення, досконалий зразок господарювання, найвища мета устремління, господарської діяльності [2], тому економічна деонтологія – це перший крок до майбутньої, ідеальної (досконалої), духовної економіки, який виділяє моральність при виконанні громадянського обов'язку в господарській діяльності та передбачає пріоритет потреб суспільства над особистими інтересами; це – служіння людям та відповідальність перед суспільством; це перший крок до сталого розвитку. Моральна економіка як народна, трудова економіка запозичена з історичної антропології і передбачає традиційні моральні норми господарювання: що законно (дозволено), а що незаконно (аморально, неприпустимо). Здебільшого вона була властива нижчим верствам населення як більш морального. Британський історик економічної теорії Е. П. Томпсон, аналізуючи гіркі наслідки першої промислової революції кінця XVIII ст. в Англії та сплеску капіталістичної економіки, зазначав, що грубі порушення моральних цінностей виробників та торговців призводять до безробіття, підвищення цін, голоду незаможних верств населення і викликають хвилювання та бунти заради відновлення суворого дотримання норм моральної економіки. До появи та привласнення перших машин – технічних новацій – заради прибутків власників функціонувала традиційна – патерналістська – економіка, орієнтована на задоволення потреб усіх людей. Виробники зерна вважалися слугами суспільства, які трудилися не заради наживи, а заради суспільної користі. Вони могли розраховувати тільки на чесну, встановлену звичаєм, винагороду. До кінця XVIII ст. (до появи перших машин) посередник, перекупник, скупник як спекулянт залишався в очах суспільства підозрілої фігурою. Економічна політика держави будувалася на захищеності всього населення і на праві прямих дій (виступів, протестів) мас у випадку порушення традиційних моральних правил. Уряд уважав однією з основних цінностей патерналізму безумовне збереження порядку.

Але на зміну моральної (народної) економіки прийшла модель Адама Сміта (1723–1790). У праці «Дослідження про природу і причини багатства народів»

шотландський економіст та філософ запропонував ліберальну економічну теорію. Згідно з новою теорією вільної торгівлі, суспільне благо може бути забезпечено лише через гру попиту і пропозиції на вільному ринку [3], тобто потреби людей практично перестали цікавити бізнес, а аморальні дії виробників та торговців стали називатися свободою підприємницької діяльності. Економіст М. Д. Кондратьєв, лауреат Нобелівської премії, також зазначав, що існує емпірична закономірність: у період підйомів (через технічні новації) капіталістичної економіки відбувається найбільша кількість соціальних потрясінь (воєн і революцій).

Учений справедливо вважав саме аграрний сектор основним видом господарювання, який здатний забезпечити підйом всієї економіки, стати гарантією стійкості всього народного господарства [4]. Сімейно-трудове господарювання на принципах моралі історично характерне саме для слов'янських країн. Водночас відомий економіст А. В. Чаянов основну увагу звернув на натурально-споживчі риси сільського господарства, а не на товарно-грошові: селянин прагне не до максимуму чистого прибутку, господарство будується не за показниками економічної ефективності, а за поняттями моралі. Мотиви господарської діяльності кореняться не в прибутку, а у відтворенні (оновленні) способу життя, в якому на перший план виступає відповідність напруги (результатів) праці та задоволення потреб сім'ї, що господарює [5]. Моральній економіці не властива «священна» власність. Економіст Ф. І. Гіренок навів повчальний приклад. Один селянин нарубав дров у панському лісі, а коли його корили за крадіжку, він заявив: «Ліс же Божий. Його ніхто не садив, за ним ніхто не доглядав, тому ліс для всіх, як повітря. А от якби до нього було докладено праці, тоді інша справа [6]. Таким чином, господарювання на моральних засадах допускає власність за умови, що вона пов'язана з відповідальністю перед людьми та особистою працею.

Основні принципи економічної деонтології:

- однаковість – душевна єдність членів трудового колективу;
- господарство (народне та колективне) будують за моральними цінностями, а не за показниками економічної ефективності;
- мотивація господарської діяльності полягає у відтворенні (оновленні) способу життя, а не в максимізації прибутку;
- максимальні самозабезпечення, самофінансування, самодостатність та самоздоволення (тим, що маємо); інтеграція у світову спільноту за її потребою;
- виробництво доброякісної (життєдайної) продукції та послуг заради якнайкращого задоволення потреб найближчих споживачів через продаж за доступними всім цінами та натуральний обмін;
- приватна власність допустима за умови, що вона пов'язана з відповідальністю перед людьми та особистою працею;
- гуманне ставлення до ближніх – колег, керівників, підлеглих, довкілля;
- піклування про людей – членів трудового колективу, суспільства;
- добровільне довічне працевлаштування, можливо, всією родиною;
- професіоналізм через виховання моральності;
- честь та гідність економіста, господаря, патріотизм, правдивість, емоційність, співчуття, співпереживання (катарсис), справедливість, відповідальність перед людьми, повага;
- демократичний стиль управління та спілкування з оточуючими;
- діалектичний взаємозв'язок шанування і вимогливості до оточуючих;
- соціально-економічний оптимізм;
- доходи залежать виключно від того, скільки благ та наскільки якісно й доступно вони віддані споживачам.

Таким чином, економічна деонтологія сприяє усвідомленню того, що оточуючі – це особистості зі своїм світобаченням, надіями та сподіваннями. Порушення принципів економічної моральності суттєво знижує ефективність управління господарством і завдає шкоди психічному та фізичному здоров'ю членів трудового колективу. Треба пам'ятати, що слово та дія управлінця, економіста виконують не тільки професійну, інформаційну функцію, а й, найголовніше, – виховну й освітню. Для цього господар сам повинен бути моральною людиною, щоб виховувати в підлеглих однаковість як основу успішного господарювання.

Основні завдання економічної деонтології на мікро- та макrorівні:

- створення структурного підрозділу чи сектору духовно-моральної культури господарювання;
- колегіальна розробка та прийняття культурно-професійного кодексу трудового колективу;
- організація постійного навчання працівників підприємства духовно-моральній культурі господарювання й проведення його на добровільних засадах заради ефективного виконання загальнолюдських та професійних обов'язків;
- дослідження різноманіття соціально-економічних відносин у системах керівник – підлеглий, працівник – працівник, підприємство – партнер, підприємство – суспільство, підприємство – конкурент, підприємство – влада;
- намагання керівника-батька виховувати довірений йому колектив (дітей) власним прикладом відповідального ставлення до своїх обов'язків і піклування про добробут працівників та їхніх родин для встановлення однаковості трудового колективу, яка є початком сталого розвитку господарства;
- розробка програм підприємства та уряду із забезпечення якості життя споживачів, суспільства;
- дослідження внутрішніх та зовнішніх несприятливих чинників процесу господарювання, щоб мінімізувати їхній вплив на сталий соціально-економічний розвиток підприємства та держави;
- безперервне встановлення причин негативних наслідків господарської діяльності та шляхів їхнього своєчасного усунення;
- удосконалення законодавчої бази щодо впровадження принципів моральної економіки, соціальної відповідальності в господарську діяльність;
- пропаганда духовно-моральних цінностей життя й господарювання через систему закладів освіти, науки, ЗМІ, літературу, мистецтво, всі сфери життя;
- соціальний захист громадян з боку держави та суб'єктів господарювання: від чужих світоглядних (неправославних) ідеологій, аморального бізнесу, контрактної (тимчасової) форми працевлаштування, звільнення працівників за економічних умов, безробіття, безперервного підвищення цін, заробляння на цінних паперах, лихварства (спекуляції, відсотків за депозити та кредити); закордонних підприємств, організацій в Україні, руху іноземної валюти, закордонних кредитів та депозитів (як фізичних, так і юридичних осіб); продажу землі та її ресурсів; виробництва, розповсюдження й реклами соціально-шкідливої продукції та послуг (єресі, зброї, ігорного бізнесу, нарко-тютюно-порно-ГМО-алкопродукції, за винятком вина, коньяку), імпорту товарів, які можуть вироблятися в Україні; торгівлі людьми, людськими органами, абортів, одностатевих шлюбів, материнського сурогатства, штучного запліднення тощо;
- інформування громадськості про вплив моральності-культури на якість життя суспільства та господарську діяльність;

– формування нового – морального – типу співпраці державних органів влади, суб'єктів господарювання, громадських організацій та населення щодо координації політики морального способу життя й господарювання.

Висновки. Таким чином, соціальна відповідальність моральної економіки передбачає, перш за все, якнайкраще задоволення не платоспроможного попиту, а потреб споживачів через доступні кожному ціни (високі – можливо, для багатих, середні – для масового споживача, низькі (за собівартістю чи нижче) – класу, нижчому за доходами), натуральний обмін та благочинність. Розмір потреб потенційних споживачів особливо продукції масового вжитку (харчі, ліки, одяг, житло, меблі тощо), які намагається задовольнити підприємство, спочатку можна прийняти як величину проектної потужності промислового обладнання підприємства на конкретний час. За гуманної концепції розвитку підприємства людські потреби задовольняються попитом, натуральним обміном та благочинністю. З урахуванням духовно-морального принципу *«Істинно твоє лише те (і скільки), що ти віддав потребувальникам»*, рівень соціального забезпечення трудового колективу приблизно дорівнює рівню задоволення потреб споживачів. Поступово потреби, які задовольняє підприємство, будуть зростати до їхнього максимального значення – проектної потужності обладнання, а за належного фінансового успіху можливе техніко-технологічне оновлення підприємства для задоволення людських потреб в інших регіонах.

Бібліографічні посилання

1. **Bentham J.** Deontology or the science of morality [Електронний ресурс] / J. Bentham. – 1834. – V. 1–2. – Режим доступу : http://www.dic.academic.ru/dic.nsf/enc_philosophy/132/ БЕНТАМ
2. Большой иллюстрированный словарь иностранных слов: 17000 сл. – М. : Русские словари; Астрель, 2003. – 957 с.
3. **Оболенская С. В.** Реферат статьи Э. П. Томпсона «Моральная экономика» низших слоев английского населения в 18 веке [Електронний ресурс] / С. В. Оболенская. – Режим доступу : http://www.samlib.ru/o/obolenskaja_s_w/tompson.shtml
4. **Кондратьев Н. Д.** Проблемы экономической динамики / Н. Д. Кондратьев. – М. : Экономика, 1989. – 526 с.
5. **Чаянов А. В.** Крестьянское хозяйство: избр. труды / А. В. Чаянов. – М. : Экономика, 1989. – 492 с.
6. **Гиренок Ф. И.** Моральная экономика: третий путь [Електронний ресурс] / Ф. И. Гиренок. – Режим доступу : <http://www.fedorgirenok.narod.ru/moralwirtschaft.htm>
7. **Куваєва Д. А.** Економічна деонтологія менеджменту у будівництві: научн.-техн. сб. Коммунальное хозяйство городов [Електронний ресурс] / Д. А. Куваєва // Цифровой репозиторий ХНУГХ им. А. Н. Бекетова. – 2007. – Режим доступу : <http://www.eprints.kname.edu.ua/344/>

Надійшла до редколегії 13.02.2014

О. Є. Мазур*Одеський національний університет імені І. І. Мечникова, Україна***ІНВЕСТИЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ
РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ В УКРАЇНІ**

Проаналізовано динаміку обсягу інвестицій в основний капітал підприємств роздрібною торгівлі за останні роки, та подано аналіз операційної діяльності торгових підприємств, на основі якого виявлено проблемні зони.

Ключові слова: роздрібна торгівля, інвестиції, стратегія, ефективність.

Проанализирована динамика объема инвестиций в основной капитал предприятий розничной торговли за последние годы и представлен анализ операционной деятельности торговых предприятий, на основе которого выявлены проблемные зоны.

Ключевые слова: розничная торговля, инвестиции, стратегия, эффективность.

The article analyzes the dynamics of investments in fixed assets of retail enterprises in recent years. The analysis of business operations of trade enterprises is presented, on the basis of which the key problem areas are identified.

Keywords: retail trade, investment, strategy, efficiency.

У сучасних ринкових системах господарювання стан підприємств роздрібною торгівлі має критичний вплив на переважну більшість аспектів життєдіяльності суспільства. Можливості функціонування роздрібною торгівлі в середньо- і довгостроковій перспективі визначаються станом її інвестиційної активності в поточному періоді. Інвестиції є базою також і для підвищення темпів розвитку та зростання конкурентоспроможності торговельних підприємств. Вагома роль інвестиційних процесів у торгівлі визначила тему дослідження.

Проблеми підприємств роздрібною торгівлі висвітлені в роботах широкого кола українських науковців, зокрема О. Шубіна і Я. Гончарука [1], Н. Міценка, Т. Васильців і Н. Заярної [2], І. Лазебної [3], І. Височин [4] та багатьох інших. Проте інвестиційний аспект діяльності підприємств роздрібною торгівлі майже не досліджується. Однією з об'єктивних причин такого «наукового вакууму», на наш погляд, є брак відповідних статистичних даних. У статті спробуємо окреслити напрями інвестиційної діяльності підприємств роздрібною торгівлі України на підставі інформаційних повідомлень з періодики, аналітичних матеріалах торговельних компаній, а також беручи до уваги дані офіційної статистики, щоправда, вкрай обмежені.

Метою статті є оцінка стану інвестиційної активності підприємств роздрібною торгівлі в Україні, визначення тенденцій, що домінують, і напрямів капіталовкладень, фінансовий аналіз ефективності діяльності торговельних підприємств.

Офіційна статистика має в розпорядженні дані про інвестиційну діяльність підприємств роздрібною торгівлі тільки до 2011 р. Аналіз періоду 2009–2011 рр. показує, що за ці роки динаміка обсягу інвестицій в основний капітал підприємств роздрібною торгівлі була спадною: якщо по Україні в цілому обсяг інвестування знижувався в середньому на 8,8 % за рік, а по торговельній галузі – на 14,3 %, то в роздрібній торгівлі – на 15,7 % (табл. 1). Зафіксований ріст інвестиційної активності у 2011 р. (на 110 %) хоча і може бути оцінений як позитивне досягнення, проте, по-перше, він нараховувався на низьку порівняльну базу, а по-друге, роздрібна торгівля (як і торгівля в цілому) так і не відновила попередні показники інвестування.

Таблиця 1

Обсяги інвестицій в основний капітал торговельних підприємств України

Показники	2008	2009	2010	2011	Середньорічні темпи приросту за 2009–2011 рр., %
Україна в цілому: млн грн % до попереднього року	233081 97,4	151777 58,5	171092 99,4	238175 122,4	-8,8 х
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку: млн грн % до попереднього року	24695 109,0	14091 51,7	11830 74,8	17264 128,2	-14,3 х
Роздрібна торгівля; ремонт побутових виробів та предметів особистого вжитку: млн грн % до попереднього року	9750 98,9	6670 62,3	5581 74,1	7122 110,7	-15,7 х
Частка роздрібною торгівлі в торгівлі в цілому, %	39,5	47,3	47,2	41,3	х

Джерело: авторська розробка на підставі [5, с. 25–28].

Опосередкованим свідченням інвестиційної кризи в торгівлі є той факт, що з 2010 р. Україну виключено з Глобального індексу розвитку роздрібною торгівлі – Global Retail Development Index (GRDI) – списку найбільш інвестиційно привабливих країн світу для рітейлерів серед 30 країн, що розвиваються, який щорічно складає консалтингова компанія А. Т. Kearney [6]. Невисокий інтерес до України з боку глобальних роздрібних операторів пояснюють негативним темпом приросту населення, що звужує збутові ринки, а також низьким рівнем ВВП на душу населення. В Україні у 2012 р. цей показник становив близько 3600 дол. на рік, що в 4 рази нижче аналогічного показника в Росії [7]. Для порівняння: серед країн Євросоюзу найнижчий показник ВВП на душу населення в Румунії (7780 дол. США в 2012 р.) і Болгарії (7000 дол. США в 2012 р.).

Разом із тим, оскільки роздрібні зарубіжні оператори торгівлі віддають перевагу насамперед країнам із міським переважно населенням, то український ринок роздрібною торгівлі має істотні переваги, адже наша країна є унікальною серед країн Центральної та Східної Європи, оскільки нараховує 4 міста-мільйонники та 9 міст із населенням понад півмільйона. Це дає підстави сподіватися на розвиток сфери роздрібною торгівлі і завдяки іноземним інвестиціям, і шляхом експансії місцевих мереж.

Під час аналізу інвестиційної складової роздрібною бізнесу в Україні було встановлено, що левову частку інвестицій в основний капітал забезпечували великі торговельні мережі. Якщо у 2012 р. мережеві рітейлери намагалися закріпити свої позиції, то у 2013 р. у них з'явилися підстави для продовження торговельної експансії за рахунок внутрішніх ресурсів. Ми виявили такі напрями інвестування мереж за вказаний період:

1. Відкриття нових магазинів, якому сприяло здешевлення порівняно з передкризовим рівнем оренди, купівлі й будівництва торговельних площ, а також вартості холодильного, касового та іншого торгового обладнання. За експертними оцінками, відкриття нового магазину у 2013 р. коштувало на 15–20 % дешевше, ніж у 2008 р., і здійснювалося переважно на орендованих площах.

2. Розвиток власних торгових марок (BTM, або private labels). Уведення BTM у продуктивних мережах розпочалося ще у 2005–2008 рр. та мало за мету створення елітарного продукту високої якості під власним брендом і формування в покупців лояльності до мережі. Починаючи з 2009 р., пропозиція private label зростала на 5–7 % щорічно, а найвищий пік активізації припав саме на 2013 р., коли за 5 місяців продовольчі мережі збільшили на 10–15 % пропозицію продукції під BTM порівняно з аналогічним періодом 2012 р. [8]. Особливістю сучасного етапу стало структурування ринку – зростання кількості категорій продуктів, за якими пропонуються BTM.

3. Вихід на регіональні ринки, які досі залишаються неструктурованими та ненасиченими відносно міст-мільйонників. Стратегію виходу в невеликі міста найперше освоїли «гіганти» вітчизняного рітейлу – «АТБ», «Алло», «Фокстрот». Найпривабливішим регіоном для мереж протягом 2012–2013 рр. була Східна Україна, а містом – Київ.

Труднощі регіональної експансії пов'язані передусім з особливостями України як країни з підвищеною щільністю міських поселень, де на 10 000 км² припадає в середньому 8 міст. Проте 80 % з 459 міст мають населення менше 50 000, що ускладнює завдання для маркетингу не лише в контексті адаптації асортименту під особливості попиту, а й стосовно створення рентабельних форматів [9]. Відтак прагнення людей у маленьких містах купувати модні, але доступні товари, поки що можуть задовольнити лише потужні й досвідчені мережі.

У поведінці підприємств немережової торгівлі (лінійного роздрібу) було зафіксовано два типи стратегій: намагання дрібних магазинів копіювати бізнес-моделі великих та впровадження політики нішової торгівлі, орієнтованої на вузьку спеціалізацію. Водночас інвестиційна діяльність малого торговельного бізнесу перебувала на низькому рівні. З іншого боку, у 2013 р. торговельна галузь отримала найбільші серед інших галузей обсяги банківських кредитів – станом на 1 вересня їхня сума становила 236,28 млрд грн (для порівняння: переробна промисловість отримала 133,47 млрд грн, операції з нерухомістю – 46,05 млрд грн, будівництво – 42,9 млрд грн, сільське господарство – 39,81 млрд грн) [10]. Роздрібна торгівля, демонструючи динамічне зростання, залишається нині найбільш привабливою для банківського кредитування.

Парадокс скорочення інвестицій при одночасному нарощуванні кредитування пояснити просто: більшість кредитів спрямована не на оновлення основних фондів, а на здійснення операційної діяльності. Це підтверджують дані табл. 2, з яких видно, що за рентабельністю всієї діяльності роздрібний бізнес кілька років поспіль демонстрував від'ємні, зі спадною тенденцією, показники – з (-3,5 %) у 2010 р. до (-4,1 %) у 2012 р.

Аналіз ефективності господарської діяльності 2010–2013 рр. показав незадовільний рівень переважної більшості показників фінансової стійкості й ділової активності роздрібних підприємств (табл. 3). Особливої загрози у 2011–2012 рр. набули масштаби залежності підприємств від залученого капіталу: показник співвідношення позикових і власних коштів (фінансовий леверидж) зріс з 8 до 20 (!) разів. Зменшення обсягу власного капіталу, який знизився з 10951 до 8066,8 млн грн (станом на кінець 2011 р. та 2012 р. відповідно), у край негативно позначилося на динаміці показників, що розраховують на його основі. Зокрема, негативне значення коефіцієнта маневреності власних оборотних коштів, який упав з -2,11 до -4,78, засвідчує, що власного капіталу не вистачає не тільки для формування власних оборотних коштів, а й для фінансування необоротних активів. Також лише за вказаний період кредиторська заборгованість зросла у 1,7 раза.

Таблиця 2

Рентабельність операційної діяльності торговельних підприємств, %

	Рентабельність операційної діяльності			Рентабельність усієї діяльності		
	2010	2011	2012	2010	2011	2012
Роздрібна торгівля, крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами, в тому числі:	6,7	7,3	7,3	-3,5	-3,7	-4,1
роздрібна торгівля в неспеціалізованих магазинах	3,0	6,1	6,4	-4,4	-3,7	-4,3
роздрібна торгівля продуктами харчування, напоями та тютюновими виробами в спеціалізованих магазинах	3,5	8,1	21,5	-3,9	2,7	0,3
роздрібна торгівля паливом	12,2	-2,7	-7,0	-4,6	-8,0	-7,9
роздрібна торгівля інформаційним і комунікаційним устаткуванням у спеціалізованих магазинах	-21,4	21,7	0,2	-24,7	4,4	-5,6
роздрібна торгівля іншими товарами господарського призначення в спеціалізованих магазинах	-4,6	1,4	5,8	-8,2	-2,2	-6,3
роздрібна торгівля товарами культурного призначення та товарами для відпочинку в спеціалізованих магазинах	8,7	6,2	3,9	2,4	-1,0	-1,4
роздрібна торгівля іншими товарами в спеціалізованих магазинах	19,7	14,0	18,6	5,3	3,8	7,0
роздрібна торгівля з яток і на ринках	0,3	18,7	31,1	-2,0	6,6	2,6
роздрібна торгівля поза магазинами	7,3	2,6	-3,8	2,9	-2,6	-14,5

Джерело: [11, с. 502–505].

Таблиця 3

Результати ефективності діяльності підприємств роздрібною торгівлю (крім торгівлі автотранспортними засобами та мотоциклами)

Показник	Норматив	2010	2011	2012	Характеристика стану
ФІНАНСОВА СТІЙКІСТЬ (ПЛАТОСПРОМОЖНІСТЬ)					
Коефіцієнт автономії	>0,5	0,1	0,1	0,05	Негативний, погіршення
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,2–0,25	0,07	0,09	0,09	Негативний, погіршення
Коефіцієнт проміжної (термінової) ліквідності	>1 (у торгівлі менше)	0,56	0,51	0,65	Прийнятний, покращення
Коефіцієнт загальної (поточної) ліквідності	>1	0,92	1	1	Прийнятний, покращення
Коефіцієнт маневреності власних коштів	>0,2	-2,74	-2,11	-4,78	Негативний, погіршення
Коефіцієнт фінансового левериджу	<1	8,92	8,08	20,0	Негативний, значне погіршення
Коефіцієнт співвідношення дебіторської та кредиторської заборгованості	>1	0,41	0,41	0,47	Негативний, покращення
Коефіцієнт співвідношення товарних запасів і кредиторської заборгованості	збільшення	0,55	0,55	0,43	Негативний, погіршення
ДІЛОВА АКТИВНІСТЬ					
Коефіцієнт оборотності активів	збільшення	2,98	2,98	1,9	Погіршення
Коефіцієнт оборотності власного капіталу	збільшення	27,4	24,5	32,2	Покращення
Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	збільшення	5,4	5,3	3,4	Погіршення
Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	збільшення	13,6	13,7	7,09	Погіршення

Джерело: авторська розробка на підставі [11, с. 456–505].

Погіршення результатів діяльності торгівлі відбувається на тлі тривалої економічної рецесії, що ще більше загострює проблему. За 9 місяців 2013 р. бізнес отримав від фінансових установ нових кредитів на 42 млрд грн, але цього виявилось замало, тож йому довелося продавати запаси, зменшуючи середні залишки сировини та готової продукції на складах: у I півріччі запаси матеріальних оборотних коштів бізнесу впали на 46 млрд грн [12]. Є реальна небезпека, що збереження вказаних тенденцій призведе до втрати великою частиною підприємств останніх резервів діяльності, стане поштовхом для наростання заборгованості із зарплат, прихованого безробіття у вигляді масових відпусток за власним бажанням, появи фірм-фантомів (фактичних банкрутів із високими обсягами кредиторської заборгованості). Такі перспективи безпосередньо стосуються підприємств роздрібною торгівлі, які першими реагують на структурні економічні зрушення.

Фундаментальною причиною незадовільного інвестиційного стану роздрібною торгівлі та показників її фінансової результативності є, на нашу думку, хронічна нерозв'язаність в Україні системних макроекономічних та інституціональних проблем, які мають тенденцію до поглиблення. Закономірно, що в таких умовах роздрібний бізнес обрав для себе здебільшого короткострокову інвестиційну модель та не має мотивації вкладати кошти (власні і позикові) у свій розвиток, надаючи перевагу зароблянню «швидких грошей», збільшенню особистих доходів власників та їхнє спрямування на стандартне портфельне інвестування з високим рівнем диверсифікації ризику. Відтак значна частка коштів спрямовується не в механізми розвитку, а у механізми захисту і збереження бізнесу.

Висновки. Зважаючи на надмірну залежність підприємств роздрібною торгівлі від позичкових коштів, ураховуючи спрямування коштів лише на безпосереднє забезпечення торговельних операцій, а також беручи до уваги відсутність кардинальних зрушень у якості підприємницького середовища, можна з високою ймовірністю прогнозувати подальше погіршення інвестиційної активності й загального фінансово-економічного стану торговельного сектору. На цьому етапі держава не може залишатися осторонь, а її кроки щодо інвестиційної політики повинні набути ознак стратегічного управління, якому притаманні науково-аналітичне прогнозування, орієнтація на довгостроковий результат, урахування та узгодження зовнішніх і внутрішніх факторів економічного розвитку, пріоритетності приватного інтересу. Першочергові заходи повинні стосуватися впровадження модернізованих інституціональних механізмів, які мають виконати роль живильного ґрунту для створення, функціонування і розвитку господарських суб'єктів, а також забезпечити гарантії виконання господарського законодавства та дотримання прав власності. До таких заходів належать:

- інвентаризація нормативно-правових актів регулювання бізнесу з метою визначення та усунення проблемних зон, слабких місць і суперечних положень;
- продовження реформ дерегуляції в адмініструванні підприємницької діяльності, зокрема й у сфері реєстрації, ліцензування, ліквідації, звітності та державного нагляду;

- проведення судової реформи, спрямованої на підвищення незалежності судової влади та забезпечення реального верховенства права;
- удосконалення податкової системи в напрямі послаблення податкового пресу і спрощення звітних процедур.

Бібліографічні посилання

1. Внутрішня торгівля: регіональні аспекти розвитку : монографія / [за ред. О. О. Шубіна, Я. А. Гончарука]. – Донецьк-Львів : Донецький нац. ун-т економіки і торгівлі, 2007. – 404 с.
2. **Міценко Н. Г.** Регулювання діяльності підприємств роздрібної торгівлі : монографія / Н. Г. Міценко, Т. Г. Васильців, Н. М. Заярна. – Львів : ЛКА, 2009. – 176 с.
3. **Лазебна І.** Формування конкурентного середовища у роздрібній торгівлі / І. Лазебна // Вісник Київського нац. торговельно-економічного ун-ту. – 2011. – № 2. – С. 26–37.
4. **Височин І.** Державне регулювання торговельної діяльності в Україні та світі: Порівняльний аналіз / І. Височин // Вісник Київського нац. торговельно-економічного ун-ту. – 2010. – № 3. – С. 11–23.
5. Капітальні інвестиції в Україні у 2007–2011 роках. Статистичний збірник / [відп. за вип. М. М. Собко]. – К., 2012. – 122 с.
6. Global Retail Development Index [Електронний ресурс] / Офіційний сайт AT Kearney. – Режим доступу : <http://www.atkearney.com/consumer-products-retail/global-retail-development-index>
7. Звіт компанії «Делойт»: Доходи від роздрібних продажів демонструють зростання, незважаючи на спад світової економіки [Електронний ресурс] / Режим доступу : http://www.deloitte.com/view/uk_UA/ua/press-ukr/press-releases/547bcfda6004d310VgnVCM2000003356f70aRCRD.htm
8. **Бровинская М.** Ритейлеры активно заменяют социальные группы товаров собственными торговыми марками [Електронний ресурс] / М. Бровинская, А. Некрашук // Капитал. – 2013. – 25 июня. – Режим доступу : <http://www.capital.ua/ru/publication/1081-riteylery-aktivno-zamenyayut-sotsialnye-gruppy-tovarov-sobstvennymi-torgovymi-markami?issue=46>
9. **Гут И.** Где в Украине новые рынки [Електронний ресурс] / И. Гут. – Режим доступу : <http://www.allretail.ua/topics/33066/>
10. **Криволапчук Т.** Банки предпочитают выдавать кредиты компаниям АПК, машиностроения и ритейла / Т. Криволапчук // ИнвестГазета. – 2013. – № 39. – 7–13 окт.
11. Діяльність суб'єктів господарювання. Статистичний збірник / [за ред. І. М. Жук]. – К., 2013. – 812 с.
12. **Шавалюк Л.** Хроніки системної рецесії. Падіння української економіки триває [Електронний ресурс] / Л. Шавалюк // Режим доступу : <http://www.tyzhden.ua/Economics/94473>

Надійшла до редколегії 06.01.2014

А. А. Меліхов

*Приазовський державний технічний університет, м. Маріуполь, Україна***КЛАСТЕРНИЙ АНАЛІЗ ІННОВАЦІЙНОЇ АКТИВНОСТІ
ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ**

Визначено можливість активізації інноваційної діяльності для кожної виділеної групи промислових підприємств за допомогою кластерного аналізу показників оцінки інноваційної активності підприємств. У межах методики оцінки інноваційної активності промислових підприємств передбачено розрахунок коефіцієнтів, що визначають ступінь забезпеченості підприємства економічними ресурсами в інноваційній сфері. Запропоновано враховувати окремі риси інноваційної активності кожного кластеру для формування оптимальних стратегій діяльності кожного підприємства та розвитку галузі машинобудування та металургії в цілому в країні.

Ключові слова: інноваційна активність, кластерний аналіз, підприємство, інноваційний розвиток, стратегія, управління, інноваційна діяльність.

Определена возможность активизации инновационной деятельности для каждой выделенной группы промышленных предприятий с помощью кластерного анализа показателей оценки инновационной активности предприятий. В рамках методики оценки инновационной активности промышленных предприятий предусмотрен расчет коэффициентов, определяющих степень обеспеченности предприятия экономическими ресурсами в инновационной сфере. Предложено учитывать отдельные черты инновационной активности каждого кластера для формирования оптимальных стратегий деятельности каждого предприятия и развития отрасли машиностроения и металлургии в целом в стране.

Ключевые слова: инновационная активность, кластерный анализ, предприятие, инновационное развитие, стратегия, управление, инновационная деятельность.

The article defines the possibility of intensifying the innovative activities for each of the selected group of industrial enterprises through the cluster analysis of indicators utilized for measuring innovative activity of enterprises. Within the framework of innovative activity assessment methodology for industrial enterprises, the paper provides a calculation of coefficients determining the degree of economic resource endowment of the enterprise within the sphere of innovations. It is further proposed to account for particular features of the innovative activity of each cluster to form optimal activity strategies for each company and for general development of machinebuilding and metallurgical industries throughout the whole country.

Keywords: innovative performance, cluster analysis, enterprise, innovation development, strategy, management, innovative activities.

Основною характеристикою інноваційної діяльності сучасних підприємств є інноваційна активність, яка вказує на готовність до оновлення основних елементів інноваційної системи, а також на сприйнятливість усього нового. Методика оцінки інноваційної активності підприємства передбачає розрахунок низки коефіцієнтів, що визначають ступінь забезпеченості підприємства економічними ресурсами в інноваційній сфері. Актуальним є об'єднання підприємств у групи за схожими показниками інноваційної активності та вибір стратегії подальшого інноваційного розвитку кожної виділеної групи підприємств.

У зарубіжній і вітчизняній науковій літературі приділено значну увагу вивченню особливостей інноваційної активності та інноваційного розвитку підприємств. Ці питання розглядалися у працях таких вчених, як Т. Гринько [1], С. Ковальчук [2], Ю. Шипуліна [3], А. Гуржій [4], А. Колодійчук [5]. Проте, науковці і практики розкривають більше загальні аспекти вивчення та обґрунтування інноваційної діяльності сучасних промислових підприємств. Виникає необхідність застосування

елементів сучасних методів аналізу, наприклад кластерного, до оцінки інноваційної активності підприємств та визначення можливості активізації інноваційної діяльності, орієнтованих на особливості функціонування підприємств галузі машинобудування та металургії України. Кластерний аналіз до оцінки інноваційної активності промислових підприємств вивчали: Н. Гладинець [6], Д. Кузнецов [7], А. Піотровський [8], Ф. Хміль [9], Ю. Ковальова [10].

Невирішені наукові проблеми, пов'язані із необхідністю виявлення та покращення процесів економічного зростання країни в цілому та підвищення ефективності інноваційної діяльності промислових підприємств зокрема, зумовлюють дослідження в цьому напрямі із залученням елементів кластерного аналізу.

Метою дослідження є визначення можливості активізації інноваційної діяльності для кожної виділеної групи підприємств за допомогою кластерного аналізу показників оцінки інноваційної активності підприємств.

Ефективне управління інноваційною діяльністю підприємств та її активізацією передбачає необхідність аналізу показників інноваційної активності промислових підприємств. Запропоновано кластерний аналіз для того, щоб поєднати в окремі кластери промислові підприємства машинобудування та металургії України зі схожими тенденціями інноваційного розвитку. Аналізовані підприємства обрані відповідно до класифікації видів економічної діяльності України [11] і представляють кожну з підгруп підприємств машинобудування і металургії країни. Аналізовані підприємства забезпечують понад 80 % продукції галузей машинобудування й металургії, що реалізується, представляють усі регіони України в межах досліджуваних галузей. Зокрема, обрані підприємства представляють 15 областей (Донецька, Запорізька, Харківська, Київська, Львівська, Одеська, Івано-Франківська, Дніпропетровська, Вінницька, Луганська, Миколаївська, Черкаська, Сумська, Хмельницька, Полтавська), з яких найбільш згадуваними є підприємства Донецької, Дніпропетровської, Запорізької областей (табл. 1).

Таблиця 1

**Обсяг реалізованої промислової продукції
підприємств машинобудування та металургії України за 2013 р.**

№	Підприємство	Обсяг реалізованої продукції		Область країни
		млн грн	доля в загальному обсязі реалізованої промислової продукції цих галузей у країні, %	
1	2	3	4	5
1	ПАТ «Словважмаш»	288,49	1,56	Донецька
2	ПАТ «НПО ДНПРОПРЕС»	434,58	2,35	Дніпропетровська
3	ПАТ «Запоріжтрансформатор»	436,43	2,36	Запорізька
4	ПАТ «Енергомашспецсталь»	345,82	1,87	Донецька
5	ПАТ «Норд»	229,31	1,24	Донецька
6	ПАТ «Електродвигун»	103,56	0,56	Донецька
7	ПАТ «Мотор Січ»	329,17	1,78	Запорізька
8	ПАТ «Сумське машинобудівне НВО ім. Фрунзе»	160,89	0,87	Сумська
9	ВАТ «Турбоатом»	445,68	2,41	Харківська
10	ПАТ «Єнакієвський металургійний завод»	991,22	5,36	Донецька
11	ПАТ «Донецьксталь»	551,09	2,98	Донецька
12	ПАТ «Дружківський завод металевих виробів»	46,23	0,25	Донецька

Закінчення табл. 1

1	2	3	4	5
13	ПАТ «Харцизький трубний завод»	44,38	0,24	Донецька
14	ПАТ «Костянтинівський металургійний завод»	157,19	0,85	Донецька
15	ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча»	1965,80	10,63	Донецька
16	ДП «Вінницятрансприлад»	120,20	0,65	Вінницька
17	ПАТ «Уманьфермаш»	75,82	0,41	Черкаська
18	ПрАТ «Азовський машинобудівний завод»	490,06	2,65	Донецька
19	ПАТ «Барський машинобудівний завод»	271,85	1,47	Вінницька
20	ВАТ «Дрогобицький машинобудівний завод»	486,36	2,63	Львівська
21	ТОВ «Важкого вагобудування «Точмаш»	397,60	2,15	Донецька
22	ПАТ «Сніжнянськхіммаш»	83,22	0,45	Донецька
23	ДП «Бердянський завод сільгосптехніки»	133,15	0,72	Запорізька
24	ВАТ Київський завод «Агромаш»	761,91	4,12	Київська
25	ТОВ «Білопільський машинобудівний завод»	61,03	0,33	Сумська
26	ТОВ «ВТК «Білоцерківський комбайно-тракторний завод»	221,91	1,20	Київська
27	ПАТ ХЗ КПУ «Пригма-прес»	96,16	0,52	Хмельницька
28	ВАТ «Мікрон»	42,53	0,23	Одеська
29	ТОВ «Миколаївсільпроект»	203,42	1,10	Миколаївська
30	ПрАТ «Експериментально-механічний завод»	118,35	0,64	Вінницька
31	ТОВ БП «Азовмашпром»	674,99	3,65	Донецька
32	ТОВ «Азовелектрозбут»	214,52	1,16	Донецька
33	ПрАТ «Донецький електрометалургійний завод»	601,02	3,25	Донецька
34	ПАТ «Алчевський металургійний комбінат»	301,43	1,63	Луганська
35	ПАТ «МК «Азовсталь»	674,99	3,65	Донецька
36	ТОВ «Нікопольський завод електрозварювальних труб»	347,67	1,88	Дніпропетровська
37	ТОВ «Дніпровський трубний завод»	530,75	2,87	Дніпропетровська
38	ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	159,04	0,86	Дніпропетровська
39	ТОВ «Завод метизних виробів»	146,09	0,79	Донецька
40	ПрАТ «Дніпровський завод «Алюмаш»	233,01	1,26	Дніпропетровська
41	ПАТ «Артемівський завод по обробці кольорових металів»	133,15	0,72	Донецька
42	ВАТ «Мелітопольський завод «Автокольорлит»	234,86	1,27	Запорізька
43	ПрАТ «Азовелектросталь»	186,78	1,01	Донецька
44	ПрАТ «НВП «Нафтомаш»	181,23	0,98	Івано-Франківська
45	ПАТ «Кременчуцький сталеливарний завод»	271,85	1,47	Полтавська
Разом		14984,80	81,03	
У цілому в країні		18492,90	100,00	

Джерело: [12].

Вихідними даними для аналізу виступає фінансова звітність обраних підприємств за 2013 р., а саме – наявні матеріальні активи, необоротні активи, ви-торг від реалізації, втрати підприємств, чисельність працівників тощо. З метою зосередження уваги на інноваційній діяльності підприємств на основі згаданих даних розраховано показники оцінки інноваційної активності, які у свою чергу є вихідними даними для проведення кластерного аналізу (табл. 2). До показників оцінки інноваційної активності віднесено: коефіцієнт забезпечення інтелектуальною власністю (K_{iv}), коефіцієнт персоналу, зайнятого в НДР та ДКР ($K_{пр}$), коефіцієнт майна, необхідного для НДР та ДКР ($K_{нм}$), коефіцієнт освоєння нової техніки ($K_{от}$), коефіцієнт освоєння нової продукції ($K_{оп}$), коефіцієнт інноваційного зростання ($K_{із}$) [13].

Таблиця 2

Результати розрахунку показників оцінки інноваційної активності підприємств машинобудування та металургії України за 2013 р.

№	Підприємство	Показники оцінки інноваційної активності					
		K_{iv}	$K_{пр}$	$K_{нм}$	$K_{от}$	$K_{оп}$	$K_{із}$
		x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6
1	2	3	4	5	6	7	8
1	ПАТ «Словважмаш»	0,0007	0,1579	0,1798	0,2959	0,2886	0,1305
2	ПАТ «НПО ДНПРОПРЕС»	0,0038	0,1758	0,3701	0,0976	0,2172	0,0525
3	ПАТ «Запоріжтрансформатор»	0,0270	0,0541	0,8555	0,1283	0,1231	0,3582
4	ПАТ «Енергомашспецсталь»	0,0758	0,0456	0,8655	0,1591	0,2781	0,3854
5	ПАТ «Норд»	0,0062	0,1066	0,5059	0,2214	0,1545	0,8410
6	ПАТ «Електродвигун»	0,0013	0,1154	0,3396	0,1984	0,1518	0,8078
7	ПАТ «Мотор Січ»	0,0002	0,0595	0,6027	0,1433	0,2653	0,2625
8	ПАТ «Сумське машинобудівне НВО ім. Фрунзе»	0,0053	0,0557	0,2739	0,1280	0,2606	0,4544
9	ВАТ «Турбоатом»	0,0014	0,0443	0,4519	0,1428	0,4057	0,5563
10	ПАТ «Єнакієвський металургійний завод»	0,0035	0,0439	0,7744	0,1594	0,1290	0,4851
11	ПАТ «Донецьксталь»	0,0012	0,0237	0,5245	0,1829	0,3199	0,4421
12	ПАТ «Дружківський завод металевих виробів»	0,0022	0,0491	0,4935	0,2040	0,0601	1,1220
13	ПАТ «Харцизький трубний завод»	0,4683	0,1730	0,4360	0,2401	0,1465	0,2990
14	ПАТ «Костянтинівський металургійний завод»	0,0070	0,0331	0,4610	0,1715	0,2369	0,3489
15	ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат ім. Ілліча»	0,0011	0,0164	0,4782	0,2856	0,2651	1,0876
16	ДП «Вінницятрансприлад»	0,0087	0,0456	0,3456	0,2130	0,1256	0,1256
17	ПАТ «Уманьферммаш»	0,1234	0,2145	0,1345	0,3421	0,2584	0,2695
18	ПрАТ «Азовський машинобудівний завод»	0,0076	0,0567	0,4567	0,3509	0,0123	0,0012
19	ПАТ «Барський машинобудівний завод»	0,1001	0,1532	0,2790	0,0987	0,4598	0,5236
20	ВАТ «Дрогобицький машинобудівний завод»	0,0987	0,0009	0,6789	0,5601	0,1274	0,2365
21	ТОВ «Важкого вагобудування «Точмаш»	0,0069	0,1267	0,2309	0,1230	0,0069	0,1478
22	ПАТ «Сніжнянськхіммаш»	0,0064	0,0743	0,8045	0,2609	0,2369	0,5692
23	ДП «Бердянський завод сільгосптехніки»	0,3420	0,1209	0,3590	0,1509	0,2015	0,6321

Закінчення табл. 2

1	2	3	4	5	6	7	8
24	ВАТ Київський завод «Агромаш»	0,2109	0,2501	0,3189	0,3760	0,4596	0,4716
25	ТОВ «Білопільський машинобудівний завод»	0,0432	0,0934	0,7865	0,2178	0,1745	0,0056
26	ТОВ «ВТК «Білоцерківський комбайно-тракторний завод»	0,0056	0,2008	0,3409	0,1530	0,3251	0,2685
27	ПАТ ХЗ КПУ «Пригма-прес»	0,1504	0,0087	0,4076	0,3298	0,0065	0,1212
28	ВАТ «Мікрон»	0,0089	0,0075	0,0987	0,2419	0,5962	0,3365
29	ТОВ «Миколаївськпроект»	0,0765	0,0549	0,1567	0,2790	0,0458	0,0154
30	ПрАТ «Експериментально-механічний завод»	0,1100	0,0934	0,3702	0,1423	0,2310	0,2365
31	ТОВ БП «Азовмашпром»	0,2001	0,1108	0,6034	0,1632	0,1258	0,5521
32	ТОВ «Азовелектрозбут»	0,0025	0,0478	0,5610	0,0987	0,5214	0,3687
33	ПрАТ «Донецький електрометалургійний завод»	0,0009	0,7854	0,2545	0,1876	0,4987	0,1144
34	ПАТ «Алчевський металургійний комбінат»	0,0071	0,0673	0,3106	0,1598	0,2371	0,0075
35	ПАТ «МК «Азовсталь»	0,0008	0,2531	0,5430	0,1842	0,3612	0,6321
36	ТОВ «Нікопольський завод електрозварювальних труб»	0,0054	0,1309	0,2865	0,2245	0,4102	0,1984
37	ТОВ «Дніпровський трубний завод»	0,0632	0,0007	0,1432	0,2467	0,0623	0,0632
38	ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»	0,4129	0,0059	0,0981	0,1709	0,0954	0,8745
39	ТОВ «Завод метизних виробів»	0,0921	0,1065	0,2198	0,2398	0,1039	0,1258
40	ПрАТ «Дніпровський завод «Алюмаш»	0,0051	0,0089	0,4390	0,3541	0,5123	0,1369
41	ПАТ «Артемівський завод по обробці кольорових металів»	0,0073	0,0074	0,3065	0,3376	0,3415	0,5547
42	ВАТ «Мелітопольський завод «Автокольорлит»	0,0790	0,0376	0,2501	0,2543	0,2563	0,3789
43	ПрАТ «Азовелектросталь»	0,0037	0,2501	0,4109	0,3512	0,3026	0,5412
44	ПрАТ «НВП «Нафтомаш»	0,2541	0,1545	0,3256	0,4125	0,2587	0,4685
45	ПАТ «Кременчуцький сталеливарний завод»	0,0236	0,1235	0,3974	0,3658	0,1269	0,3972

На підставі результатів розрахунку показників оцінки інноваційної активності промислових підприємств їх згрупували в окремі кластери (зі схожим інноваційним становищем та розвитком). Кількість кластерів визначено за формулою Стерджесса, їх – 7. Методом кластеризації обрано метод k -середніх. Результат об'єднання підприємств відображено на рис. 1.

Наочно об'єднання підприємств машинобудування та металургії в кластери, запропоноване автором, показано на рис. 2.

Таким чином, сучасні підприємства машинобудування та металургії України мають спільні риси та тенденції інноваційної активності. У межах I кластеру підприємства характеризуються низьким рівнем забезпеченості інтелектуальною власністю, недостатньою кількістю персоналу, зайнятого в інноваційних розробках, одночасно з високою долею майна, необхідного для інноваційної діяльності, високим рівнем освоєння техніки. II кластер має суперечливі характеристики інноваційної активності підприємства – мінімальний рівень інтелектуальної власності, інноваційного зростання, освоєння нової техніки в поєднанні з максимальною кількістю персоналу для здійснення НДР та ДКР у галузі, показниками

освоєння нової продукції та кількості майна для здійснення НДР та ДКР у межах норми. Це свідчить про недостатню ефективність управління інноваційним розвитком підприємства поряд із великим штатом працівників, необхідністю придбання нових об'єктів інтелектуальної власності.

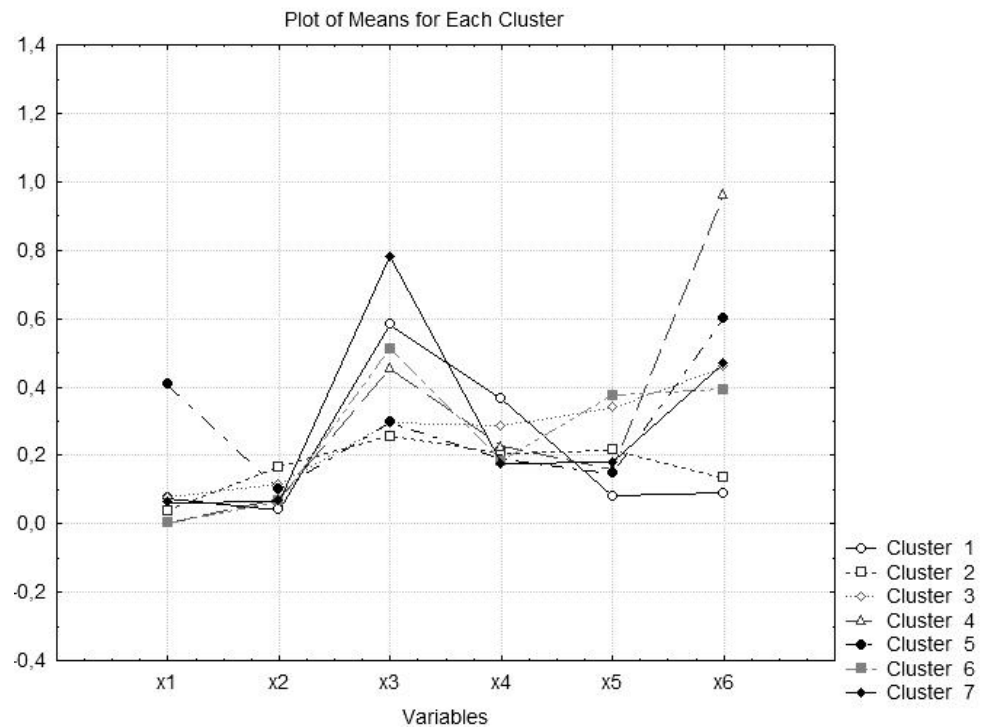


Рис. 1. Графік усереднених значень групувальних ознак у межах семи кластерів підприємств машинобудування та металургії України

Підприємства III кластеру мають низький рівень забезпеченості інтелектуальною власністю, персоналу для здійснення інноваційних розробок одночасно із високими понаднормативними показниками освоєння нової техніки, нової продукції, інноваційного зростання. Вказані тенденції говорять про необхідність розширення штату працівників для НДР та ДКР, збільшення об'єктів інтелектуальної власності на підприємствах. Підприємства IV кластеру характеризуються недостатнім рівнем забезпеченості інтелектуальною власністю, недостатньою кількістю персоналу для НДР та ДКР, низьким рівнем освоєння нової продукції, проте, максимальним рівнем інноваційного зростання та високою долею майна для НДР та ДКР, що свідчить про стійкість технологічного зростання й виробничого розвитку й говорить про досвід підприємств з управління інноваційними проектами. V кластер характеризується достатнім рівнем інтелектуальної власності на підприємствах, майна для здійснення інноваційної діяльності та високим рівнем інноваційного зростання, що в подальшому забезпечить підвищення низького рівня освоєння нової техніки та продукції, розширення персоналу для здійснення інноваційної діяльності. Підприємства VI кластеру характеризуються переважно мінімальними показниками інноваційної активності, окрім показників освоєння нової продукції, забезпеченості майном для здійснення НДР та ДКР, рівня інноваційного зростання – їх рівень достатньо високий. Під час з'ясування особливостей діяльності підприємств VII кластеру звернено увагу на схожість

їхньої інноваційної активності на підприємства II кластеру, проте показник забезпечення майном для здійснення НДР та ДКР є максимальним у галузі й рівень інноваційного зростання наближено до норми.

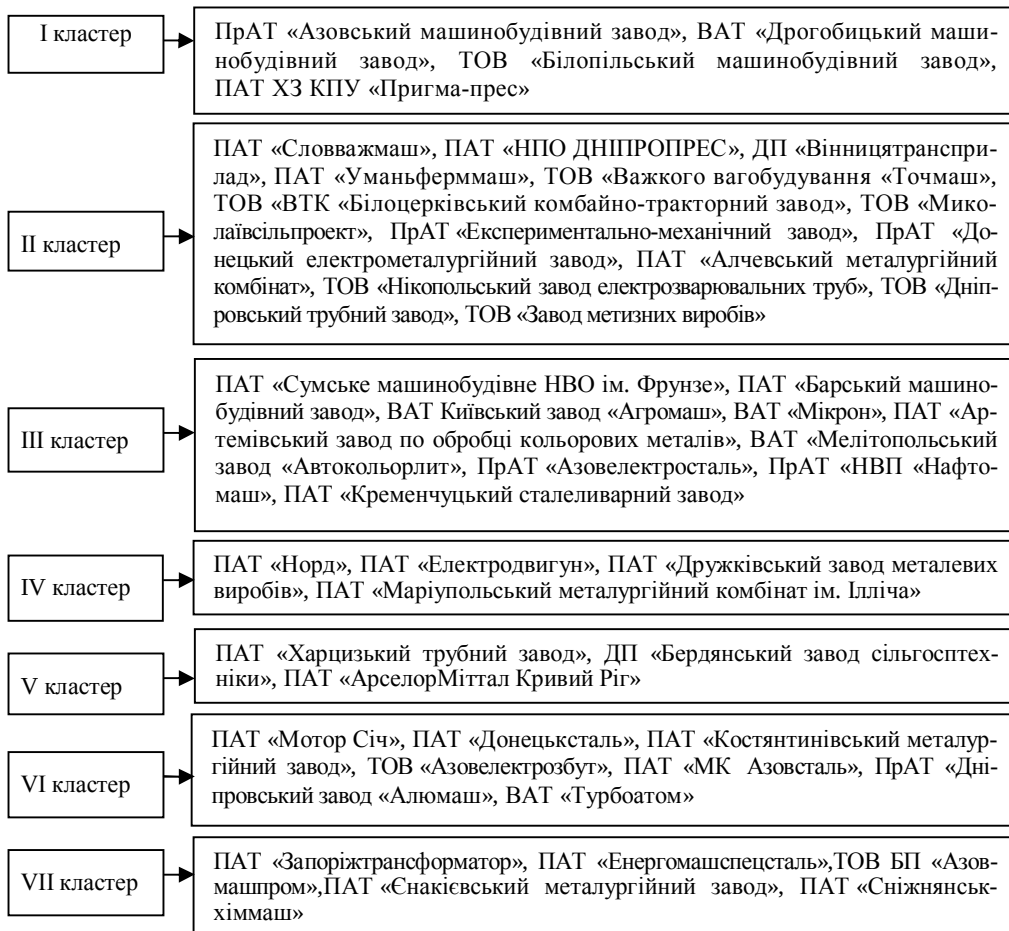


Рис. 2. Кластеризація промислових підприємств на підставі показників оцінки інноваційної активності

Отже, у зв'язку з невизначеністю ринкового середовища важливого значення набуває прогнозування майбутніх ситуацій та управління ними в розрізі інноваційної діяльності підприємств. Наступним логічним кроком, ґрунтуючись на результатах проведеного аналізу, є визначення, розроблення та впровадження стратегій інноваційної діяльності промислових підприємств. Зокрема, доцільною є диференціація стратегій діяльності залежно від конкурентних позицій на ринку машинобудування та металургії на стратегії послідовника та лідера стосовно інноваційного розвитку залежно від значення показників інноваційної активності (табл. 3). Стратегія лідера передбачає підтримання становища на ринку і зміцнення конкурентних позицій у цьому випадку на підставі вдосконалення інноваційної діяльності, підвищення інноваційної активності та розвитку. Стратегія послідовника є пасивною й говорить про підтримання підприємствами сучасного рівня інноваційного розвитку, фокусування та диференціацію інноваційної активності на достатньому рівні.

Таблиця 3

Стратегії діяльності підприємств залежно від значення показників інноваційної активності		
Показник інноваційної активності	Значення	Стратегія діяльності
Коефіцієнт забезпечення інтелектуальною власністю	$\geq 0,10 \dots 0,15$	Послідовник (П)
	$\leq 0,10 \dots 0,05$	Лідер (Л)
Коефіцієнт персоналу, зайнятого в НДР та ДКР	$\geq 0,20 \dots 0,25$	Послідовник (П)
	$\leq 0,20 \dots 0,15$	Лідер (Л)
Коефіцієнт майна, необхідного для НДР та ДКР	$\geq 0,25 \dots 0,30$	Послідовник (П)
	$\leq 0,25 \dots 0,20$	Лідер (Л)
Коефіцієнт освоєння нової техніки	$\geq 0,35 \dots 0,40$	Послідовник (П)
	$\leq 0,35 \dots 0,30$	Лідер (Л)
Коефіцієнт освоєння нової продукції	$\geq 0,45 \dots 0,50$	Послідовник (П)
	$\leq 0,45 \dots 0,40$	Лідер (Л)
Коефіцієнт інноваційного зростання	$\geq 0,55 \dots 0,60$	Послідовник (П)
	$\leq 0,55 \dots 0,50$	Лідер (Л)

Джерело: [13].

Стисло характеристику кластерів та застосованих стратегій управління інноваційною діяльністю промислових підприємств наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Характеристика кластерів з точки зору стратегій діяльності підприємств залежно від значення показників інноваційної активності в кожному кластері

Кластер	Стратегія діяльності залежно від значення показників інноваційної активності					
	K_{iv}	K_{np}	K_{im}	K_{ot}	K_{on}	K_{iz}
I	П	П	Л	Л	П	П
II	П	П	Л	П	П	П
III	П	П	Л	Л	Л	Л
IV	П	П	Л	П	П	Л
V	Л	П	Л	П	П	Л
VI	П	П	Л	П	Л	Л
VII	П	П	Л	П	П	П

Висновки. Таким чином, у сучасних ринкових умовах для дослідження економічних процесів взагалі й їх окремих аспектів, зокрема інноваційної діяльності, необхідно застосовувати нові сучасні методи та інструменти, тому актуальним виявився кластерний аналіз для вивчення інноваційної активності підприємств машинобудування та металургії України. Застосування аналізу дозволило глобально оцінити діяльність цих галузей національного господарства з точки зору інноваційної активності, виявити схожі тенденції інноваційного розвитку промислових підприємств та запропонувати ефективні стратегії управління діяльністю в розрізі подальшого інноваційного розвитку. Проведена кластеризація промислових підприємств країни на підставі показників інноваційної активності дозволила згрупувати підприємства машинобудування та металургії у сім кластерів зі схожими показниками інноваційної діяльності та інноваційного розвитку, кожний з яких має свої особливості. Результати дослідження свідчать про необхідність урахування окремих рис інноваційної активності кожного кластеру для формування оптимальних стратегій діяльності кожного підприємства та розвитку галузі машинобудування та металургії в цілому в країні. Підприємства кластерів повинні враховувати запропоновані стратегії діяльності для підтримання його на достатньому рівні в сучасних умовах та покращення кожного показника інноваційної активності в майбутньому. З точки зору розвитку галузі машинобудування та

металургії серед 7 кластерів простежуються стратегії лідерства відповідно до управління окремими показниками інноваційної активності та стратегії послідовників, які підштовхують підтримання конкурентоспроможності в галузі через упровадження інноваційних тенденцій, підвищують рівень інноваційного розвитку підприємств й ефективність діяльності та прибутковість промислових підприємств. Проведене дослідження дозволило виявити можливості активізації інноваційної діяльності для кожної виділеної групи підприємств та галузі в цілому через застосування кластерного аналізу. Практичне застосування результатів аналізу дозволить приймати раціональні управлінські рішення щодо підвищення інноваційної активності підприємств машинобудування та металургії та покращення ефективності інноваційного розвитку промислових підприємств у цілому.

Бібліографічні посилання

1. **Гринько Т. В.** Інноваційний розвиток: характерні риси та проблеми / Т. В. Гринько, М. М. Кошевий // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 2. – Т. 1. – С. 94–101.
2. **Ковальчук С.** Сучасний стан інноваційного розвитку промислових підприємств України / С. Ковальчук // Економіст. – 2012. – № 10. – С. 27–32.
3. **Шипуліна Ю. С.** Сучасні підходи до інтенсифікації інноваційного розвитку промислових підприємств: теоретичний огляд / Ю. С. Шипуліна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 3. – С. 128–140.
4. **Гуржій А. М.** Інноваційна діяльність в Україні : монографія / А. М. Гуржій, Ю. В. Каракай, З. О. Петренко. – К. : УкрІНТЕІ, 2007. – 144 с.
5. **Колодійчук А. В.** Аналіз інноваційного розвитку промисловості України / А. В. Колодійчук // Науковий вісник Нац. лісотехнічного ун-ту. – Львів : РВВ НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.5. – С. 217–226.
6. **Гладинець Н.** Застосування кластерного аналізу для оцінки інноваційної діяльності промисловості України / Н. Гладінець // Економіка. – 2013. – № 6 (126). – С. 55–61.
7. **Кузнецов Д. Ю.** Кластерный анализ и его применение [Електронний ресурс] / Д. Ю. Кузнецов, Т. Л. Трошина // Ярославский педагогический вестник. – 2006. – № 4. – Режим доступу : http://www.vestnik.yspu.org/?page=2006_4
8. **Пиотровский А.** Кластерный анализ как инструмент подготовки эффективных маркетинговых решений [Електронний ресурс] / А. Пиотровский, А. Денисов // Практический маркетинг. – 2001. – № 5. – Режим доступу : <http://www.cfin.ru/press/practical/2001-05/01.shtml>
9. **Хміль Ф.** Кластерный анализ как основа объективной стратификации предприятий / Ф. Хміль, И. Наконечная // Экономика Украины. – 2008. – № 4. – С. 29–33.
10. **Ковальова Ю. М.** Механізм регулювання соціально-економічного розвитку регіону на основі формування кластерів / Ю. М. Ковальова // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 4 (82). – С. 179–187.
11. Класифікація видів економічної діяльності : статистичний зб. [Електронний ресурс] / Держкомстат України. – 2012. – Режим доступу : http://www.ubc.ua/Links/codes_ua2.html
12. Статистична інформація, експрес-випуски про стан промисловості України [Електронний ресурс] / Державна служба статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
13. **Трифилова А. А.** Оценка инновационной активности предприятия [Електронний ресурс] / А. А. Трифилова. – Режим доступу : <http://www.pandia.ru/text/77/508/84471.php>

Надійшла до редколегії 04.04.2014

УДК 339.96 + 332.1 (477)

В. І. Саричев

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна***СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНА СОЛІДАРНІСТЬ ЯК ПАРАДИГМА
ПРИСКОРЕННЯ ЛЮДСЬКОГО РОЗВИТКУ**

Подано сучасне тлумачення поняття соціально-економічної солідарності, провідних механізмів прискорення людського розвитку, висвітлено головні суб'єкти та складові його загальної мети. На прикладі регіонів України досліджено процес формування концепції оцінки якості життя та підходів щодо її реалізації.

Ключові слова: соціально-економічна солідарність, людський розвиток, концепція якості життя, глобалізація, регіони.

Дается современное определение понятия социально-экономической солидарности, показываются ведущие механизмы ускорения человеческого развития, освещаются основные субъекты и составляющие его общей цели. На примере регионов Украины исследован процесс формирования концепции качества жизни и подходов к ее реализации.

Ключевые слова: социально-экономическая солидарность, развитие человека, концепция качества жизни, глобализация, регионы.

The article provides a contemporary definition of the notion of socio-economic solidarity showing the key acceleration mechanisms for human development and highlighting essential constituents and subjects of its general goal. Through the example of the regions of Ukraine the process of the formation of the concept of quality of life and approaches to its implementation are being examined.

Keywords: socio-economic solidarity, human development, the concept of quality of life, globalization, regions.

Концепція людського розвитку вже міцно закріпилася в економічній свідомості людства як інноваційний шлях цивілізаційного прогресу на перспективу як у глобальному масштабі, так і на регіональному (національному), місцевому рівнях. Але її беззаперечна гуманістична спрямованість потребує сьогодні переведення шляхів розв'язання сучасних проблем людського розвитку в іншу площину: йдеться про необхідність значно підвищити його темпи на тлі загальносвітових загроз соціального, економічного та екологічного забарвлення, тому природно виникає питання концептуального обґрунтування можливості використання синергетичного потенціалу всіх суб'єктів людського розвитку на парадигмальному підґрунті соціально-економічної солідарності [1].

До основної групи зацікавлених учасників цього процесу варто зарахувати: глобальні (міжнародні) інституції, національні владні органи (держави), бізнес-корпорації (великі ТНК, які у своїй діяльності дотримуються соціально відповідальних стратегій), провідні складові громадянського суспільства (громадські об'єднання, місцеві громади) та людину як найбільшу цінність ноосфери (див. рис. 1). Потрібно також наголосити, що головна мета людського розвитку хоча й залишається незмінною – створити сприятливі умови для довгого і щасливого життя та повноцінної творчої діяльності особистості, та з плином часу поступово трансформується. І дотепер велику вагу мають намагання досягти належного рівня і якості життя, подолання бідності на тлі Цілей розвитку тисячоліття та формування індивідуальної активності людини щодо накопичення й вдосконалення власного потенціалу (людського капіталу) див.: [2].

Концепція соціально-економічної солідарності, на жаль, ще не знайшла широкого висвітлення в науковій літературі, хоча певна дослідницька традиція

у цьому питанні почала формуватися ще з середини XIX ст. завдяки працям відомих західноєвропейських мислителів. Саме поняття солідарності як соціального стану і принципу співіснування в суспільстві ввів до наукового обігу у 1840-х роках знайомий французький соціаліст-утопіст П. Леру (1797–1871). Солідаризм як вчення, технологія і соціальна практика з'явився трохи пізніше у Франції з наголосом на соціально-економічних аспектах, у Великобританії – на правових, Італії та Німеччині – на політичних, Україні та Росії – на філософських й організаційних [3]. Найбільш відомими стали праці Ш. А. Бугле «Солідаризм» (1907), Е. Дюркгейма «Про розподіл суспільної праці» (1893), Л. Буржуа «Нарис філософії солідарності» (1902), Ейхтала «Соціальна солідарність і її нові формули», Флерана «Солідарність» (1907) тощо [4].

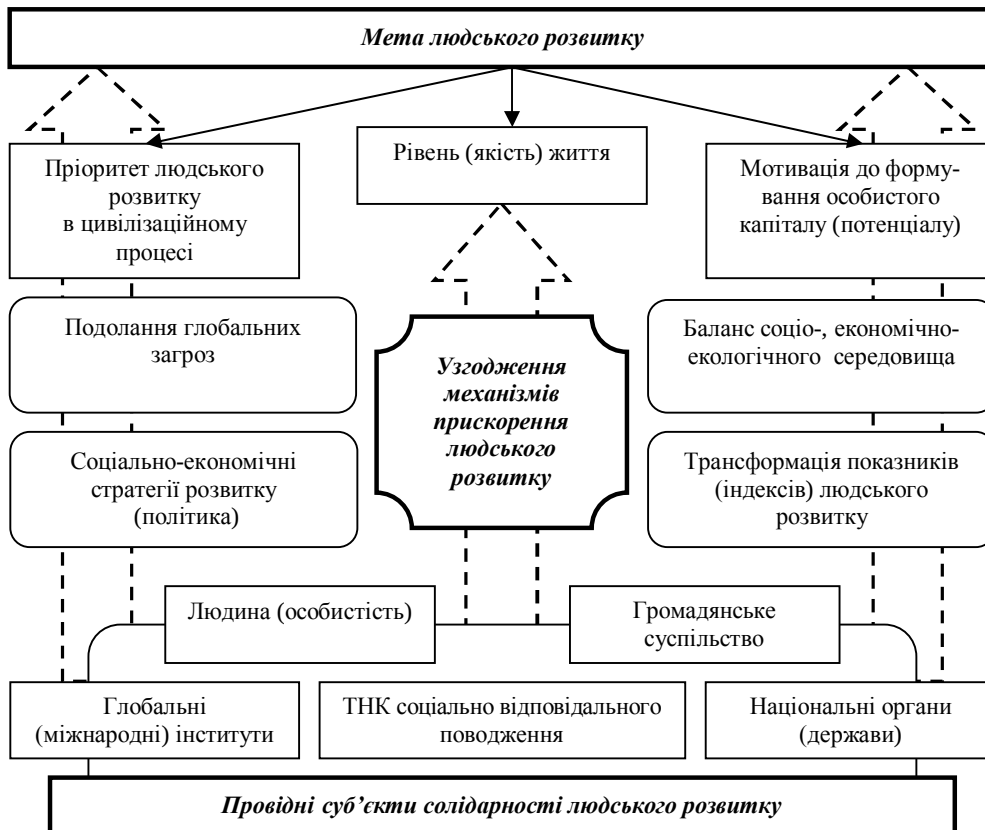


Рис. 1. Концепція солідарності щодо прискорення людського розвитку
(джерело: авторська розробка)

Не меншою науковою цінністю відрізнялися праці мислителів на етнічних слов'янських землях: Г. Сковороди з уявленням про «сродну працю», О. Хом'якова про концепцію соборності, В. Соловйова про «всеєдність», В. Вернадського про «ноосферу». Як взаємодопомогу розглядали солідарність у своїх працях П. Кропоткін, Л. Мечніков, М. Туган-Барановський, Д. Донцов, В. Липинський.

Сучасну європейську наукову думку щодо проблем солідарності зосереджено здебільше на дослідженнях ідеології шведського соціалізму, програм лейбористських (трудових) партій, християнсько-демократичних рухів тощо. Останнім часом значно активізувалися спроби наукового обґрунтування інтеграційних аспектів соціальної солідарності, економічної ефективності та екологічної відповідальності під

егідою Економічної і Соціальної Ради ООН з метою створення системи показників MONET (Monitorung Nachhaltige Entwicklung) щодо вимірювання сталого розвитку [5].

Метою роботи є визначення провідних механізмів прискорення людського розвитку на різних рівнях архітектури світового економічного порядку з використанням синергетичного ефекту соціально-економічної солідарності головних суб'єктів реалізації цієї концепції.

Питання соціально-економічної солідарності набули у світі особливої актуальності після глобальних змін, спричинених Першою світовою війною. Брюссельська фінансова конференція на пропозицію Н. Енджела (N. Angell) рекомендувала внести до Статуту Ліги націй спеціальний економічний кодекс щодо міжнародного солідарного врегулювання світових економічних відносин з метою забезпечити світове співтовариство від вибухонебезпечних проблем післявоєнного облаштування порядку в Європі. Така ідея була наслідком колективних намагань відомих вчених-економістів та фінансистів-практиків мінімізувати конфліктогенні зони територіально-грошових зазіхань між державами-переможницями та тими, хто зазнав поразки. Серед таких діячів варто виділити Г. Віссеринга (G. Vissering) – відомого голландського банкіра, автора праці «Міжнародні економічні та фінансові проблеми» (1920), Р. Леві (Levy R. La juste Paix. – Paris, 1920), Ф. Вандерліпа (F. Vanderlip) – американського фінансиста, що видав друком у 1919 р. працю «Що трапилося в Європі?», Дж. Кейнса (J. M. Keynes) – автора «Економічних наслідків миру» (1920), російського економіста С. Загорського («Економічні проблеми миру», 1920) див.: [6].

Сучасне визначення соціальної та економічної солідарності (СЕС) остаточно склалося після глибокої й тривалої кризи 1970-х років. На сьогодні найбільш популярним у світі є тлумачення М. Юнуса – Нобелівського лауреата 2006 р., яке СЕС розглядає як особливу форму підприємств і організацій, основою діяльності яких є врахування інтересів звичайних людей [7]. Йдеться, в основному, про кооперативи, комуни, товариства взаємодопомоги, асоціації підприємств, благодійні фонди, які за рахунок внутрішніх фінансових резервів, грантів, позик створюють умови для спільного існування на засадах матеріального благополуччя.

Такий підхід був підтриманий у 2000 р. організаційно: рішенням Щорічної європейської конференції кооперативів, спілок взаємодопомоги, асоціацій та фондів створено організацію «Соціальна економіка – Європа» з метою пропагувати цінності й значення її діяльності [8].

У 2008 р. зусиллями ПРООН міжнародний резонанс проблеми СЕС було підсилено оприлюдненням Доповіді «Про розвиток людини у 2007/2008 роках. Боротьба із змінами клімату: людська солідарність у розділеному світі» [9]. Крім того, світова фінансово-економічна криза 2008–2009 рр. знову підштовхнула економічну думку до поглибленого аналізу взаємовідносин провідних держав, які об'єднують свої соціально-економічні стратегії сталого розвитку, зокрема в межах Європейського Союзу. У праці Р. Фюкса, Р. Штенблока та К. Пютц «Солідарність і могутність: роздуми про майбутнє ЄС» робиться наголос на приматі солідарної відповідальності і єдиній фінансовій політиці в зміцненні валютного союзу. Подолання ж боргової кризи, яка є свідченням прорахунків бюджетної політики багатьох країн, можливе лише за умов розширення інтеграції, більш тісного узгодження спільних дій, рівної відповідальності за «чужі ризики», що боляче відбиваються на рівні життя значної частки населення Європи [10]. У такий спосіб створюються умови для реалізації союзницького гасла «Від боротьби виробників – до економічної солідарності!»

Отже, на основі аналізу сучасних підходів до розуміння суті соціально-економічної солідарності можна СЕС визначити як теорію та соціально-економічну практику щодо людського розвитку й економічного зростання на основі рівності й демократії за умови єдності цілей і близькості механізмів їх досягнення. Об'єднання у спільний процес людського та сталого економічного розвитку є нагальною вимогою часу, яка вже отримала потужну підтримку з боку світової громадської думки і чекає своєї імплементації в нормативно-правове середовище на національному (регіональному) рівні.

Аналіз ситуації в Україні з цього приводу дає підстави констатувати наявність певних кроків для розв'язання означеної проблеми. Але, на жаль, синергетичний потенціал солідаризму з метою посилення людського розвитку в Україні системно не використовується. Національні звіти та доповіді за ПРООН, безперечно, мають велике значення, але подають результати *post factum*, як фіксацію досягнутого рейтингу, не підсиленого управлінською дією всіх суб'єктів людського розвитку на майбутнє. Остаточно не затвердилася на національному рівні концепція оцінки якості життя. Запропонований алгоритм її формування може стати основою для розгортання цієї діяльності (див. табл. 1).

Таблиця 1

Алгоритм формування концепції оцінки якості життя в Україні

<i>Основні типи визначень якості життя</i>	
Глобальні	Ступінь задоволення матеріальних, культурних і духовних потреб
Компонентні	Різні виміри якості життя (об'єктивні або суб'єктивні)
Вузькі	Відображення специфічного змісту різних сфер життєдіяльності людини
<i>Етапи процедури (операції) оцінки якості життя</i>	
1	Вибір показників якості життя та їхніх значень
2	Обґрунтування критеріїв оцінки
3	Оцінювання показників якості життя
<i>Показники якості життя</i>	
Кількісні	ВНП (ВНД) на душу населення, рівні споживання, зайнятості
Якісні	Такі, що визначають умови праці, побуту, дозвілля
Інтегральні	Комбінації звітних статистичних показників, експертних оцінок
<i>Напрями концептуальних підходів до оцінки якості життя</i>	
Об'єктивний	Як визначення якості соціального і фізичного (штучного і природного) довкілля, де люди реалізують свої потреби
Суб'єктивний	Як реалізація власних цінностей (задоволення, щастя, самопочуття)
<i>Можливі критерії якості життя</i>	
Загальні	Традиційні групові цінності (благополуччя, можливості розвитку)
Конкретні	Еталонні значення (стандарты, норми, розрахунки)

Так, на сьогодні в Україні діє представництво ПРООН, плідно працює над розробкою національної методики визначення Індексу регіонального людського розвитку Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи НАНУ, Державна служба статистики України, інститути Економіки та прогнозування і Економіки природокористування та сталого розвитку. Державні ж органи лише опосередковано впливають на людський розвиток через фінансування Міністерств охорони здоров'я (видатки на 2014 р. заплановано у розмірі 10 084 млн грн), освіти і науки (25 632 млн), культури (2 583 млн), екології та природних ресурсів (7 017 млн), соціальної політики (92 996 млн, у т. ч. пенсійний фонд – 87 360 млн), регіонального розвитку, будівництва та ЖКГ (2 239 млн), молоді і спорту (1 132 млн) тощо. Загальна динаміка видатків державного бюджету за

функційною класифікацією на 2014 р., що спрямовані в галузі, які забезпечують людський розвиток, є такою: на соціальне забезпечення – 92 637 млн грн (+ 3,9 % порівняно з 2013 р.); освіту – 32 991 млн (+ 1,5 %); охорону здоров'я – 12 070 млн (-6,9 %); духовний і фізичний розвиток – 5 007 млн (+ 8,9 %); охорону довкілля – 5 515 млн, (+ 29 %); житлово-комунальне господарство – 268 млн (+ 425 %) [11].

Є підстави стверджувати, що з процесу прискорення людського розвитку в країні майже виключені місцеві громади і громадські організації через обмежені можливості фінансування та міцну залежність від процедури дотації з державного бюджету, яка дозволяє витрачати отримані кошти тільки за призначенням «зверху». Це наочно підтверджує негативна динаміка доходів місцевих бюджетів у 2010–2014 рр. (див. рис. 2) та переважання в їх структурі трансферів із бюджетів вищих рівнів (обласних та державного). Потрібно враховувати також обмеженість можливостей наповнення місцевих бюджетів, які за чинною на сьогодні нормативною базою складаються здебільш із податків на доходи фізичних осіб (65 % у 2013 р.), плати за землю (11,7 %), єдиного податку (6,5 %), власних надходжень бюджетних установ (6,4 %).

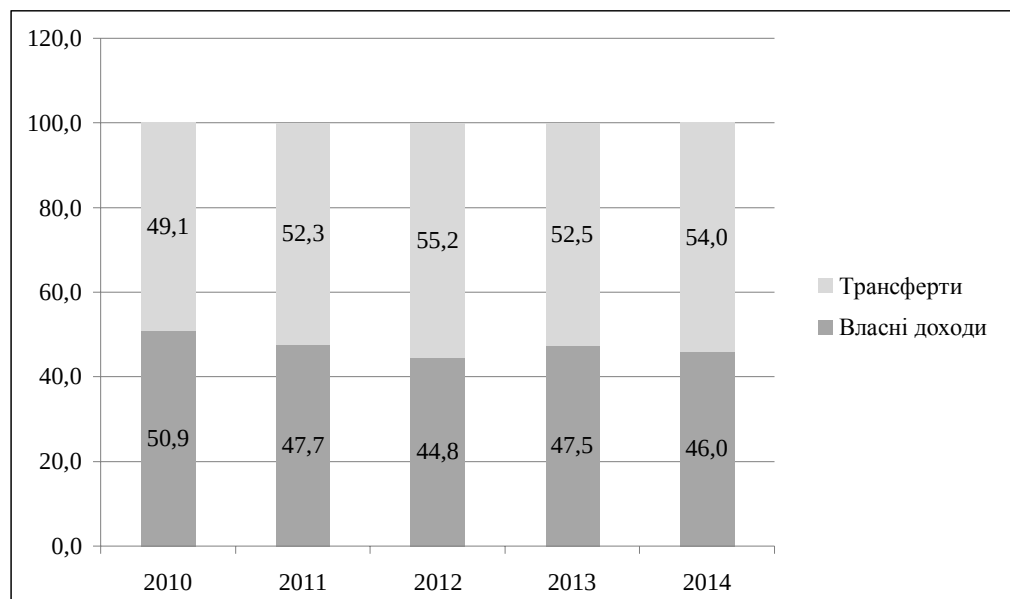


Рис. 2. Частка власних доходів у загальному обсязі місцевих бюджетів в Україні, %
(джерело: авторська розробка)

Ще одним «вузьким місцем» бюджетного процесу на місцевому рівні є тісна його залежність від обов'язкових видатків за функційною класифікацією, яка суттєво обмежує можливості фінансування програм із бюджету розвитку. Так, на 2014 р. панівну частку видатків місцевих бюджетів сплановано на освіту (31,2 %), соціальний захист і соціальне забезпечення (28,7 %), охорону здоров'я (20,7 %) тощо. Отже, бюджет розвитку на місцевому рівні складає лише 5–6 % від загального обсягу, а його виконання планується, як правило, на основі надходжень до спеціального фонду, що поповнюється з майбутніх видатків. Це автоматично відсуває фінансування програм розвитку на другу половину бюджетного року і робить їх, фактично, другорядними.

Натомість, з огляду на примат солідарних, об'єднаних зусиль усіх регіонів України у намаганнях прискорити людський розвиток, є серйозна проблема щодо справедливого розподілу загальнодержавних доходів. В основу цієї проблеми покладено, по-перше, значну диспропорцію між кількістю працівників та розміром виробленого ВРП в областях (регіонах) (див. табл. 2).

Таблиця 2

Співвідношення ВРП та доходів місцевих бюджетів областей (регіонів) України в 2011 р. порівняно з частками у ВВП і чисельністю працівників

	Чисельність працівників		ВРП млн грн	Доходи місцевих бюджетів		Частка у ВВП, %
	тис. осіб	%		млн грн	% від ВРП	
Київ	1294,4	8,6	223774	13522,7	6,04	18,2
Донецька	1127,7	7,5	161021	8783,5	5,45	11,9
Дніпропетровська	1528,5	10,2	140020	7854,9	5,61	10,7
Харківська	1283,4	8,5	76866	4700,4	6,12	6,0
Одеська	510,4	3,4	61499	4198,1	6,83	5,0
Луганська	1002,2	6,7	57202	3507,5	6,13	4,2
Київська	1294,4	8,6	59154	3328,1	5,63	4,2
Полтавська	240,5	1,6	52252	2865,4	5,48	4,1
Запорізька	447,9	3,0	49525	3393,6	6,85	3,9
Львівська	535,9	3,6	52103	3534,0	6,78	3,8
АР Крим	914,2	6,1	38220	4639,3	12,14	3,0
Миколаївська	533,7	3,6	27633	1731,1	6,26	2,2
Вінницька	119,2	0,8	29099	2026,0	6,96	2,2
Черкаська	261,9	1,7	27012	1877,4	6,95	2,1
Івано-Франківська	548,5	3,6	26752	1616,5	6,04	1,9
Житомирська	553,2	3,7	21929	1677,0	7,65	1,7
Сумська	248,3	1,7	22907	1715,0	7,49	1,7
Хмельницька	119,2	0,8	22843	1597,5	6,99	1,7
Чернігівська	220,1	1,5	21165	1425,4	6,73	1,6
Рівненська	207,2	1,4	19302	1352,0	7,00	1,5
Кіровоградська	108,0	0,7	20041	1368,7	6,83	1,5
Херсонська	442,2	2,9	18448	1187,5	6,44	1,4
Закарпатська	537,5	3,6	18054	1193,2	6,61	1,4
Волинська	442,8	2,9	17637	1108,3	6,28	1,3
Тернопільська	175,2	1,2	16294	959,2	5,89	1,2
Чернівецька	155,0	1,0	11969	936,4	7,82	0,9
Севастополь	178,7	1,2	9359	877,6	9,38	0,7

Джерело: авторська розробка на підставі [11].

Так, наприклад, м. Київ, Київська та Харківська області мають приблизно однакову кількість працівників (8,5–8,6 % від загальної кількості в країні), але обсяги їх ВРП мають значну розбіжність: 223 774 млн грн, 59 154 та 76 866 відповідно. Водночас Донецька область із 7,5 % працівників виробляє на 21 000 млн грн ВРП більше, ніж Дніпропетровська з 10,2 %. Така ж тенденція характерна й для регіонів, що перебувають на нижніх щаблях цього рейтингу. У групі регіонів із кількістю працівників від 0,7 до 1,2 % (Кіровоградська, Вінницька, Хмельницька, Тернопільська, Чернівецька області та м. Севастополь) обсяги ВРП виявилися такими: 20 041 млн грн, 29 099, 22 843, 16 294, 11 969 та 9 359 відповідно.

По-друге, майже відсутня різниця в частках ВРП у загальних розмірах доходів місцевих бюджетів, яка в середньому по областях України складає 5,5–7,0 % (за винятком АР Крим та м. Севастополь, де ця частка сягнула 12,14 та 9,38 % відповідно).

По-третє, на якість життя населення регіонів України потужно впливає суттєва відмінність щодо їх конкурентоздатності й інвестиційної привабливості. На сьогодні в країні визначено 9 економічних районів, які мають різні рівні в надходженні прямих іноземних інвестицій (ПІІ), що природно впливає на стан їхнього економічного здоров'я й безпосередньо – на благополуччя населення.

Для аналізу було обрано 4 райони: Донецький (Донецька та Луганська області), Придніпровський (Дніпропетровська та Запорізька області) (див. табл. 3), Причорноморський (Миколаївська, Одеська, Херсонська області та АР Крим) і Карпатський (Львівська, Івано-Франківська, Закарпатська та Чернівецька області).

Таблиця 3

Основні партнери (ТОП 5) регіонів Донецького та Придніпровського економічних районів щодо експорту, імпорту та інвестицій за період до 2013 р., % від загального обсягу

Області (регіони), обсяги інвестицій	Імпорттери товарів	%	Експорттери товарів	%	Інвестори	%
Донецька 3 183,6 млн дол.	РФ	21,9	РФ	48,6	Кіпр	52,6
	Італія	8,7	США	7,5	Нідерланди	19,7
	Туреччина	8,2	Німеччина	6,9	Литва	7,8
	Лівія	7,9	Китай	4,1	Віргінські о-ви	5,5
	Казахстан	5,2	Литва	3,0	Німеччина	4,0
Луганська 838,5 млн дол.	РФ	43,9	РФ	70,1	Кіпр	74,6
	Польща	6,6	США	8,0	РФ	8,0
	Угорщина	6,6	Китай	3,7	Великобританія	4,0
	Туреччина	5,5	Чехія	3,6	Угорщина	1,7
	Білорусь	3,9	Японія	3,1	Німеччина	1,25
Дніпропетровська 8 432,2 млн дол.	РФ	27,5	РФ	24,7	Німеччина	55,1
	Китай	10,5	Китай	11,4	Кіпр	29,7
	Ірак	5,6	Німеччина	7,2	Віргінські о-ви	4,7
	Туреччина	5,4	США	7,1	Великобританія	1,7
	Польща	4,8	Італія	5,5	Нідерланди	1,6
Запорізька 1 144,2 млн дол.	РФ	42,6	РФ	40,5	Кіпр	48,1
	Туреччина	8,6	Китай	9,1	Швеція	16,8
	Польща	3,8	Німеччина	6,7	Республіка Корея	13,1
	Казахстан	3,7	Республіка Корея	4,4	Швейцарія	3,1
	Німеччина	2,5	США	4,0	Естонія	3,0

Аналіз інвестиційної привабливості зроблено на підставі дослідження інвестиційних паспортів областей, складених на основі статистичних даних початку 2013 р. До вибірки увійшли дані про першу п'ятірку провідних партнерів (ТОП 5) областей з імпорту та експорту товарів, ПІІ тощо. Щодо основних партнерів Донецького та Придніпровського економічних районів, то серед безумовних лідерів з інвестицій виділяють Кіпр, Німеччину й Нідерланди. За загальним обсягом ПІІ лідером є Дніпропетровська область, яка більше ніж у 2,5 рази випередила Донецьку. Закарпатський економічний район характеризується значним нерівномірним розподілом ПІІ за областями, що веде до стратифікації населення за якістю життя. Аналогічні тенденції простежено й серед регіонів Причорноморського економічного району (див. табл. 4).

Таблиця 4

Основні партнери (ТОП 5) регіонів Карпатського та Причорноморського економічних районів щодо експорту, імпорту та інвестицій за період до 2013 р., % від загального обсягу

Області (регіони), обсяги інвестицій	Імпорттери товарів	%	Експорттери товарів	%	Інвестори	%
Львівська 1 634,8 млн дол.	Польща РФ Німеччина Індія Данія	16,8 13,1 11,7 7,1 5,6	Білорусь Польща Німеччина Литва Китай	26,8 22,6 10,3 4,2 3,6	Кіпр Віргінські о-ви Німеччина Гонконг Австрія	81,7 4,2 2,9 2,7 1,7
Закарпатська 407,2 млн дол.	Угорщина РФ Австрія Словаччина Німеччина	48,6 14,2 6,6 6,4 5,8	Білорусь Китай Чехія Німеччина РФ	12,7 12,4 10,6 10,1 8,2	Кіпр Японія США Німеччина Австрія	11,7 11,2 11,1 10,6 10,5
Івано-Франківська 642,5 млн дол.	РФ Румунія Польща Білорусь Італія	46,7 7,0 6,6 4,0 3,7	РФ Німеччина Польща Італія Румунія	38,9 23,9 5,5 3,1 2,9	Нідерланди Кіпр Данія Сербія Польща	34,5 26,9 6,2 6,1 5,8
Чернівецька 64,3 млн дол.	РФ Румунія Німеччина Білорусь Італія	25,0 20,3 9,1 8,3 5,6	Туреччина Румунія Польща Німеччина Китай	29,0 12,1 11,7 7,8 5,2	Кіпр Великобританія Туреччина Італія Румунія	34,3 7,5 7,2 6,6 5,4
АР Крим 1 461,6 млн дол.	РФ Беліз Німеччина Білорусь Норвегія	26,0 21,5 5,1 4,9 4,1	Китай РФ Німеччина Туреччина Італія	43,7 17,6 10,4 7,8 1,7	Кіпр РФ Німеччина Віргінські о-ви Великобританія	37,0 24,0 9,0 8,0 4,0
Севастополь 158,4 млн дол.	РФ Туреччина Австралія Єгипет Беліз	25,1 16,1 7,7 6,7 5,8	РФ Туреччина Польща Китай Норвегія	18,2 8,0 6,1 5,2 5,1	Кіпр РФ Швейцарія	56,2 17,0 2,9
Миколаївська 259,4 млн дол.	РФ Єгипет Іран Сирія Йорданія	32,0 14,9 11,4 4,8 4,4	РФ Гвінея Китай Білорусь Гайана	17,7 12,8 11,9 11,7 5,9	Кіпр Нідерланди Австрія Бельгія Швейцарія	39,9 18,8 11,3 5,2 4,9
Одеська 1 629,5 млн дол.	РФ Туреччина Індія Беліз Польща	13,4 11,1 7,5 5,5 4,9	Китай РФ Туреччина Румунія Німеччина	39,4 13,1 8,9 3,8 2,7	Кіпр Великобританія Нідерланди Сінгапур США	40,1 12,3 10,2 4,2 4,0
Херсонська 245,2 млн дол.	РФ Туреччина Нідерланди Казахстан Італія	24,8 8,6 8,6 8,0 3,8	Китай Туреччина РФ Німеччина Польща	21,5 12,7 10,1 8,4 7,5	Кіпр Великобританія Казахстан Австрія Німеччина	61,9 11,2 5,0 4,5 3,5

Висновки. Таким чином, людський розвиток як соціально-економічна концепція досягнення цивілізаційного прогресу за рахунок примату вкладань у людський капітал дедалі стає провідною стратегією побудови глобального світового порядку. Але сучасні підходи до її реалізації наполегливо вимагають прискорення людського розвитку за рахунок солідарних зусиль всіх суб'єктів цього процесу та залучення управлінського потенціалу державних органів на національному рівні.

Отже, соціально-економічна солідарність і як теорія, і як практика суспільного прогресу здатна надати значного динамізму діяльності щодо досягнення головної мети людського розвитку на тлі сталого підвищення рівня та якості життя.

В Україні такі підходи отримали безумовне схвалення з боку науково-експертної спільноти та громадської думки, але без державної підтримки вони не здатні перетворити людський розвиток на національну стратегію з відповідним фінансово-економічним забезпеченням.

Об'єктом додаткового дослідження повинна стати географія основних партнерів регіонів України щодо інвестиційної політики та зовнішньоекономічної діяльності.

Бібліографічні посилання

1. **Монтмоллин, Андре де.** Швейцарский опыт в области измерения устойчивого развития / Андре де Монтмоллин // Конференция ЕЭК ООН высокого уровня по итогам Рио+20: измерение устойчивого развития и внедрение Системы эколого-экономического учета (Женева, 12 июня 2013 г.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.myshared.ru/slide/509531>
2. **Мартинелли А.** Рынки, правительства, сообщества и глобальное управление / А. Мартинелли // Социологические исследования. – 2003. – № 1. – С. 16–28.
3. **Афонцев С. А.** Интересы граждан и политические механизмы регулирования мировой экономики / С. А. Афонцев // Политические исследования. – 2006. – № 2. – С. 151–161.
4. **Crow G.** Social Solidarities: Theories, Identities and Social Change / G. Crow. – Bickingham : Philadelphia Open University Press, 2002. – 152 p.
5. Интеграция аспектов социальной солидарности, экономической эффективности и экологической ответственности: опыт Швейцарии. Экономический и Социальный Совет ООН, Конференция европейских статистиков (Женева, 13–15 июня 2005 г.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ecobilim.kg/wp-content/uploads/2011/08/Switzerland-social-solidarnost-and-ecoefficiency.pdf>
6. **Левицкий С. А.** Свобода и ответственность: «основы органического мировоззрения» и статьи о солидаризме / С. А. Левицкий. – М. : Посев, 2003. – 464 с.
7. Соціальна і економічна солідарність: загальні поняття : підручник / [Фонтено Б., Нітман Н., Ваньяма Ф. та ін.]. – Міжнародний учбовий центр Міжнародної організації праці ІТС ІЛО, Турин (Італія), 2010. – 104 с.
8. **Перегудов С. П.** Группы интересов в условиях перехода к информационному обществу / С. П. Перегудов // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 6. – С. 13–20.
9. **Уоткинс К.** Доклад о развитии человека 2007/2008. Борьба с изменениями климата: человеческая солидарность в разделенном мире / К. Уоткинс; [пер. с англ.]. – М. : Весь мир, 2007. – 384 с.
10. **Фюкс Р.** Солидарность и мощь: размышления о будущем ЕС [Електронний ресурс] / Р. Фюкс, Р. Штенблок, К. Пютц. – Режим доступу : http://www.ru.boell.org/sites/default/files/downloads/Solidaritaet_und_Staerke_RU.pdf
11. Аналіз індексу конкурентоспроможності України в 2013–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.infolight.org.ua/content/analiz-indeksu-konkurentospromozhnosti-ukrayini-v-2013-2014-rr>

Надійшла до редколегії 30.04.2014

УДК 338.417

О. С. Семирак

Національний університет «Львівська політехніка», Україна

**ФОРМУВАННЯ МАСИВУ ІДЕНТИФІКАЦІЙНИХ ХАРАКТЕРИСТИК
РОЗВИТКУ АВТОМОБІЛЕБУДУВАННЯ В УКРАЇНІ**

Проаналізовано основні аспекти сучасного етапу розвитку автомобілебудування в Україні, ідентифіковано основні розвиваючі чинники галузі, що її розривають, а також визначено головні суб'єкти галузі, оцінено їх роль у формуванні переваг та втрат.

Ключові слова: автомобілебудівна галузь, обсяг виробництва, легкові автомобілі, вантажні автомобілі, соціальна значимість, коефіцієнт покриття експортом імпорту, індекс RCA, функція попиту на продукцію.

Проанализированы основные аспекты современного этапа развития автомобилестроения в Украине, идентифицированы основные развивающие факторы отрасли, определены также главные субъекты отрасли, оценена их роль в формировании преимуществ и потерь.

Ключевые слова: автомобилестроительная отрасль, объем производства, легковые автомобили, грузовые автомобили, автобусы, социальная значимость, коэффициент покрытия экспортом импорта, индекс RCA, функция спроса на продукцию.

The paper analyzes the main aspects of the current stage of development of automotive industry in Ukraine, identifies the key development factors of the industry. The article further defines major industry participants, evaluating their role in the formation of merits and losses.

Keywords: automotive industry, production volume, motor-cars, motor trucks, buses, social significance, export-import coverage ratio, RCA index, product demand function.

У сучасних умовах економічної нестабільності одним із пріоритетних завдань державного управління економікою є стабілізація стану та забезпечення подальшого розвитку промисловості України, зокрема автомобілебудівної галузі.

Аналізу економічних аспектів розвитку автомобілебудівної галузі присвячено багато праць як вітчизняних, так й зарубіжних учених. У більшості своїй науковці сходяться в думці, що автомобілебудування є важливою галуззю промисловості, яка чинить потужний мультиплікативний вплив на зростання економіки країни внаслідок глибоких прямих і зворотних зв'язків з іншими галузями, які забезпечують сировиною, матеріалами та комплектуючими виробами, виконують технічне обслуговування та ремонт автотранспорту, проводять торгівлю супутніми товарами тощо [1; 2, с. 4]. Про стан та характеристики автомобілебудування як галузі промислового комплексу України йдеться у роботах О. Г. Кривоконь, О. М. Крамарєва, А. І. Бондаренко Проте динамічний розвиток світової економіки, складність та нестабільність економічних процесів зумовлюють потребу в постійному оновленні інформації щодо ідентифікації розвивальних чинників та обмежувальних загроз розвитку автомобілебудування в Україні.

Ставимо за мету сформувати масив ідентифікаторів сучасного етапу розвитку автомобілебудівної галузі в Україні.

Автомобілебудування є однією з провідних галузей машинобудування, яка має безпосередній вплив на розв'язання економічних, соціальних, екологічних і науково-технічних проблем суспільства [3]. В Україні автомобільна галузь уходить до трійки найбільших галузей переробної промисловості за обсягами реалізованої продукції в грошовому еквіваленті після виробництва харчових продуктів та металургійного виробництва. З 2010 р. до 2012 р. обсяги реалізованої продукції в грошовому еквіваленті зросли в 1,65 раза (з 44,846 млн грн

до 74,035 млн грн), проте у 2013 р. – знову скоротилися до 49,044 млн грн (див. рис. 1). Частка галузі в промисловості України у 2013 р. склала 4,4 % [4].

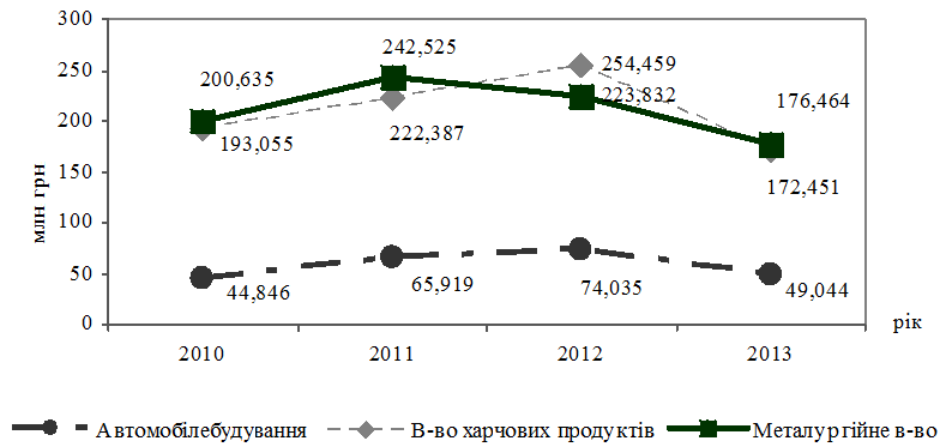


Рис. 1. Динаміка обсягу реалізованої продукції в грошовому еквіваленті за галузями промисловості України у 2010–2013 рр.

Окрім економічної значущості, автомобілебудування характеризується значною соціальною значимістю. Середньооблікова кількість штатних працівників, зайнятих у виробництві автотранспортних засобів та устаткування в Україні, у грудні 2013 р. становила 167,0 тис. осіб, що складає майже 2 % від загальної облікової кількості штатних працівників, зайнятих в Україні, та 6,5 % від загальної кількості штатних працівників, зайнятих в промисловості.

Автомобілебудування і в Україні, і у світі стало однією з галузей, що зазнала найбільшого спаду під час глобальної фінансової кризи 2008–2009 рр. Попит на автомобілі різко впав, що створило надлишок виробничих потужностей на автомобілебудівних підприємствах. За даними Світової організації автомобілевиробників, негативна тенденція у світовому виробництві автотранспортних засобів розпочалася у 2008 р. Виробництво автотранспорту скоротилося з 73,27 млн од. автотранспортних засобів у 2007 р. до 70,52 млн од. у 2008 р. (на 4 % порівняно із попереднім роком). У 2009 р. воно скоротилося ще на 10 млн од. порівняно із 2008 р. (на 12 % до переднього року). Проте вже у 2010 р. галузі вдалося подолати кризу і збільшити своє виробництво до 77,7 млн од. продукції. Така позитивна тенденція зберігається і нині. У 2012 р. було виготовлено 84,1 млн одиниць продукції [5].

В Україні виробництво галузі різко скоротилося у 2009 р. із 423,1 тис. од. до 69,3 тис. од. автотранспорту (на 83,6 %). Українське автомобілебудування стало першим за рівнем падіння виробництва у світі і другим за рівнем падіння продажів у Європі. У 2010 р. виробництво почало зростати. У 2011 р. обсяг виробництва автомобілебудівної галузі склав 104,1 тис. од. продукції, що становило лише 25 % від виробництва докризового 2008 р. У 2012–2013 рр. спостерігалася негативна тенденція в галузі: виробництво скоротилося до 50,45 тис. од. продукції, що складало всього лише 48,2 % обсягу 2011 р. [5] (див. рис. 2).

З наведеного вище випливає, що криза 2008–2009 рр. була надзвичайно глибокою для автомобілебудування в усьому світі, проте з 2010 р. на світовому рівні галузі вдалося подолати кризу, така позитивна тенденція зберігається і до тепер.

В українському автомобілебудуванні відбулося незначне зростання у 2010–2011 рр., проте зараз галузь знову зазнає спаду.

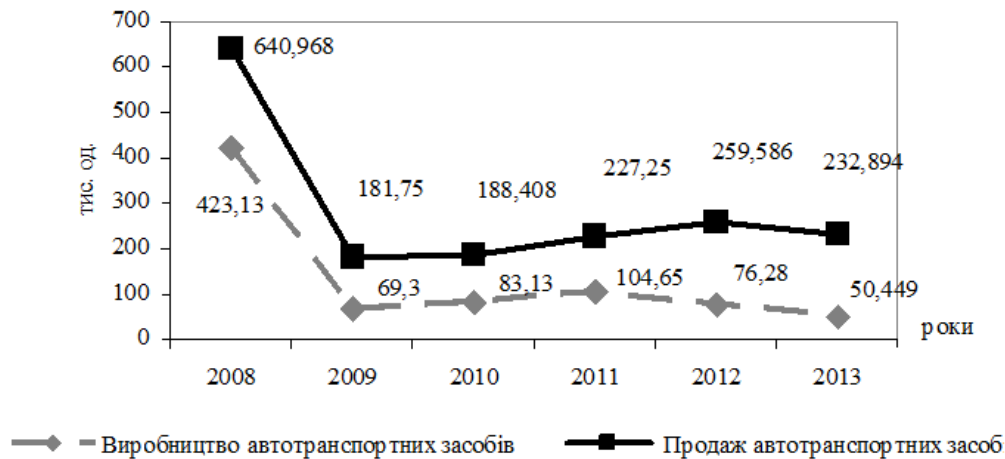


Рис. 2. Динаміка обсягів виробництва та продажу нових автотранспортних засобів в Україні у 2008–2013 рр.

(джерело: авторська розробка на підставі [5])

Згідно із Єдиним державним реєстром виробництво автотранспортних засобів в Україні представлено такими десятьма підприємствами: ПАТ «ЗАЗ», ПАТ «АвтоКрАЗ», ПАТ «ЗКТ», корпорація «Богдан», корпорація «Еталон», ТОВ «ВО «КрАСЗ», ПрАТ «Єврокар», ПАТ «ХАЗ «Анто-Рус», ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси», ПАТ «Черкаський автобус». Оскільки кожен вид продукції галузі (вантажні автомобілі, легкові автомобілі та автобуси) має різне економічне, технологічне та соціальне навантаження, то аналіз підприємств галузі доцільно проводити окремо за кожним з них (див. рис. 3).

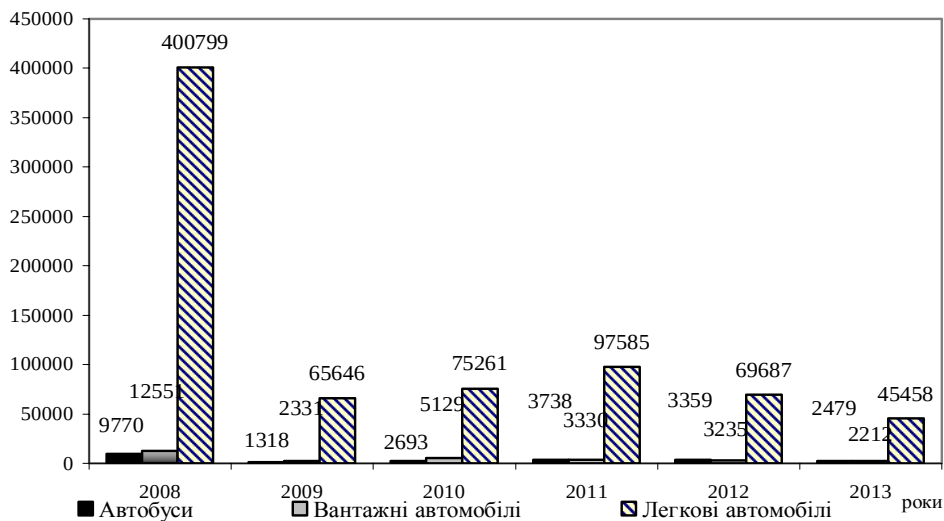


Рис. 3. Динаміка обсягів виробництва автомобілебудування за видами продукції у 2008–2013 рр.

(джерело: авторська розробка на підставі [5])

Сім підприємств галузі є виробниками автобусів: ПАТ «ЗАЗ», корпорація «Богдан», корпорація «Еталон», ПАТ «ХАЗ «Анто-Рус», ПАТ «ЗКТ», ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси», ПАТ «Черкаський автобус». Кожен із виробників зосередився на автобусах певного класу, орієнтуючись на певному сегменті ринку. До 2010 р. найбільшими виробниками автобусів в Україні були корпорація «Еталон», корпорація «Богдан», ПАТ «Завод «Часівоярські автобуси» та ПАТ «ЗАЗ». Корпорацію «Еталон» було засновано у 2010 р., але вже у 2013 р. цьому підприємству належить найбільша частка у виробництві автобусів галузі – 39,57 %. До корпорації «Еталон» уходять ПАТ «Бориспільський автозавод» та ПрАТ «Чернігівський автозавод». У 2011 р. після виходу із корпорації «Богдан» ПАТ «Черкаський автобус» зайняло другу позицію в автобусобудівному сегменті галузі, тоді як сама корпорація «Богдан» втратила значну частку ринку із 33,36 % у 2010 р. до 3,85 % у 2011 р. Проте до кінця 2013 р. підприємству вдалося наростити обсяги виробництва до 20,01 % обсягу виробництва всієї галузі і зайняти третю позицію в галузі. ТОВ «ЛАЗ» та ПАТ «ХАЗ «Анто-Рус» у 2013 р. не виготовили жодного автобуса. На рис. 4 наведено частку кожного підприємства в загальному обсязі виробництва автобусів у 2013 р.

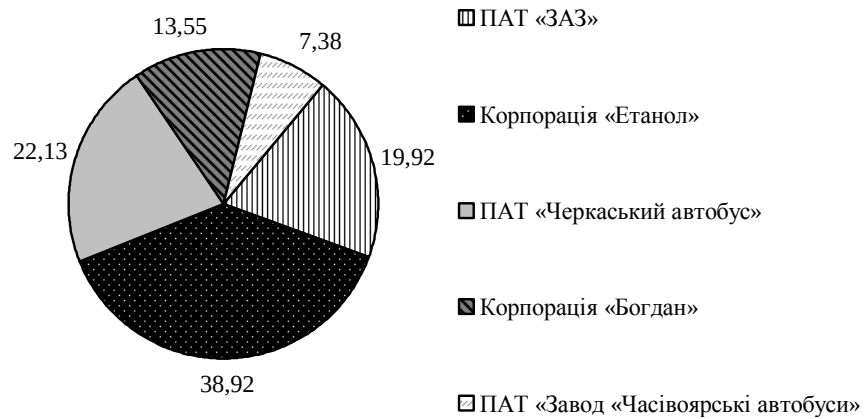


Рис. 4. Частка підприємств у загальному обсязі виробництва автобусів у 2013 р.
(джерело: авторська розробка на підставі [5])

Виробництво вантажних автомобілів в Україні здійснюють шість підприємств: ТОВ «ВО «КрАСЗ», ПАТ «ЗАЗ», корпорація «Богдан», корпорація «Еталон», ПАТ «Черкаський автобус» та ПАТ «АвтоКрАЗ». Перші п'ять здійснюють виробництво на основі іноземних шасі та комплектуючих. І одне, ПАТ «АвтоКрАЗ», є єдиним в Україні підприємством, яке має повний цикл виробництва вантажних автомобілів і є єдиним у світі виробником такого класу вантажівок та спецтехніки. Саме ПАТ «АвтоКрАЗ» у 2013 р. стало найбільшим виробником вантажних автомобілів в Україні, частка якого склала 40,69 % від усього обсягу вироблених вантажних автомобілів в Україні.

Потрібно зауважити, що така ситуація виникла внаслідок значного скорочення виробництва вантажівок іншими виробниками і відповідно скорочення їхніх часток на ринку. За підсумками 2012 р. частка кожного з підприємств (ПАТ «ЗАЗ», корпорація «Богдан» та ПАТ «АвтоКрАЗ») у сегменті вантажних автомобілів склала близько 30 %, тоді як у 2013 р. частка ПАТ «ЗАЗ» складала 33,77 %, корпорації

«Богдан» – 12,84 %. Частка корпорації «Еталон» становила лише 5,56 %, але підприємство лише розпочало виробництво вантажних автомобілів, адже ПАТ «Бориспільський автозавод» – єдиний виробник вантажних автомобілів корпорації до 2010 р., не виготовляло такого виду продукції. ТОВ ВО «КраСЗ» не виготовило у 2013 р. жодного вантажного автомобіля, зосередившись на виробництві легкових (див. рис. 5).

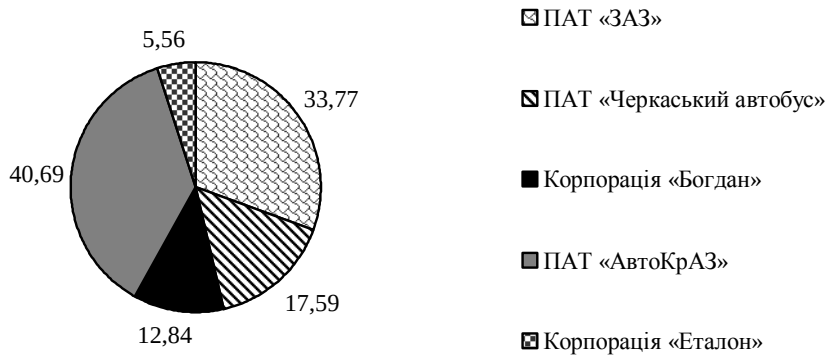


Рис. 5. Частка підприємств у загальному обсязі виробництва вантажних автомобілів у 2013 р.
(джерело: авторська розробка на підставі [5])

Виробниками легкових автомобілів є чотири підприємства: ПАТ «ЗАЗ», ТОВ «ВО «КраСЗ», ПрАТ «Єврокар», корпорація «Богдан». За результатами 2013 р. найбільшим виробником легкових автомобілів в Україні є ПАТ «ЗАЗ», частка якого в цьому сегменті галузі становить близько 40 %. ПрАТ «Єврокар» та ТОВ «ВО «КраСЗ» є виробниками приблизно 20 % легкових автомобілів кожен. Найменше за часткою виробляє корпорація «Богдан» – близько 13 % (рис. 6).

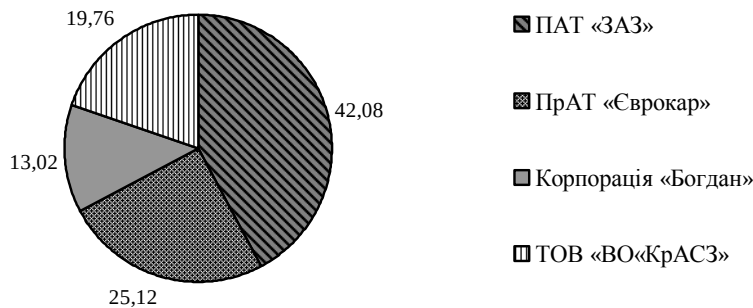


Рис. 6. Частка підприємств у загальному обсязі виробництва легкових автомобілів у 2013 р.
(джерело: авторська розробка на підставі [5])

Позицію української автотранспортної продукції на світовому ринку можна визначити за допомогою коефіцієнта покриття експортом імпорту [6, с. 2], який дає можливість оцінити співвідношення між витратами на імпорт і доходів від експорту, який розраховують за формулою:

$$K = \frac{E}{I} \times 100\%, \quad (1)$$

де K – коефіцієнт покриття експортом імпорту;

E – вартісний обсяг експорту, млн грн;

I – це вартісний обсяг імпорту, млн грн;

За нашими підрахунками, існує негативна для вітчизняної галузі тенденція покриття експортом імпорту (див. табл. 1).

Коефіцієнт покриття експорту імпортом досяг максимального значення у 2009 р. – 19,50 % і був мінімальним у 2013 р. – 4,05 %. Це означає, що доходи вітчизняних автомобілебудівних підприємств від експорту товарів у 2013 р. були більш ніж у 20 разів нижчими, ніж доходи виробників аналогічних імпортованих товарів на вітчизняному ринку.

Таблиця 1

Обсяг імпорту та експорту автотранспортних засобів в Україні за 2008–2013 рр., млн грн

Звітний період	Вартість імпортованих автотранспортних засобів (I), млн грн	Вартість експортованих автотранспортних засобів (E), млн грн	Коефіцієнт покриття експортом імпорту (K), %
2008	7 074 038	887 547	12,54
2009	1 251 253	244 052	19,50
2010	2 267 450	350 231	15,45
2011	3 883 680	419 852	10,81
2012	4 291 031	363 981	8,48
2013	3 908 480	158 316	4,05

Джерело: авторська розробка на підставі [7].

З іншого боку, для оцінки балансу торговельних потоків експорту-імпорту товарів певної галузі і оцінки порівняльних переваг країни використовують індекс RCA, запропонований Б. Балассом [8]. Він є найчастіше використовуваним в науковій літературі показником аналізу порівняльної переваги, бо дає можливість оцінити порівняльні переваги на основі спеціалізації країни в експорті стосовно деякої контрольної групи. Отже, індекс RCA використовують для розрахунку відносних переваг чи недоліків тієї чи тієї країни в певному класі товарів або послуг, про що свідчать торговельні потоки. У нашому випадку застосування індексу RCA дає можливість оцінити порівняльні переваги вітчизняної автомобілебудівної галузі у світовій торгівлі.

Індекс RCA розраховують за формулою:

$$RCA_{ij} = \frac{X_{ij} / X_{it}}{X_{nj} / X_{nt}}, \quad (2)$$

де X_{ij} – експорт країни (i) товарів сектору (j);

X_{it} – експорт усіма країнами узятими до аналізу (t), товарів сектору (j);

X_{nj} – загальний (j) експорт країн (i), узятих для аналізу;

X_{nt} – загальний експорт інших країн, узятих для аналізу.

За нашими підрахунками, індекс RCA для автомобілебудівної галузі України склав $0,37 < 1$, а це означає, що галузь не має порівняльної переваги у структурі експорту країни, тобто продукція не є конкурентоспроможною на світовому ринку.

Значний вплив на розвиток автомобілебудування мають уподобання споживачів, їх очікування та реакція на певні зміни. На думку М. Портера, споживачі є однією із «...конкурентних сил, яка визначає потенційну прибутковість в галузі» [9, с. 153], щоб визначити її в економічній теорії використовують функцію

попиту. Вченими доведено, що попит на певний товар «залежить від рівня виробництва, грошових доходів населення та рівня і співвідношення роздрібних цін на різні товари» [10, с. 85]. Незважаючи на те, що в Україні низька насиченість ринку автотранспортних засобів, і кількість автомобілів на 1000 чол. населення у 2013 р. становила 179 шт., що у 3,58 раза менше, ніж у США, і майже втричі менше, ніж у Німеччині [11], що є фактором можливого потенційного зростання попиту на продукцію автомобілебудування, попит на продукцію залишається низьким.

Обсяг продажу нових автотранспортних засобів у 2013 р. склали 232 894 од., що становить близько 30 % від рівня 2009 р. Однією з причин, що зумовила зменшення купівлі автотранспорту у світі та в Україні, згідно із звітом OECD, стала недоступність кредитів, що змусило велику кількість домогосподарств та підприємств відкласти покупку автотранспорту на майбутнє [1, с. 9]. В Україні у 2009 р. справді спостерігалось незначне скорочення кредитування (на 7 620 млн грн), що склало лише 1 % від загального обсягу кредитування 2008 р. [5]. Така ситуація не відображає можливих причин значного спаду обсягів продажу. Проте частка автокредитування у структурі кредитування значно скоротилася. Частка нових автомобілів, проданих у кредит, у 2008 р. становила більше 60 % від загальної кількості продажів, тоді як у 2009 р. – менше 10 %. У 2010–2013 рр. ця частка склала близько 20 % [12], тобто можна говорити про скорочення продажів автотранспортних засобів за рахунок зменшення їх купівлі в кредит. Така негативна тенденція зберігається через високі процентні ставки за автокредитами, які за результатами 2013 р. склали 18 % річних на нові автомобілі вітчизняного виробництва та 16 % річних на нові іномарки [13].

Для оцінки рівня попиту на продукцію автомобілебудування доцільно провести кореляційно-регресійний аналіз залежності обсягу купівлі продукції від рівня цін на купівлю автотранспортних засобів. Такий аналіз дає можливість представити обсяг купівлі автотранспортних засобів (Y) як функцію ціни автотранспортних засобів у відповідному році (x_1):

$$Y = a + b x_1, \quad (3)$$

де a – точка перетину прямої попиту з віссю ординат;

b – кутовий коефіцієнт прямої, який дорівнює тангенсу кута, утвореного прямою попиту і віссю абсцис.

На основі розрахунків «Excel» було отримано рівняння залежності обсягів купівлі автотранспортних засобів від індексу цін на них:

$$Y = 497,78 - 2,63 x_1.$$

З економічної точки зору параметр $a=497,78$ визначає порогове значення зміни ціни на автотранспортні засоби, яке буде неприйнятним для покупців, $b=2,63$ визначає еластичність попиту на автотранспортні засоби за ціною на них. Отже, відповідно до отриманих значень, автотранспортні засоби є товаром з еластичним попитом: зі збільшенням ціни на 1 % попит на цей товар зменшується на 2,63 %.

Висновки. Проведене дослідження показало, що автомобілебудування є однією з визначальних галузей промисловості України, яка здійснює суттєвий вплив на низку суміжних галузей економіки та на розв'язання економічних і соціальних, екологічних і науково-технічних проблем. Сучасний стан автомобілебудівної галузі характеризується зниженням обсягів виробництва, а попит на автотранспортні засоби значно скоротився за останні п'ять років, незважаючи на великий потенційний ринок збуту. Для досягнення стабілізації та подолання

негативних явищ необхідно вжити комплексні заходи з одного боку – підтримка галузі державою через створення ефективних умов розвитку вітчизняного автомобілебудування, з іншого – адекватний управлінський прагматизм власне виробників, які повинні забезпечити модернізацію технологій виробництва та покращення якості вітчизняних автотранспортних засобів.

Подальших досліджень потребує аналіз ефективності програм розвитку автомобілебудування в Україні.

Бібліографічні посилання

1. Automobile industrie in and beyond the crisis [Електронний ресурс] / [Organisation for Economic Cooperation and Development]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/eco/outlook/44089863.pdf>
2. **Nag B.** Changing Features of the Automobile Industry in Asia: Comparison of Production, Trade and Market Structure in Selected Countries / B. Nag, S. Banerjee, R. Chatterjee // Working Papers. Asia-Pacific Research and Training Network on Trade (ARTNeT), an initiative of UNESCAP and IDRC. – Canada, 2007. – 48 с.
3. Розпорядження Кабінету Міністрів України «Про схвалення Концепції розвитку автомобільної промисловості та регулювання ринку автомобілів у період до 2015 року» № 732-р від 3 серпня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/732-2011-%D1%80>
4. Індекси промислової продукції за видами діяльності у 2013 році [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/pr/iopp/iopp_u/iopp_13_u.htm
5. Асоціація автовиробників України. Статистика. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrautoprom.com.ua/uk/statistika>
6. **Крамарева М. О.** Зовнішньоекономічна діяльність в Україні: аналіз і стратегія розвитку [Електронний ресурс] / М. О. Крамарева. – Режим доступу : <http://www.kbuara.kharkov.ua/e-book/tpdu/2011-1/doc/5/05.pdf>
7. Державна служба статистики України. Митна статистика [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.arc.customs.gov.ua/control/uk/cstat/f3/showstat>
8. **Balassa B.** Trade liberalization and Reveal Comparative Advantage / B. Balassa // Manchester School of Economic and Social Studies. – 1965. – Vol. 33. – P. 99–123.
9. **Портер М. Е.** Конкурентная стратегия : методика анализа отраслей и конкурентов / М. Е. Портер; [пер. з англ.]. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
10. **Шкварчук Л. О.** Механізм регулювання цін на продовольчому ринку : монографія / Л. О. Шкварчук. – Львів : ІРД НАН України, 2010. – 203 с.
11. Автомобильный рынок России и СНГ: обзор отрасли. Март 2013 г. / [Эрнст энд Янг (СНГ) Б.В.]. – Ernst&Young, 2013. – 32 с.
12. Інформаційне-аналітичне агенство «Автоконсалтинг» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.autoconsulting.com.ua>
13. **Резниченко Е.** Где занять на машину с минимальным авансом : обзор рынка автокредитования на 5 декабря 2013 года / Е. Резниченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.prostobank.ua/avto_v_kredit/stati/gde_zanyat_na_mashinu_s_minimalnym_avansom_obzor_rynka_avtokreditovaniya_na_5_dekabrya_2013_goda

Надійшла до редколегії 10.04.2014

УДК 338.45

О. В. Шляга, Б. В. Масилук

Запорізька державна інженерна академія, Україна

УПРАВЛІННЯ ОНОВЛЕННЯМ ТЕХНІКО-ТЕХНОЛОГІЧНОЇ БАЗИ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто особливості оновлення техніко-технологічної бази вітчизняних підприємств. Визначено фактори, що впливають на технологічне оновлення виробництва, а також сформульовано концептуальні основи управління оновленням техніко-технологічної бази промислових підприємств.

Ключові слова: техніко-технологічна база, управління оновленням техніко-технологічної бази, стратегія технічного оновлення.

Рассмотрены особенности обновления технико-технологической базы отечественных предприятий. Определены факторы, влияющие на технологическое обновление производства, и сформулированы концептуальные основы управления обновлением технико-технологической базы промышленных предприятий.

Ключевые слова: технико-технологическая база, управление обновлением технико-технологической базы, стратегия технического обновления.

The main features of the technical and technological upgrades of domestic enterprises are considered in the work. The article determines the factors influencing the technological reequipping and formulates the conceptual foundations of managing upgrades for technical and technological bases of industrial enterprises.

Keywords: technical and technological base, management of technical and technological base, strategy of technical modernization.

Нестабільність розвитку економіки України вимагає періодичного перегляду наявних наукових підходів та економічних методів управління технічним оновленням виробництва. Державне стимулювання інноваційної діяльності також потребує розвитку та удосконалення з урахуванням мінливих умов сучасного ринкового середовища в Україні, а також світових процесів економічної інтеграції і глобалізації. За цих умов набуває актуальності необхідність розробки і впровадження дієвих заходів, спрямованих на стимулювання технічного розвитку підприємств та оновлення техніко-технологічної бази виробництва з використанням прогресивних інструментів та методів.

Актуальним питанням теорії та практики управління технічним оновленням виробництва, проблемам державного регулювання технічного розвитку промислових підприємств присвячені дослідження вітчизняних і зарубіжних учених. Науково-теоретичні і методологічні аспекти відтворення основного капіталу, обґрунтування форм, методів і способів його відшкодування розглядалися у працях В. П. Александрової, Ю. М. Бажала, Д. С. Льова, О. І. Пасхавера, О. М. Цигічка. Вивченням багатьох аспектів технологічного оновлення виробництва також займаються такі економісти як Л. І. Федулова, С. Ф. Покропивний, Н. А. Єфименко, О. Б. Саліхова, Б. А. Малицький, Г. К. Крижний та інші. Значний внесок у дослідження економічних проблем інноваційного розвитку підприємств та процесів інвестиційного забезпечення технічного оновлення виробництва зробили вчені В. І. Захарченко, М. І. Іванов, М. І. Крупка, О. І. Пампура, В. А. Панков, В. М. Хобта, М. Г. Чумаченко. Ними створено вагоме науково-методичне підґрунтя для управління оновленням техніко-технологічної бази виробничих підприємств, фінансового забезпечення відтворювальних процесів та інвестування. Водночас нестабільність економіки України постійно висуває нові вимоги до

управління різними економічними процесами, тому певні аспекти управління оновленням техніко-технологічної бази промислових підприємств потребують подальшої розробки та глибокого дослідження з урахуванням вимог сучасності.

Мета статті полягає в дослідженні концептуальних основ управління оновленням техніко-технологічної бази промислових підприємств.

Узагальнення наявних теоретичних положень стосовно сутності техніко-технологічної бази підприємства змусило розмежувати поняття «оновлення техніко-технологічної бази» та «відновлення техніко-технологічної бази». Застосування критерію якісної основи відтворення дозволило визначити оновлення техніко-технологічної бази як процес відтворення застарілих і зношених засобів праці на новому технічному рівні, поповнення наявних новими, більш прогресивними засобами праці, а також їхнє удосконалення під час функціонування з метою усунення наслідків зносу [1]. Взаємозв'язок визначених понять полягає в такому: «відновлення» означає відтворення натурально-речової форми техніко-технологічної бази на попередній технічній основі, а «оновлення» – відтворення техніко-технологічної бази на новому технічному рівні шляхом упровадження технічних нововведень. Ці складові сукупно формують поняття «технічного розвитку» та забезпечують просте і розширене відтворення засобів праці підприємства.

З'ясування економічної сутності оновлення техніко-технологічної бази підприємства дозволило дати визначення управлінню оновленням техніко-технологічної бази підприємства як безперервного процесу цілеспрямованого впливу на формування його техніко-технологічної бази, яка забезпечує підвищення конкурентоспроможності підприємства у довгостроковій перспективі.

У сучасних умовах господарювання не можна недооцінювати значущість технологічного оновлення виробництва як вирішального фактору розвитку вітчизняних підприємств та економіки країни в цілому. Однак, у наявних підходах до технологічного оновлення виробництва підприємства цей процес розглядають вузько, на рівні безпосереднього виробництва, що не дає можливості врахувати сучасні тенденції розвитку суспільного виробництва. У зв'язку з цим та задля забезпечення ефективного управління оновленням техніко-технологічної бази підприємств необхідно проаналізувати сучасні передові тенденції розвитку економіки на макро- та мікрорівнях.

З погляду глибокого розуміння сутності сучасних перетворень суспільного виробництва технологічне оновлення виробництва на основі широкого підходу постає не лише технічним оновленням, але й охоплює зміни в організації праці та виробництва, управлінні, взаємозв'язках між функційними підрозділами підприємства.

Аналіз процесів оновлення техніко-технологічної бази в економіці України та дослідження цих процесів в країнах СНД виявили такі закономірності технічного оновлення підприємств за умов ринкових трансформацій: різке падіння інвестиційної активності на початковому етапі ринкових перетворень; збільшення частки власних коштів суб'єктів господарювання в структурі інвестицій в основний капітал; збільшення питомої ваги витрат на технічне переозброєння і реконструкцію.

Разом із тим специфіка розбудови економіки України обумовила особливості оновлення техніко-технологічної бази вітчизняних підприємств, які зводяться до зменшення обсягів ліквідаційних списань застарілих засобів за наявності значної кількості номінально резервних, але фактично бездіяльних або непридатних для подальшого використання виробничих потужностей на підприємствах; спрямування переважної більшості інвестицій не на реновацію, а на розширення парку діючого обладнання; пошук інвестиційної активності, перш за все, в експортоорієнтованих галузях і підприємствах, які забезпечують споживчий

ринку; звужування можливостей фінансування оновлення техніко-технологічної бази підприємств за рахунок власних коштів унаслідок неадекватних амортизаційної та податкової політики держави.

Окрім того, відбувається перехід до нового технологічного способу виробництва, де головним фактором виробництва стає знання та інформація, панівною сферою економіки – нематеріальне виробництво. Зміни ринку стають більш швидкими, конкуренція приймає глобальний характер, спостерігається інтеграція інноваційної діяльності, збільшуються витрати на НДДКР [2, с. 31–32; 3, с. 208–209; 4, с. 13–14; 5, с. 95–96].

На рівні окремого підприємства можна виділити такі основні тенденції розвитку: скорочується життєвий цикл товарів та технологій; інноваційні процеси приймають безперервний систематичний характер; упроваджуються гнучкі автоматизовані виробничі модулі; розвиваються лінійно-функційні організаційні структури з елементами програмно-цілевих організаційних утворень, матричні структури; поширюється бригадна організація праці; мобільність персоналу характеризується можливістю горизонтальних і вертикальних переміщень згідно з вирішуваними завданнями; розвивається корпоративна культура, довірчі стосунки в колективі [2, с. 31–32; 3, с. 208–209; 4, с. 13–14; 5, с. 95–96].

На основі широкого підходу до визначення технології виробництва та аналізу сучасних тенденцій розвитку суспільного виробництва визначимо фактори, що впливають на технологічне оновлення виробництва (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори, що впливають на технологічне оновлення виробництва

Фактори впливу	Група факторів	Перелік показників
1	2	3
Технологія – засоби праці	показники втіленої технології в засоби праці	впровадження у виробництво якісно нової наукоємної техніки; механізація праці (у т. ч. комплексна); автоматизація праці (у т. ч. комплексна); комп'ютеризація
Технологія – предмети праці	показники втіленої технології в предмети праці	використання сучасних матеріалів; наукоємних комплектуючих
Технологія – персонал	показники втіленої технології у персонал	збільшення питомої ваги докторів наук, кандидатів наук, висококваліфікованих робітників, робочих вищого розряду, робітників із значним досвідом роботи; збільшення фінансування заходів на навчання та підвищення кваліфікації персоналу; упровадження безперервного навчання та підвищення кваліфікації робітників; покращення психологічного клімату в колективі
Нові форми організації праці та управління	показники нових форм організації праці та управління	застосування автономних бригад для вирішення виробничих завдань; стимулювання творчої ініціативи щодо раціоналізаторських пропозицій спеціалістів, робочих; розширення повноважень спеціалістам, робочим; розвиток інноваційної культури; збільшення соціальних витрат на персонал; розвиток соціальної інфраструктури підприємства; покращення умов праці та безпеки працівників; упровадження гнучкості організаційної структури; розвиток демократичного стилю керівництва; розвиток децентралізації та горизонтальних взаємозв'язків

Закінчення табл. 1

1	2	3
Діяльність відділу НДДКР	показники діяльності відділу НДДКР	збільшення персоналу відділу НДДКР; придбання нових засобів праці; рівень патентування винаходів та розробок; збільшення фінансування відділу; покращення зв'язків із дослідними та освітніми організаціями; розвиток спільних наукових розробок з іншими підприємствами; постійний характер наукових досліджень та впровадження нововведень
Використання передових технологій	показники використання передових технологій	упровадження нових технологій виготовлення продукції, ресурсозберігаючої техніки та технології, енергозберігаючої технології, мало- та безвідходних технологій, малостадійних процесів; застосування у технологічних процесах засобів мікроелектроніки; упровадження гнучких технологічних ліній та процесів, інформаційних технологій, екологічно чистої техніки та технологій; використання безпечних технологій
Інформаційне забезпечення	показники руху та використання інформації	забезпеченість науковою інформацією; забезпеченість інформацією про постачальників сировини, конкурентів, тенденції розвитку вітчизняного народного господарства, тенденції розвитку світової економіки; забезпеченість інформацією та її обробкою щодо законодавчих змін; накопичення виробничої інформації; стимулювання комунікації між персоналом для прискорення розповсюдження виробничої інформації та виробничого досвіду; придбання патентів та ліцензій технологічних процесів, технології виробництва продукту
Наукоємність продукції	показники рівня наукоємності продукції, що випускається	збільшення питомої ваги продукції з високими споживачькими властивостями, високотехнологічної продукції; упровадження нових методів продажу продукції, просування продукту на ринок; розширення ринку збуту продукції та завоювання нових ринків

Незважаючи на важливість кожного з наведених факторів, у технологічному оновленні виробництва в сучасних умовах господарювання першочергове значення має впровадження передових технологій. Важливим напрямом розвитку також можна вважати виготовлення наукоємної продукції. Досить високий рівень значущості має група «показники руху та використання інформації». На сьогоднішньому етапі розвитку вплив факторів груп «показники нових форм організації праці та управління», «показники втіленої технології у персонал» та «показники діяльності відділу НДДКР» на вітчизняних підприємствах виявляється дуже низьким.

За результатами дослідження з урахуванням зазначених закономірностей та особливостей можна сформулювати концептуальні основи управління оновленням техніко-технологічної бази промислових підприємств. Орієнтовну модель управління оновленням техніко-технологічної бази промислового підприємства наведено на рис. 1.

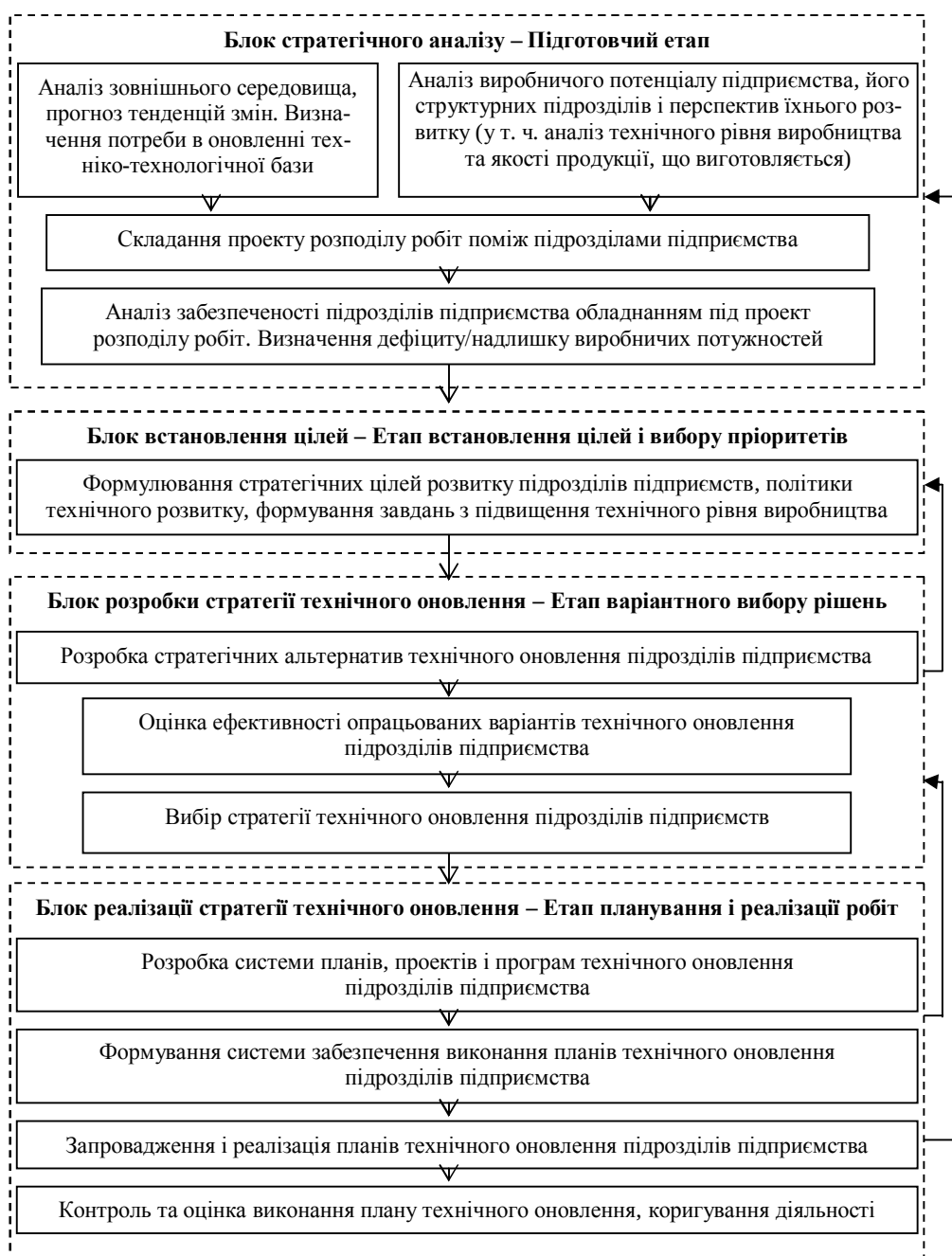


Рис. 1. Удосконалена модель управління оновленням техніко-технологічної бази промислового підприємства

(джерело: авторська розробка на підставі [1])

Запропонована модель управління технічним оновленням підприємства передбачає формування дворівневої системи управління: 1) до сфери компетенції першого рівня такої системи управління належить стратегічне планування та опрацювання єдиної технічної політики підприємства; 2) на рівні підрозділів підприємства здійснюється оперативне управління процесами оновлення їхньої техніко-технологічної бази.

Висновки. У сучасних умовах господарювання не можна недооцінювати значущість технологічного оновлення виробництва як вирішального фактора розвитку вітчизняних підприємств та економіки країни в цілому. Однак, наявні підходи до технологічного оновлення виробництва підприємства розглядають цей процес вузько. Наведена модель управління технічним оновленням для організаційно об'єднаних структурних підрозділів підприємств уможливорює одержання додаткового синергічного ефекту від реалізації єдиної технічної політики. До основних принципів управління оновленням техніко-технологічної бази промислових підприємств потрібно віднести: підпорядкування ринковим орієнтирам діяльності; стратегічну спрямованість технічного оновлення; гнучкість і адаптивність техніко-технологічної бази; прискорення впровадження прогресивних технологічних процесів; комплексний характер технічного оновлення. Перспективи подальших наукових досліджень вбачаємо в з'ясуванні особливостей практичних аспектів реалізації моделі управління технічним оновленням з урахуванням виділених ключових принципів.

Бібліографічні посилання

1. **Хоменко Л. М.** Управління процесами оновлення техніко-технологічної бази промислових підприємств (на прикладі ремонтних підприємств залізничного транспорту України): дис. ... канд. екон. наук / Хоменко Л. М. – К., 2004. – 190 с.
2. **Шемаєва Л. Г.** Управління стратегічною взаємодією підприємства із зовнішнім середовищем / Л. Г. Шемаєва. – Х. : Вид-во Харківського нац. екон. ун-ту, 2007. – 280 с.
3. Менеджмент організацій : підруч. / [за заг. ред. Л. І. Федулової]. – К. : Либідь, 2003. – 448 с.
4. Соціогуманістичний аспект інноваційно-технологічного розвитку економіки України / [за ред. Л. І. Федулової]. – К. : Ін-т економіки та прогнозування, 2007. – 472 с.
5. Економіка і організація інноваційної діяльності : підруч. / [Волков О. І., Денисенко М. П., Гречан А. П. та ін.; під ред. проф. О. І. Волкова, проф. М. П. Денисенка]. – К. : Професіонал, 2004. – 960 с.
6. Актуальні питання методології та практики науково-технологічної політики / [під ред. Б. А. Малицького]. – К. : УкрІНТЕІ, 2001. – 204 с.
7. **Бойчик І. М.** Економіка підприємства : навч. посіб. / І. М. Бойчик. – [2-е вид., перероб. і доп.]. – К. : Атіка, 2007. – 528 с.
8. **Городня Т. А.** Цілі та пріоритети розвитку техніко-технологічної бази підприємства / Т. А. Городня, О. К. Наумова // Науковий вісник НЛТУ України. – 2010. – Вип. 20.15. – С. 156–160.
9. **Єфіменко Н. А.** Управління процесами відтворення машинобудування / Н. А. Єфіменко. – Черкаси : Черкаський нац. ун-т, 2007. – 376 с.
10. **Крижний Г. К.** Стратегічний технологічний менеджмент : навч. посіб. / Г. К. Крижний. – Х. : Харківський політехнічний ін-т, 2003. – 448 с.
11. **Саліхова О. Б.** Високі технології: дефініція та оцінка : монографія / О. Б. Саліхова. – К. : Інформ.-аналіт. агентство, 2008. – 290 с.

Надійшла до редколегії 10.04.2014

УДК 658.15

І. А. Козачок

Запорізька державна інженерна академія, Україна

АНАЛІЗ ТА КОНТРОЛЬ ПОКАЗНИКІВ ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ У СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Досліджено напрями визначення показників використання фінансових ресурсів у системі управління діяльністю промислового підприємства, їх аналіз та контроль.

Ключові слова: фінансові ресурси, показники використання, аналіз, контроль, система управління.

Рассмотрены направления определения показателей использования финансовых ресурсов в системе управления деятельностью промышленного предприятия, их анализ и контроль.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, показатели использования, анализ, контроль, система управления.

The article examines the directions for determining the indicators of utilization of financial resources within the industrial enterprise activities management system, including their analysis and control applied to them.

Keywords: financial resources, indicators of utilization, analysis, control, management system.

Основою фінансової стабільності економіки України в ринкових умовах виступає ефективне управління фінансовими ресурсами промислових підприємств як найбільш значимого структурного елемента економічної системи країни. Вибір оптимальної структури фінансових ресурсів забезпечує сталий розвиток промислового підприємства, у зв'язку з чим аналіз та контроль показників їх використання належить до числа важливих економічних проблем у системі ринкових відношень, дають можливість зовнішнім та внутрішнім суб'єктам аналізу визначити фінансові можливості підприємства в короткостроковому плані і на довгострокову перспективу.

Проблеми аналізу та контролю за формуванням та ефективним використанням фінансових ресурсів економічними суб'єктами в сучасних умовах розвитку економіки України, визначення оптимальної структури фінансових ресурсів залишаються недостатньо дослідженими. Для забезпечення можливості фінансового зросту повинні бути задіяні механізми мобілізації фінансових ресурсів економічних суб'єктів на всіх рівнях економіки. Обмеженість потенціалу локальних систем фінансових ресурсів, відсутність синергії в їх розвитку, з одного боку, і дефіцит фінансових ресурсів, з іншого, визначають необхідність комплексного дослідження аспектів розвитку системи фінансових ресурсів суб'єктів промисловості з метою забезпечення їх відтворення.

Проблематиці аналізу та контролю показників використання фінансових ресурсів промислових підприємств значну увагу приділено як вітчизняними, так і зарубіжними вченими. Серед праць науковців, які вивчають цю проблему, потрібно виділити роботи О. М. Мельник [1], С. О. Комаринець [2], В. В. Боронос

та І. В. Карпенко [3], Г. В. Савицької [4], О. О. Шеремет [5], О. О. Непочатенко [6]. Однак аналіз розробленості проблеми ефективного управління фінансовими ресурсами підприємства в сучасних умовах показує, що, незважаючи на значну увагу вітчизняних та зарубіжних учених, більшість її аспектів і досі досліджені недостатньо. Це стосується питань розробки стратегії управління фінансовими ресурсами підприємства з урахуванням фінансового ризику; вибору форм «фінансової рівноваги» підприємства; методики визначення показників використання фінансових ресурсів підприємства в системі управління діяльністю промислового підприємства та ін.

Метою нашої статті є розробка науково-обґрунтованих рекомендацій щодо побудови вдосконаленої системи аналізу й контролю фінансових ресурсів у системі управління діяльністю промислового підприємства з урахуванням вимог сучасних умов господарювання.

Визначення, аналіз та контроль показників використання фінансових ресурсів, прийняття рішень у системі управління підприємством залежить від інформаційної бази, яка ґрунтується на даних бухгалтерського обліку. Будуючи інформаційну систему, передусім потрібно враховувати завдання, визначені перед аналізом та контролем фінансових ресурсів за рівнями облікового процесу.

Так, О. М. Мельник зазначає, що формування інформаційної бази та прийняття рішень відносно фінансових ресурсів підприємства доцільно здійснювати за трьома рівнями управління:

- вищого рівня (фінансовий менеджмент підприємства), де управління здійснюють за даними бухгалтерського обліку в цілому по підприємству;
- середнього рівня (бухгалтерія та аналітичний відділ підприємства), призначений для здійснення управління окремими видами фінансових операцій на основі вирішення комплексних завдань, що відображаються в бухгалтерському обліку;
- нижчого рівня (структурні підрозділи підприємства), де здійснюється безпосереднє оперативне управління фінансовими ресурсами [1].

У межах технологічного процесу обліку, на підставі обробки первинної облікової інформації визначають показники формування фінансових ресурсів та напрями їх використання.

Під час аналізу напрямів використання фінансових ресурсів промислового підприємства визначають систему показників, яка характеризує параметри досліджуваного об'єкту в статистичній та динамічній; вивчають причини відхилень фактичних економічних показників від нормативних значень; виявляють взаємозв'язки між показниками з метою підвищення ефективності управління діяльністю промислового підприємства.

Для оцінки фінансових ресурсів, їхньої гнучкості в умовах ринку, як зазначає С. О. Комаринець, необхідно використовувати метод фінансових коефіцієнтів, який дає змогу порівняти фінансовий потенціал і результати діяльності підприємств, різних за обсягами використовуваних ресурсів та іншими показниками. З цією метою необхідно обчислити п'ять груп показників:

- показники майнового стану: частка оборотних виробничих фондів в оборотних коштах, частка основних засобів в активах, частка довгострокових фінансових інвестицій в активах, коефіцієнт мобільності активів;
- показники ділової активності: оборотність активів, оборотність власного капіталу;
- показники рентабельності: рентабельність активів за чистим прибутком, коефіцієнт стійкості економічного зростання;

- показники фінансової стійкості: маневреність власних обігових коштів, коефіцієнт фінансової незалежності, коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт фінансового левериджу;
- показники ліквідності: коефіцієнт поточної ліквідності, коефіцієнт абсолютної ліквідності [2].

Розглядаючи проблеми оптимізації фінансових ресурсів, виділяють В. В. Боронос та І. В. Карпенко такі показники використання фінансових ресурсів: коефіцієнт автономії, коефіцієнт фінансової залежності, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт заборгованості, коефіцієнт фінансування, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт поточної ліквідності, загальний коефіцієнт покриття [3].

До показників, які характеризують використання фінансових ресурсів підприємства, як зазначає Г. В. Савицька, можна віднести такі: коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт маневреності власного капіталу, коефіцієнти рентабельності продукції, продажу, сукупного капіталу та капіталу, що функціонує, коефіцієнт фінансового левериджу [4].

Дослідник О. О. Шеремет розглядає декілька алгоритмів визначення фінансового стану, що в нашому випадку також є одним із методів визначення показників використання фінансових ресурсів підприємства. Сукупність усіх цільових показників розрахунку інтегрального показника він розподіляє на чотири групи:

- показники ліквідності: коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт швидкої ліквідності, коефіцієнт покриття, частка власних оборотних коштів у покритті запасів;
- показники рентабельності: рентабельність підприємства, рентабельність продажу, рентабельність основної діяльності, період окупності власного капіталу;
- показники ділової активності: загальне обертання капіталу, середній строк обертання кредиторської заборгованості, середній строк обертання дебіторської заборгованості, обертання власного капіталу;
- показники фінансової стійкості: коефіцієнт автономії, коефіцієнт структури залученого капіталу, співвідношення позикових та власних коштів, коефіцієнт маневреності власних коштів [5].

Для здійснення інтегральної оцінки інвестиційної привабливості підприємств та організацій, що підлягають приватизації, О. О. Непочатенко вважає необхідним розрахувати чотири коефіцієнти: коефіцієнт фінансової незалежності (автономії), коефіцієнт фінансування, коефіцієнт фінансової стійкості, коефіцієнт фінансового левериджу [6].

Аналізуючи наведені показники використання фінансових ресурсів, можемо відзначити, що серед українських та російських учених-економістів досі не існує єдиної думки відносно методів визначення показників використання фінансових ресурсів у процесі функціонування будь-якого суб'єкта господарювання, але можна помітити, що всі вважають головними завданнями аналізу фінансових ресурсів оцінку результатів фінансово-господарської діяльності за попередній та поточний роки, виявлення факторів, які викликали позитивні чи негативні впливи на кінцеві показники роботи підприємства та розраховані як відхилення від нормативних значень, прийняття рішення про визнання структури балансу задовільною / незадовільною, а підприємства – фінансово стійким / нестійким, платоспроможним / неплатоспроможним.

Для оптимізації структури фінансових ресурсів на промисловому підприємстві, їх аналізу з метою управління діяльністю підприємства необхідно розрахувати коефіцієнти, які б повноцінно та інформативно характеризували використання

фінансових ресурсів підприємства. Для цього розроблено модель проведення аналізу показників використання фінансових ресурсів підприємства (рис. 1).

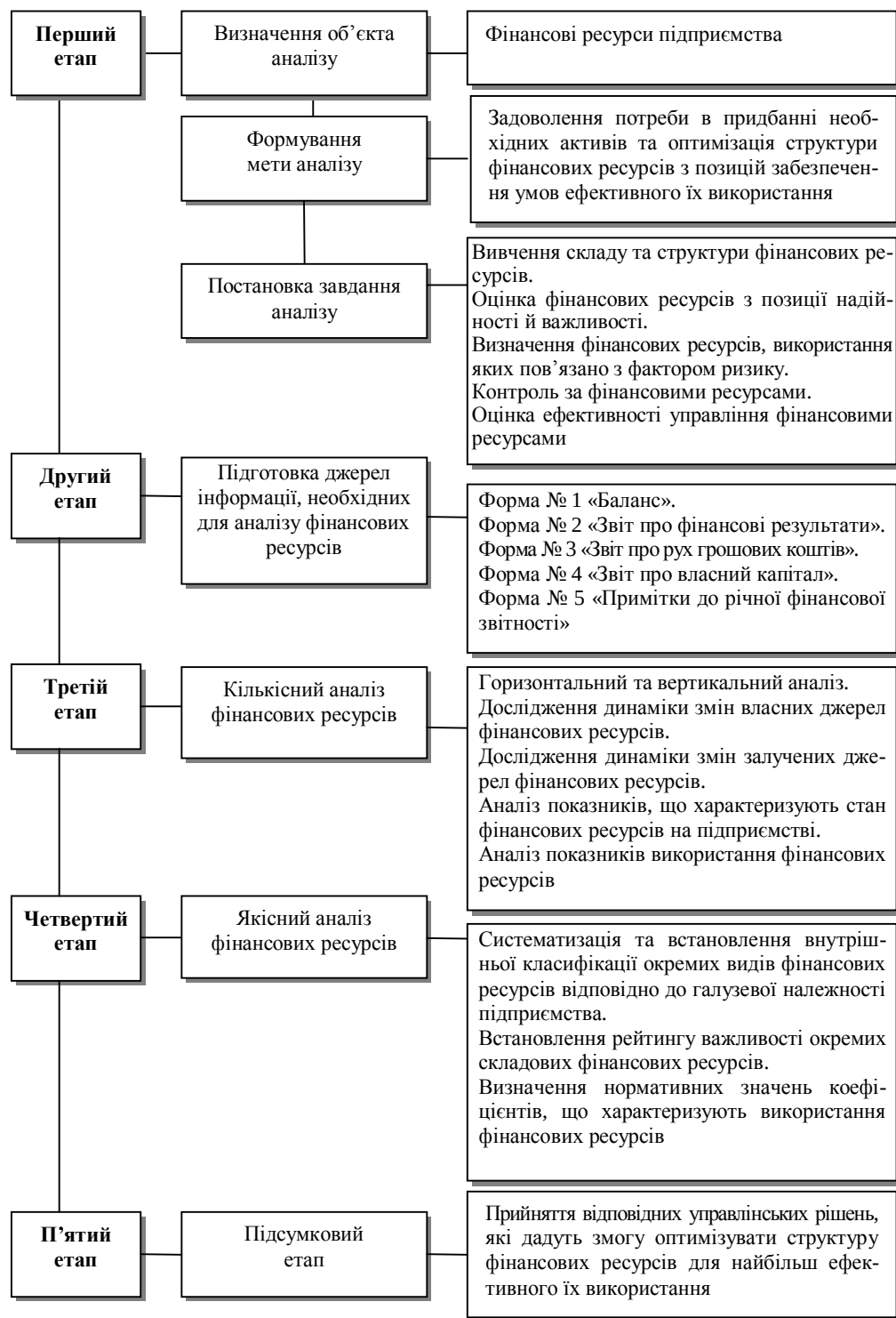


Рис. 1. Модель проведення аналізу показників використання фінансових ресурсів промислового підприємства (джерело: авторська розробка)

Наведена модель дає змогу застосовувати комплексний підхід до вивчення фінансових ресурсів, їх використання в діяльності підприємства в логічній послідовності всіх необхідних для цього процесу етапів.

У моделі проведення аналізу показників використання фінансових ресурсів промислового підприємства подано такий елемент, як «Якісний аналіз фінансових ресурсів», що дає можливість глибше дослідити їх склад та структуру з метою оптимізації в управлінні діяльністю підприємства.

Використовуючи дані табл. 1, проаналізуємо динаміку зростання власних, залучених та запозичених фінансових ресурсів промислового підприємства ПАТ «Дніпроспецсталь» за період з 2007 до 2012 р.

Таблиця 1

**Фінансові ресурси промислового підприємства ПАТ «Дніпроспецсталь»
за період 2007–2012 рр.**

Джерела фінансових ресурсів	31.12.2007		31.12.2008		31.12.2009		31.12.2010		31.12.2011		31.12.2012	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
Всього фінансових ресурсів	1880,932	100	1870,37	100	1872,738	100	2311,942	100	2194,476	100	2415,026	100
Власний капітал	802,55	42,67	290,521	15,53	174,118	9,3	232,237	10,05	240,168	10,94	180,588	7,48
Забезпечення	9,155	0,49	12,036	0,64	7,827	0,42	10,892	0,471	13,709	0,62	20,566	0,85
Зобов'язання:												
Довгострокові	65,343	3,47	–	–	112,48	6,01	55,003	2,379	804,352	36,65	741,057	30,69
Короткострокові	1003,554	53,35	1567,512	83,808	1578,035	84,26	2013,554	87,09	1136,005	51,77	1472,815	60,99

На підставі даних табл. 1 можна виділити повну й глибоку інформацію про джерела фінансових ресурсів промислового підприємства, які забезпечують загальний фінансовий стан підприємства та його динаміку за період 2007–2012 рр.

Використовуючи дані табл. 1, побудуємо схему динаміки змін у складі джерел фінансових ресурсів (пасивів) підприємства ПАТ «Дніпроспецсталь» за останні п'ять років (рис. 2).

Як видно з рис. 2, найбільшу частку в структурі джерел фінансових ресурсів ПАТ «Дніпроспецсталь» займають залучені кошти, що свідчить про незадовільний фінансовий стан підприємства. На підставі даних табл. 1 можна зробити висновок, що ПАТ «Дніпроспецсталь» не має можливості вільно маневрувати та переміщувати активи із товарної форми в грошову і навпаки, змінювати структуру платіжних коштів, запасів та дебіторської заборгованості з таким розрахунком, щоб кожна гривня підприємства перебувала в обігу і давала максимальну віддачу в формі доходу або економії.

До фінансово стійкого ПАТ «Дніпроспецсталь» віднести не можна, оскільки воно за рахунок власних коштів не покриває засоби, вкладені в активи; швидше за все допускає невинуваті дебіторські та кредиторські заборгованості; не розраховується у строк за своїми зобов'язаннями, тобто не є платоспроможним, що виступає зовнішнім проявом фінансової стійкості.

Залучаючи показники фінансової звітності, можна здійснити кількісний та якісний аналіз показників використання фінансових ресурсів підприємства, а також їх послідовний контроль на відповідність нормативним значенням.

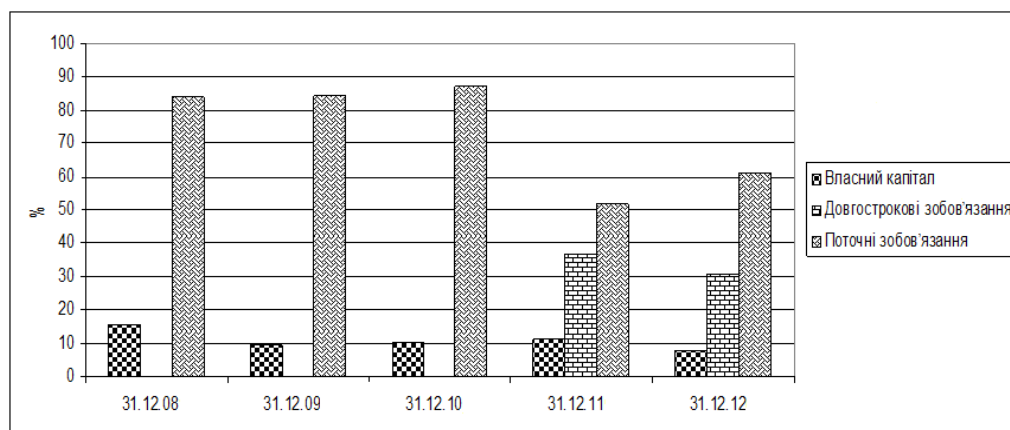


Рис. 2. Динаміка змін у складі пасивів ПАТ «Дніпроспецсталь» за 2008–2012 рр.

Економічний аналіз як форма контролю, вважає Б. І. Валусь, не повинен зараховуватися до методу контролю з огляду на те, що в процесі ревізії та перевірки аналітичні прийоми тією чи тією мірою використовують, але з цього ніяк не випливає, що економічний аналіз – це метод контролю або його форма [7, с. 66]. Однак, якщо йдеться про аудиторські процедури, внутрішній контроль власника, метод контролю обов'язково повинен включати аналіз фінансово-господарської діяльності, на підставі якого може бути представлена повна картина стану фінансових ресурсів та джерел їх надходження на підприємство.

З метою здійснення контролю за розрахованими показниками використання фінансових ресурсів можна запропонувати форму, де результати аналізу порівнюють з нормативними значеннями, фактичними даними підприємства та даними контрольних служб (табл. 2).

Таблиця 2

Перевірка показників використання фінансових ресурсів підприємства

№	Показ- ник	Формула розра- хунку	За даними підприємства			За даними контролю			Норма- тивне значення	Відхилення				
										даних під- приємст- ва від контроль- них		даних кон- тролю від норма- тивного значення		
			на початок	на кінець	Відхилення	на початок	на кінець	Відхилення		на початок	на кінець	Відхилення	на початок	на кінець
1														

Запровадження в практику управління діяльністю промислового підприємства цієї форми дасть можливість забезпечити своєчасне виявлення та усунення

помилки, порушень та відхилень у розрахованих показниках використання фінансових ресурсів підприємства.

Висновки. Уважаємо, що для забезпечення ефективності відповідних фінансово-господарських процесів, здійснюючи аналіз та контроль показників використання фінансових ресурсів підприємства, можна накреслити два напрями: визначення рівня економічної самостійності, платоспроможності і фінансової стійкості залежно від об'єктивної вартості фінансових ресурсів; дослідження стану й рівня ефективності використання фінансових ресурсів і джерел їх формування. Проведення не лише кількісного аналізу показників, а і якісного допоможе сформулювати теоретичну базу управління фінансовими ресурсами підприємства у процесі їх використання. Все це дозволить більш глибоко дослідити й обґрунтувати організаційно-методичні засади аналізу й контролю та побудувати інформаційну систему для здійснення оперативного, перспективного та ретроспективного аналізу та контролю фінансових ресурсів промислового підприємства.

Бібліографічні посилання

1. **Мельник О. М.** Облік, аналіз та контроль фінансових ресурсів підприємства в процесі прийняття управлінських рішень [Електронний ресурс] / О. М. Мельник. – Режим доступу : <http://www.ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/16500/1/280-Melnik-478-479.pdf>
2. **Комаринець С. О.** Фінансова гнучкість підприємства в умовах невизначеності середовища / С. О. Комаринець // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2007. – № 606. – С. 186–191.
3. **Боронос В. В.** Проблеми оптимізації фінансових ресурсів машинобудівних підприємств / В. В. Боронос, І. В. Карпенко // Вісник Сумського національного аграрного університету: Сер. «Фінанси і кредит». – 2009. – № 2. – С. 7–14.
4. **Савицкая Г. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия : учеб. пособ. / Г. В. Савицкая. – Мн. : Новое знание, 2001. – 704 с.
5. **Шеремет О. О.** Фінансовий аналіз : навч. посіб. / О. О. Шеремет. – К. : Київський нац. економічний ун-т, 2005. – 196 с.
6. **Непочатенко О. О.** Методичні проблеми оцінки платоспроможності підприємств / О. О. Непочатенко, О. А. Непочатенко // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. – 2010. – № 1(18). – С. 18–22.
7. **Валуев Б. И.** Контроль в системе внутрипроизводственного хозрасчета / Б. И. Валуев, Л. П. Горлова, В. В. Муравская. – М. : Финансы и статистика, 1987. – 239 с.

Надійшла до редколегії 11.04.2014

УДК 659.1+339.138

П. М. Сокол, А. А. Коваленко*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна***ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ПЕРЕХОДУ
ДО МАРКЕТИНГО-ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ
ПІДПРИЄМСТВ АПК**

Розглянуто інноваційні перетворення в агропромисловому виробництві Дніпропетровського регіону. Проведено аналіз сучасного стану діяльності аграрних підприємств, а також розроблено систему заходів щодо активізації маркетингової та інноваційної діяльності підприємств АПК регіону.

Ключові слова: маркетинговий фактор, аграрний сектор, інноваційний розвиток, підприємства АПК, маркетингова інноваційна діяльність.

Рассмотрены инновационные преобразования в агропромышленном производстве Днепропетровского региона. Проведен анализ современного состояния деятельности аграрных предприятий, а также разработана система мероприятий по активизации маркетинговой и инновационной деятельности предприятий АПК региона.

Ключевые слова: маркетинговый фактор, аграрный сектор, инновационное развитие, предприятия АПК, маркетинговая инновационная деятельность.

The issues of innovative transformations in agroindustrial production of the Dnipropetrovsk region are considered in the article. The paper undertakes a research into the modern state of activity of agrarian enterprises, developing a system of measures on intensifying marketing and innovative activities of enterprises of agro-industrial complex in the region.

Keywords: marketing factor, agrarian sector, innovative development, enterprises of agro-industrial complex, innovative marketing activity.

Як показали дослідження, маркетинг як особлива сфера діяльності поки не набув широкого поширення в нових сільськогосподарських структурах. Багато керівників підприємств досі вважають, що значення маркетингу в сучасних умовах невелике. Варто також зазначити, що сільськогосподарський маркетинг є набагато складнішим за промисловий і багатьох інших його видів. Цю складність обумовлено тим, що використання елементів і засобів маркетингу в аграрному секторі економіки має свої особливості, що впливають з особливостей самого сільськогосподарського виробництва.

На наш погляд, проблему створення інноваційного аграрного виробництва доцільно розглядати в маркетинговому аспекті, оскільки це дає можливість вирішувати поставлені завдання, застосовуючи методи сучасного ринку, максимально реалізувати виробникам свої сильні і слабкі сторони і можливості для задоволення потреб покупця та отримання прибутку, прогнозувати діяльність підприємства з урахуванням впливу сил, факторів маркетингового середовища, в умовах, у яких воно функціонує.

Маркетингу агропромислової продукції присвячено достатньо вітчизняних та зарубіжних досліджень. Такі автори, як В. І. Благодатний [1], А. В. Войчак [2], В. М. Геець [3], Л. В. Дейнеко [4] та інші, докладно розглядали проблеми маркетингових досліджень ринку харчової промисловості.

Але не всі аспекти та проблеми отримали належне висвітлення. Більшого обґрунтування вимагають теоретико-методологічні питання, зокрема ті, що безпосередньо стосуються практики господарювання в сучасній Україні.

Метою статті є аналіз основних тенденції розвитку вітчизняної маркетингової та інноваційної діяльності підприємств АПК, з'ясування основних проблем в цій галузі.

Кризова ситуація, яка склалася в багатьох аграрних регіонах України, і в Дніпропетровському зокрема, викликана перевиробництвом продукції рослинництва. Це мало статися, оскільки останні роки перевага в області надавалася розвитку однієї галузі – рослинництву. А в умовах стихійної економіки одна галузь не може забезпечувати прибутковість виробництва.

Потрібно зазначити, що, незважаючи на кризові явища в аграрному секторі економіки, вперше за останнє десятиліття, тільки у 2013 р. основні показники роботи всіх категорій сільськогосподарських підприємств Дніпропетровської області мали тенденцію до збільшення валового виробництва не тільки продукції рослинництва, а й тваринництва. Так, виробництво валової сільськогосподарської продукції у 2013 р. в порівняно з 2012 р. зросло на 23,7 %. Однак у 2011–2012 рр. простежувалася тенденція спаду виробництва сільськогосподарської продукції в межах 5–10 % [1, с. 14].

Незважаючи на позитивні тенденції збільшення виробництва сільськогосподарської продукції, потрібно зазначити, що більшість аграрних підприємств стикаються з проблемою збуту виробленої продукції.

Дослідження показують, що в багатьох аграрних і агропромислових формуваннях ще існує стара психологія виробника, коли керівник підприємства насамперед думає не про те, як і де реалізувати продукцію, а про те, як би її лише доставити. Це веде до неврахування потреб споживачів, низької якості продукції і примітивного сервісного обслуговування. У сформованих економічних умовах сільгосптоваровиробники зазнають чималих труднощів із реалізацією продукції за вільними цінами. У результаті в деяких регіонах виникає штучний дефіцит продукції при одночасному зниженні рівня споживання на душу населення. Причини такої ситуації є:

- 1) обмежений попит;
- 2) монополізм переробної промисловості і торгівлі;
- 3) низькі закупівельні ціни на реалізовану продукцію;
- 4) нерозвиненість ринкової інфраструктури та всієї сфери торгово-посередницьких послуг [1, с. 14].

Ураховуючи викладене, можна стверджувати, що функціонування агропромислових формувань ринкової орієнтації в умовах вільної ринкової економіки та їх зв'язок з ринком збуту сільськогосподарської продукції диктують необхідність застосування чіткої економічно обгрунтованої системи маркетингу. На сьогодні перед реформованими агроформуваннями та дрібними сімейними фермами постають питання: що і скільки виробляти, кому і за якою ціною продавати. І з розвитком конкуренції сільгосптоваровиробники будуть змушені займатися маркетинговою діяльністю. Ще більша потреба в маркетингу виникне в агропромислових формувань, які починатимуть прямий вихід на закордонні ринки.

Агромаркетинг як система ще не одержала поширення в формуваннях АПК України. Пояснюють це двома причинами: по-перше, продукції сільського господарства виробляється недостатньо й належна прозора конкуренція відсутня, по-друге, в окремих керівників підприємств склалася думка про незначну роль маркетингу в умовах дефіциту товарів. Однак це зовсім неправомірно, адже з практичної точки зору цільова спрямованість, філософія бізнесу та організація його в сільськогосподарських формуваннях за маркетингової та виробничо-збутової орієнтації зовсім різні. Метою маркетингової орієнтації колективу підприємства є задоволення потреб та інтересів споживачів, а при виробничо-збутової – переважно виконання виробничої програми без орієнтації на конкретного споживача.

В умовах, що склалися, агромаркетинг як система повинен швидше впроваджуватися у формуваннях АПК. З урахуванням зарубіжного досвіду та перших практичних навичок організації маркетингу у вітчизняних агропромислових формуваннях, систему агромаркетингу в агропромисловому комплексі необхідно розглядати як важливу складову, сформовану з п'яти підсистем, що взаємодоповнюють одна одну:

- інформаційного забезпечення;
- агромаркетингових досліджень;
- управління агромаркетингом;
- інфраструктури агромаркетингу;
- стратегічного та оперативного управління [2, с. 5; 3, с. 23].

Використовуючи маркетинговий підхід, аграрні підприємства зобов'язані враховувати принципово нові фактори: конкуренцію, зміну споживчого попиту, умови реалізації продукції, гостру потребу у швидкій та ефективній реорганізації, реконструкції виробництва, його технічній та технологічній перебудові. Всі ці фактори змушують підприємство по-новому ставитися до процесу впровадження інновацій, без яких вони не зможуть перебувати на належному конкурентоспроможному рівні.

Інноваційний процес – це складна виробничо-економічна діяльність, у ході якої нововведення проходить шлях визрівання від ідеї до конкретної продукції. Але й після появи нововведення інноваційний процес вдосконалення продовжується на всіх етапах виробництва, де нововведення набуває нових споживчих властивостей. Однак відомо, що далеко не кожна ідея перетворюється на конкурентоспроможний товар. Можливо, саме тому з кожним роком в Дніпропетровському регіоні зменшується кількість підприємств АПК, які впроваджують інновації. Так, за останні шість років кількість підприємств, які здійснювали механізацію, автоматизацію виробництва або розробляли нові види продукції, скоротилася майже вдвічі [4, с. 4].

Низький рівень інноваційної діяльності підприємств АПК Дніпропетровського регіону можна пояснити низкою причин:

- відсутність ефективної системи державного управління, спрямованої на забезпечення, виявлення, формування і задоволення потреб суспільства в різноманітних інноваціях;
- відсутність державного органу, відповідального за відстеження інноваційних процесів, прогнозування інноваційного зростання та обґрунтування пріоритетних напрямів інноваційної діяльності підприємств АПК;
- значний дефіцит сучасного інноваційно-технологічного обладнання, наукомістких новітніх технологій переробки сільськогосподарської сировини;
- нерозвиненість ринку технологічних інновацій, відсутність спеціалізованих банківських установ, які б здійснювали фінансову підтримку інноваційної діяльності підприємств АПК;
- застарілі нормативи та стандарти щодо якості сільськогосподарської сировини та продуктів харчування і значне відставання темпів їх гармонізації з вимогами нормативних документів СОТ і ЄС [5, с. 32].

Однак, незважаючи на ці та інші складні проблеми, на деяких підприємствах АПК Дніпропетровського регіону вдалося реалізувати комплекс заходів щодо техніко-технологічної модернізації виробництва, що забезпечило кардинальне підвищення його інноваційного рівня й розширення масштабів інноваційної діяльності. Продукція, яка випускається на таких підприємствах, характеризується високою якістю, відповідає міжнародним стандартам, більша її частина експортується на європейський і світовий ринки, де знаходить свого споживача [8, с. 5].

Дослідження показують, що для українських підприємств і фірм складність формування інноваційної політики пов'язана з тим, що кризові явища спостерігаються в межах усієї країни. Відмінною рисою загальнодержавної кризи є не перевиробництво, насиченість товарних ринків та інші ознаки, характерні для кризи в умовах розвиненої ринкової економіки, а складнощі перехідного періоду, політична нестабільність, недосконалість і нерозвиненість правової бази, загальний низький економічний рівень розвитку суспільства [6, с. 21; 7, с. 7].

Багаторічний досвід показує, що накопичені наукові знання малоефективні, якщо вони не знаходять свого практичного застосування у виробництві, тому без упровадження наукових досягнень у матеріальне виробництво наука не зможе перетворитися на безпосередню продуктивну силу.

На сьогодні ми живемо в суспільстві, яке називають інформаційним. Цілком очевидно, що подальше просування неможливе без обширної комп'ютеризації та впровадження інформаційних технологій.

Висновки. У ситуації, що склалася, можна стверджувати, що маркетинговий підхід допоможе активізувати інноваційну діяльність аграрних підприємств, консолідувати зусилля сільськогосподарських товаровиробників, підприємств переробної промисловості і торгівлі не тільки на стадії реалізації, а й на стадії визначення характеру і масштабів її виробництва, шляхів рентабельного використання виробничих потужностей підприємств, визначення взаємовигідних умов просування продукції з урахуванням максимального задоволення потреб кінцевих споживачів. Задля посилення впливу держави на науково-технічну діяльність та інноваційні процеси в різних галузях необхідно в державному бюджеті розподіляти кошти на підтримку створення агро-фінансово-промислових груп, технополісів, агротехнопарку; передбачати інвестиційні ресурси для реалізації цільових державних, регіональних, галузевих, інноваційних програм для підтримки і відродження збиткових, інвестиційно малопривабливих і технічно відсталих переробних виробництв. Ці інноваційні структури добре зарекомендували себе за кордоном.

Необхідно прискорити створення спеціалізованих банківських і страхових установ, основну діяльність яких буде спрямовано на забезпечення цільового фінансування інноваційних програм і проектів та страхування ризиків, виникнення яких пов'язане з інноваційно-технологічним оновленням матеріально-технічної бази аграрних підприємств.

Бібліографічні посилання

1. **Благодатний В. І.** Адаптація сільськогосподарських підприємств до ринкової кон'юнктури / В. І. Благодатний, Л. О. Мармуль // Вестник Херсонского гос. технического ун-та. – 2003. – № 1(17). – С. 17–19.
2. **Войчак А. В.** Маркетингові дослідження : навч.-метод. посіб. / А. В. Войчак. – К. : Київський нац. економічний ун-т, 2001. – 120 с.
3. **Геець В. М.** Новий курс: реформи в Україні. 2010–2015 : національна доповідь / [за заг. ред. В. М. Гейця.]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
4. **Дайнеко Л. В.** Розвиток харчової промисловості України в умовах ринкових перетворень (проблеми теорії і практики) / Л. В. Дейнеко. – К. : Знання, 1999. – 331 с.
5. Огляд ринку комбікормів України. 2008 [Електронний ресурс] / Фінансово-аналітична група «ПРО-Консалтинг» : аналіз ринків, маркетингові дослідження. – Режим доступу : <http://www.pro-consulting.com.ua/analiz/agro/kombikorm>
6. Статистичний щорічник України за 2012 рік // Держкомстат України / [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Консультант, 2012. – 552 с.
7. Статистичний щорічник України за 2013 рік // Держкомстат України / [за ред. О. Г. Осауленка]. – К. : Техніка, 2013. – 646 с.

Надійшла до редколегії 11.06.2014

А. Б. Трофимчук*Житомирський національний агроекологічний університет, Україна***ЗРОСТАННЯ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОЇ ЕФЕКТИВНОСТІ
ФУНКЦІОНУВАННЯ КАМЕНЕОБРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ**

На сучасному етапі розвитку ринкових відносин особливого значення набувають проблеми збалансованості економічної ефективності з екологічною безпекою. Виділення екологічної ефективності камінеобробних підприємств зумовлено необхідністю упровадження комплексу заходів, які запобігають порушенню екологічної рівноваги у навколишньому середовищі, що реалізується шляхом розробки й впровадження новітніх технологій обробки каменю та використання камінеобробними підприємствами відходів як вторинної сировини.

Ключові слова: еколого-економічна ефективність, технічна ефективність, аллокативна ефективність, метод DEA, інтегральний показник еколого-економічної ефективності, камінеобробні підприємства.

На современном этапе развития рыночных отношений особое значение приобретают проблемы сбалансированности экономической эффективности с экологической безопасностью. Выделение экологической эффективности камнеобрабатывающих предприятий обусловлено необходимостью внедрения комплекса мероприятий, которые предотвращают нарушение экологического равновесия в окружающей среде, что реализуется путем разработки и внедрения новейших технологий обработки камня и использования камнеобрабатывающим предприятием отходов как вторичного сырья.

Ключевые слова: эколого-экономическая эффективность, техническая эффективность, аллокативная эффективность, метод DEA, интегральный показатель эколого-экономической эффективности, камнеобрабатывающие предприятия.

At the current stage of market relations development the issues of balancing economic efficiency with environmental safety become particularly important. Emphasis on the eco-efficiency of stone processing enterprises is stipulated by the necessity to introduce a set of measures to prevent the disruption of ecological balance in the environment. This is being implemented by means of developing and introducing state-of-the-art technologies of stone processing and utilizing stone processing waste as recycled raw materials.

Keywords: ecological and economic efficiency, technical efficiency, allocative efficiency, DEA method, the integral indicator of ecological and economic efficiency, stone processing enterprises.

Еколого-економічний розвиток підприємств промисловості належить до основних пріоритетів державної політики України. Зокрема, економічна ефективність діяльності камінеобробних підприємств в умовах ринкової конкуренції залежить від якості формування та рівня використання виробничого потенціалу. Втім на сучасному етапі розвитку ринкових відносин особливого значення набувають проблеми збалансованості економічної ефективності з екологічною безпекою. Виділення екологічної ефективності камінеобробних підприємств зумовлено необхідністю впровадження комплексу заходів, які запобігають порушенню екологічної рівноваги в навколишньому середовищі, що реалізується шляхом розробки й впровадження новітніх технологій обробки каменю та використання камінеобробними підприємствами відходів як вторинної сировини.

Теоретичні та науково-методичні основи дослідження пов'язані з проблемами зростання еколого-економічної ефективності функціонування промислових підприємств, розглянуто в роботах О. Ф. Балацького, С. М. Бобильова, О. Р. Губанової, Е. В. Гірусова, Л. П. Метлової, П. М. Семенченка, В. Я. Шевчука, О. Й. Шекеля

та ін. Незважаючи на широкі й глибокі наукові дослідження, окремі питання сфери управління еколого-економічною ефективністю ще недостатньо розроблені та обумовлюють необхідність розробки науково-методичних підходів та практичних рекомендацій щодо зростання еколого-економічної ефективності камінеобробних підприємств.

Метою нашої роботи є обґрунтування науково-методичних напрямів зростання еколого-економічної ефективності функціонування камінеобробних підприємств.

Поняття «ефективність» має численні дефініції, концепції щодо сутності й механізму визначення. Узагальнивши наукові погляди, сформуємо єдине розуміння категорії «ефективність» як відносної результативності виробничої діяльності підприємства. Іншими словами, ефективність виробництва – це комплексне відбиття кінцевих результатів щодо використання економічних ресурсів (засобів виробництва й робочої сили) за певний проміжок часу [1, с. 11]. Проте, як уважають деякі вчені, поняття «результативність» та «ефективність» не тотожні. Результат виражається поняттям «ефект». Термін «ефективність» є похідним від слова «ефект», що в перекладі з латинської означає «результат, наслідок дій, сил, заходів» [4, с. 28]. У наукових працях учені-економісти наголошують на необхідності розмежування понять «ефект» та «ефективність». Застосовуючи поняття «ефекту» для виробництва, вони доводять, що ефект, – насамперед ступінь фактичної або очікуваної реалізації об'єктивних економічних інтересів власників засобів виробництва і відповідно до взаємодії витрат і результатів виробництва, один і той самий ефект можна одержати різними способами або з різним рівнем використання ресурсів, як і однакові затрати ресурсів можуть забезпечити різний ефект. Ефективність виробництва – це показник діяльності виробництва з розподілу й переробки ресурсів із метою виробництва товарів. Її можна вимірити через коефіцієнт – відношення результатів на виході до ресурсів на вході чи через обсяги випуску продукції, її номенклатури. Все це уможливорює висновок, що ефективність – це не випадкове явище, а закономірний, стійкий, об'єктивний процес функціонування економіки, що набув економічного закону. Він може бути сформульований як закон підвищення ефективності суспільного виробництва. Найбільший простір для розвитку цей закон отримує в умовах інтенсивного типу економічного зростання, характерного для економіки розвинутих країн.

Ефективність виробництва є найважливішою якісною характеристикою суб'єктів. Розрізняють економічну та екологічну ефективність виробництва камінеобробних підприємств. Під економічною ефективністю виробництва в камінеобробних підприємствах розуміють ступінь використання виробничого потенціалу, що виявляється співвідношенням результатів і витрат суспільного виробництва. Чим вищим є результат за тих самих витрат, тим швидше він зростає в розрахунку на одиницю витрат суспільно необхідної праці, та чим менше витрат на одиницю корисного ефекту, тим вищою є ефективність виробництва. Виділення екологічної ефективності функціонування камінеобробних підприємств зумовлено необхідністю дотримання екологічної рівноваги в довкіллі. Запропоновано розглядати екологічну ефективність камінеобробних підприємств як процес упровадження комплексу заходів, які запобігають порушенню екологічної рівноваги в довкіллі, що досягається

шляхом розробки й впровадження новітніх технологій обробки каменю та використання відходів як вторинної сировини.

Економічну та екологічну ефективність потрібно розглядати не ізольовано, а в контексті з орієнтацією на запобігання ситуаціям, коли зростання економічної ефективності досягається за рахунок порушення екологічної безпеки (рис. 1).

Рівень ефективності суспільного виробництва визначають за допомогою системи показників. У найзагальнішій методологічній формі економічну ефективність суспільного виробництва визначають як співвідношення «результати – витрати». Але цей показник дуже узагальнений, оскільки характеризує ефективність усіх сукупних витрат, що припадають на випуск одиниці продукції. Для визначення ефективного використання кожного фактора виробництва окремо застосовують систему конкретних показників: продуктивність праці; трудомісткість; фондівіддача; фондомісткість; матеріалівіддача; матеріаломісткість; капіталомісткість; екологічна ефективність. Але, кожен із цих показників характеризує величину ефективності того чи того показника окремо, а не за певною сукупністю. Однак існує методичний інструментарій, який дає змогу надійно визначати ефективність кожного використовуваного ресурсу в певній взаємозалежності.

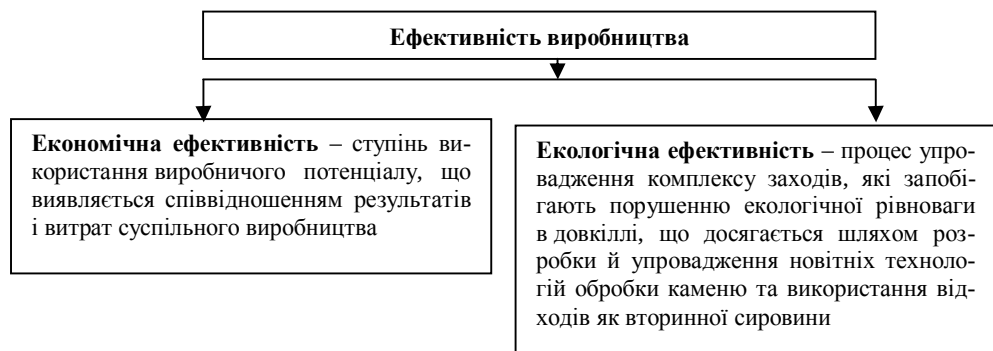


Рис. 1. Види ефективності виробництва
(джерело: авторська розробка)

Наведений інструментарій набув широкого використання на Заході, під час аналізу ефективності функціонування підприємств. Підприємства, які забезпечують максимум виходу продукції на одиницю ресурсів, слугують «еталоном». З ними порівнюють усі інші підприємства за ступенем використання своїх ресурсів. При цьому будують виробничу функцію або, іншими словами, ефективні підприємства створюють так звану «межу ефективності виробництва», яку називають «оболонкою даних». Ця «оболонка даних» задає межу виробничих можливостей, тобто максимально можливий вихід продукції за будь-якої комбінації ресурсів. Метод має назву «аналіз оболонки даних» (DEA). Задум DEA належить ученому М. Фареллу [3, с. 13]. Таким чином, вимірювання ефективності полягає у визначенні відстані між показниками, що аналізують, і межею ефективності. Зважаючи на принципово новий підхід до визначення показників ефективності за методом DEA і їх значущості для характеристики ефективності як ступеня здатності каменеобробних підприємств досягати за цієї кількості ресурсів максимального обсягу виробництва продукції, заданого граничною функцією

виробництва, з'являється потреба у визначенні ще й іншої групи показників, що характеризують досягнуту суб'єктом господарювання технічну, аллокативну та інші види (пов'язані з ними різновиди) економічної ефективності.

Можливості методу DEA для виміру й оцінки ефективності надзвичайно великі. Основою DEA є побудова кривої (межі), базуючись на результатах діяльності кращих підприємств. Така побудова за input-орієнтованої моделі здійснюється розв'язанням проблеми лінійної оптимізації:

$$F_k = \min \lambda^k \quad (1)$$

за умови таких обмежень

$$y_{k,m}^t \leq \sum_{k=1}^k z_k^t y_{k,m}^t, \quad m=1...M, \quad (2)$$

$$\lambda^k x_{k,n}^t \geq \sum_{k=1}^k z_k^t x_{k,n}^t, \quad n=1...N, \quad (3)$$

$$z_k^t \geq 0, \sum_{k=1}^K z_k^t = 1 \text{ (змінний ефект масштабу (ЗЕМ))}, \quad (4)$$

де $F_k = \min \lambda^k$ – технічна ефективність використання ресурсів;

$y_{k,m}$ – продукція m -го виду k -го підприємства;

z_k – змінні, що характеризують інтенсивність використання кожного k -го підприємства за побудови кривої виробничих можливостей;

$x_{k,n}$ – ресурс n -го виду, що використовується k -м підприємством у процесі виробництва;

t – індекс часу;

$k=1...K$;

K – кількість підприємств, що досліджувалися.

Ресурси і вироблену продукцію, що використовуються під час аналізу загальної ефективності каменюобробних підприємств, представлено такими змінними: x_1 – обсяги сировини, га; x_2 – середньооблікова чисельність працівників, зайнятих у каменюобробних підприємствах, осіб; x_3 – основний капітал (середньорічна вартість основного капіталу за первісною (переоціненою) вартістю в каменюобробних підприємствах, тис. грн; x_4 – енергетичні потужності в каменюобробних підприємствах, к. с.; x_5 – матеріальні витрати каменюобробних підприємств, тис. грн. За результат діяльності каменюобробних підприємств взято вихід продукції (оброблено блоків і плит) каменюобробних підприємств.

На підставі розрахунків отримано технічну, аллокативну та загальну економічну ефективність за умови змінного ефекту масштабу для кожного підприємства вказаної сукупності (табл. 1, 2).

Із наведених у табл. 1 даних видно, що більшість каменюобробних підприємств Житомирської області є низько або недостатньо технічно ефективними. Це означає, що підприємства, розміщені в групі 3, можуть зменшити використання ресурсів на 69–50 % проти фактичного їх витрачання й забезпечувати виробництво того самого обсягу випуску продукції, якого вони досягли у відповідних роках. У 2011 р. технічно ефективними на 100 % були 9 підприємств, у 2013 р. – 11, що становило відповідно 64 % і 44 % до загальної їх кількості.

Протягом 2011–2013 рр. кількість каменюобробних підприємств Житомирської області, що перебувають на межі виробничих можливостей, зросла до 18

(або на 22 % від загальної кількості підприємств проти 16 % у 2011 р.). Через це, а також за рахунок негативних зрушень у діяльності низки інших підприємств технічна ефективність загалом знизилася з 0,978 до 0,969, аллокативна – з 0,927 до 0,863 та загальна економічна ефективність – на 0,02.

Таблиця 1

Розподіл каменобробних підприємств Житомирської області за досягнутим значенням технічної, аллокативної та загальної економічної ефективності

Коефіцієнти ефективності	Технічна ефективність		Аллокативна ефективність		Загальна економічна ефективність	
	2011 р.	2013 р.	2011 р.	2013 р.	2011 р.	2013 р.
1. До 0,20	–	–	–	–	–	–
2. 0,21 – 0,30	–	–	–	–	–	–
3. 0,31 – 0,40	–	–	–	–	–	–
4. 0,41 – 0,50	–	–	–	9	4	7
5. 0,51 – 0,60	13	18	–	8	9	11
6. 0,61 – 0,70	15	12	5	13	14	16
7. 0,71 – 0,80	18	15	10	10	16	15
8. 0,81 – 0,90	16	17	19	12	13	14
9. 0,91 – 0,99	14	12	21	11	12	10
10. 1,0	4	6	25	17	12	7
Середнє значення ефективності	0,978	0,969	0,927	0,863	0,911	0,891

Джерело: авторська розробка.

З метою виявлення резервів зростання еколого-економічної ефективності каменобробних підприємств пропонуємо комплексну еколого-економічну оцінку ефективності діяльності каменобробних підприємств за методом DEA (уперше), що ґрунтується на визначенні інтегрального показника ефективності, який включає економічну і екологічну ефективність. Інтегральний показник ефективності каменобробних підприємств визначають за формулою:

$$I_{\text{еф.}} = E_{\text{к.еф.}} + E_{\text{кол.еф.}}, \quad (5),$$

де $I_{\text{еф.}}$ – інтегральний показник ефективності каменобробних підприємств;

$E_{\text{к.еф.}}$ – економічна ефективність;

$E_{\text{кол.еф.}}$ – екологічна ефективність.

Економічний зміст інтегрального показника еколого-економічної ефективності каменобробних підприємств полягає в тому, що він урахує ступінь впливу на загальну ефективність підприємства у взаємозв'язку економічної та екологічної ефективності і дає змогу встановити ранжування каменобробних підприємств.

В умовах екологічної кризи важливе значення має визначення екологічної ефективності каменобробних підприємств. У нашому дослідженні визначення екологічної ефективності каменобробних підприємств базується на методі DEA (уперше), що уможливило змогу визначити екологічно безпечні підприємства.

На підставі даних з табл. 2 можна стверджувати, що каменобробні підприємства, розміщені у групі 10 досягли найвищої еколого-економічної ефективності. Підприємствам, розміщеним у групі 4, необхідно здійснити комплекс заходів для зростання екологічної ефективності.

Таблиця 2

Розподіл каменеобробних підприємств Житомирської області за рівнем досягнутої еколого-економічної ефективності в середньому за 2011–2013 рр.

Кількість підприємств у групі	Економічна ефективність	Екологічна ефективність	Інтегральний показник ефективності
1. До 0,20	–	–	–
2. 0,21 – 0,30	–	–	–
3. 0,31 – 0,40	–	3	3
4. 0,41 – 0,50	6	8	8
5. 0,51 – 0,60	10	12	10
6. 0,61 – 0,70	15	9	12
7. 0,71 – 0,80	16	14	14
8. 0,81 – 0,90	12	16	13
9. 0,91 – 0,99	13	16	14
10. 1,0	8	2	6
Середнє значення ефективності	0,901	0,756	0,811

Джерело: авторська розробка.

Головними економічними інструментами екологічної політики є заходи, засновані на ринкових механізмах досягнення поставлених цілей. Останні призначені спрямувати діяльність економічних суб'єктів в екологічно сприятливий напрям шляхом впливу на витрати й вигоди наявних в їхньому розпорядженні різних альтернатив поведінки. Зменшення матеріалоспоживання і матеріаломісткості каменеобробними підприємствами, збільшення ступеня утилізації відходів після повного використання сировини дають змогу зекономити цінні природні ресурси й зменшити забруднення довкілля відходами споживання. Тобто, чим економічнішим є виробництво і споживання продукції, тим воно є екологічнішим. Зменшення рівня заподіяних природі збитків як характеристики виду продукції сприятиме збереженню природи, економії витрат на ліквідацію і попередження збитків.

Завдання полягає в тому, щоб створити гнучкий, мобільний господарський механізм для каменеобробних підприємств, здатний максимально використати всі ресурси, зокрема й природні. Активна природоохоронна діяльність вимагає екологізації показників основного виробництва, а не винайдення нових. Це допоможе рахуватися з екологічними витратами і підпорядковувати діяльність трудових колективів принципам дбайливого ставлення до природи, основне виробництво і природоохоронну діяльність зв'язати в один господарський механізм. Природоохоронну діяльність каменеобробних підприємств дуже важко повністю відокремити від функційних процесів у самій галузі, тому методологічно правильним є визначення економіко-екологічної ефективності функціонування окремих його виробництв, капітальних вкладень у різні напрями їх інтенсифікації, науково-технічного прогресу в кілька етапів:

1) встановлення і кількісна оцінка екологічних наслідків, втрати природних ресурсів, можливої шкоди довкіллю, зумовленої тим чи тим видом діяльності, напрямом використання природних ресурсів, видом техніки чи технології;

2) визначення сукупних витрат на функціонування галузі, реалізацію програми чи заходу, включаючи капіталовкладення екологічного призначення і витрати на експлуатацію природоохоронних споруд;

3) розрахунок сумарного ефекту в грошовому еквіваленті і порівняння його з сукупними витратами суспільства із врахуванням економічної (грошової) оцінки

безпосередніх утрат природних ресурсів і шкоди, що завдається довкіллю. При цьому економічну оцінку втрат і шкоди можна розглядати або як потенційний резерв збільшення сумарного ефекту, або як складову сукупності витрат під час порівняння різних варіантів заходів за показниками приведених витрат та абсолютної ефективності.

До природоохоронних заходів належать усі види господарської діяльності, спрямовані на зниження й ліквідацію негативного антропогенного впливу на довкілля, збереження, поліпшення й раціональне використання природно-ресурсного потенціалу країни, серед яких – будівництво та експлуатація очисних та знезаражувальних споруд і устаткування, розвиток маловідходних і безвідходних технологічних процесів і виробництв, розміщення підприємств і систем транспортних потоків з урахуванням екологічних вимог, охорона та відтворення флори і фауни, охорони надр і раціонального використання природних ресурсів тощо.

Висновки. Отже, еколого-економічна ефективність каменеобробних підприємств на сучасному етапі їх функціонування є низькою і потребує здійснення певних заходів. Головними еколого-економічними заходами для зростання ефективності каменеобробних підприємств є запровадження новітніх технологій обробки каменю, що дасть можливість розвитку маловідходних і безвідходних технологічних процесів у каменеобробній галузі.

Бібліографічні посилання

1. Андрєєва Н. М. Розвиток ринку вторинних ресурсів в Україні / Н. М. Андрєєва, М. В. Барун // Екологічний менеджмент у загальній системі управління : зб. тез доповідей XIII щорічної Всеукр. наук. конф., (Суми, 17–18 квіт. 2013 р.) / відп. за вип. О. М. Теліженко. – Суми : Сумський держ. ун-т, 2013. – С. 9–11.
2. Білецька Г. А. Урбоекологія 444 [Електронний ресурс] / Г. А. Білецька. – Режим доступу : http://www.bookdn.com/book_538.html
3. Крайнов І. П. Інноваційні механізми зменшення ризику в сфері поводження з відходами виробництва і споживання / І. П. Крайнов. – Екологічний вісник. – № 2. – 2007. – С. 20–22.
4. Переробка і використання вторинних матеріальних ресурсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/187/98-вр>
5. Статистичний щорічник України за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Надійшла до редколегії 23.04.2014

УДК 368.914: 657

Т. С. Яровенко, Т. В. Хрущова

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ПЕНСІЙНОГО ФОНДУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Розглянуто сутність системи недержавного пенсійного забезпечення та особливості створення недержавного пенсійного фонду на підприємствах; розроблено методологію обліку внесків працівників на додаткове пенсійне забезпечення та відображення їх у звітності; проаналізовано сучасний стан розвитку недержавної пенсійної системи.

Ключові слова: недержавне пенсійне забезпечення, пенсійний фонд, пенсійний внесок.

Рассмотрена сущность системы негосударственного пенсионного обеспечения и особенности создания негосударственного пенсионного фонда на предприятиях; разработана методология учета взносов работников на дополнительное пенсионное обеспечение и отражение их в отчетности; проанализировано состояние развития негосударственной пенсионной системы в современных условиях.

Ключевые слова: негосударственное пенсионное обеспечение, пенсионный фонд, пенсионный взнос.

The article considers the essence of non-state pension provision system and peculiarities of formation of private pension funds within enterprises; the paper provides an elaboration on the methodology for accounting employee contributions to supplementary pension provisions and reflecting them in financial statements; the analysis is performed on the contemporary state of development of the private pension system.

Keywords: non-state pension provision, pension fund, pension contribution.

Головна мета державної політики у сфері пенсійного забезпечення в Україні – створити умови для забезпечення людей гідним доходом у похилому віці відповідно до їхніх особистих внесків. Через це виникає необхідність дослідження недержавного пенсійного забезпечення та його значення для працівників і роботодавців.

У науковому світі питання створення недержавного пенсійного забезпечення розглядає досить широке коло дослідників: А. Бахмач, Е. Лібанова, М. Ріппа, Л. Ткаченко, М. Бабірад, Н. Болотіна, М. Бойко, С. Синчук, М. Боднарук, В. Буряк та інші. У їхніх роботах визначено сутність недержавного пенсійного забезпечення в Україні. Разом з тим у цих роботах недостатньо висвітлені проблеми створення недержавного пенсійного забезпечення України.

Метою у статті є дослідження сутності недержавного пенсійного забезпечення; з'ясування переваг створення недержавних пенсійних фондів на підприємствах та перешкод на цьому шляху; розробка методології відображення в обліку внесків працівників на свої пенсійні рахунки.

Відповідно до мети поставлено такі основні завдання: дослідити сутність і з'ясувати перспективи та проблеми створення недержавного пенсійного фонду на підприємствах; розробити методологію відображення в обліку внесків працівників особисті на пенсійні рахунки.

Нині в Україні налічують 18,7 мільйонів працюючих при кількості пенсіонерів 13,6 мільйонів осіб [1]. Отже, можливості державного Пенсійного фонду України обмежені. За прогнозами фахівців, до 2030 року на тисячу платників

внесків до Пенсійного фонду України припадатиме 1005 пенсіонерів, а через 2 роки кожен працюючий буде утримувати двох пенсіонерів [2].

Таблиця 1

**Динаміка кількості пенсіонерів на одного працюючого
(коефіцієнт демографічного навантаження)**

На початок року	Значення показника
1997	2,50
2001	1,50
2007	0,33
2016	2,20
2026	1,78

Джерело: [2].

Процес старіння населення та зростання частки осіб пенсійного віку в загальній чисельності посилює соціальне та фінансове навантаження на працююче населення країни, тому у 2004 р. в Україні було прийнято Закон України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» [3], яким впроваджено 3-рівневу систему пенсійного забезпечення: солідарну, накопичувальну системи й систему недержавного пенсійного забезпечення.

Недержавне пенсійне забезпечення – це ефективний інструмент, метою якого є забезпечення гідного рівня життя населенню в період пенсійного віку, соціальної захищеності та надання гарантій стабільного доходу шляхом добровільного накопичення грошових коштів на індивідуальних пенсійних рахунках, відкритих на підприємствах-роботодавцях за рахунок пенсійних внесків [4].

Система недержавного пенсійного забезпечення – це складова системи накопичувального пенсійного забезпечення, яка ґрунтується на засадах добровільної участі фізичних та юридичних осіб, крім випадків, передбачених законами, у формуванні пенсійних накопичень з метою отримання учасниками недержавного пенсійного забезпечення додаткових до загальнообов'язкового державного пенсійного страхування пенсійних виплат [5].

Створення пенсійного фонду на підприємствах-роботодавцях означає функціонування нового механізму пенсійного забезпечення, що є суттєвим джерелом підтримки соціальних стандартів та одночасно акумулятором внутрішніх інвестиційних ресурсів для прискореного розвитку національної економіки. Така можливість з'явилася в підприємств із прийняттям Закону України «Про недержавне пенсійне забезпечення» [5].

У межах цієї системи працівники мають можливість, за бажанням, додатково до заощаджень у загальнообов'язковій системі перераховувати внески до недержавного пенсійного фонду. Робітник перераховує на свій пенсійний рахунок певну частину заробітної плати, а вийшовши на пенсію, окрім обов'язкової державної, отримує і додаткову допомогу (довічно або певний період, залежно від умов укладеного договору). Накопичена сума коштів на рахунку працівника не може бути конфіскована чи анульована підприємством [6].

Джерела сплати пенсійних внесків включають особисті доходи фізичних осіб, що працюють на конкретному підприємстві, внески роботодавця або третьої сторонньої особи (прямим родичем тощо).

Недержавні пенсійні фонди можуть здійснювати такі види пенсійних виплат, як виплати протягом визначено терміну та одноразова або довічні пенсійні виплати.



Рис. 1. Система пенсійного забезпечення в Україні згідно із Законом України «Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування» (джерело: [3])

Загальною умовою організації такого фонду є досягнення учасником пенсійного віку, який учасник фонду визначає самостійно згідно з домовленістю учасника та роботодавця. Такий вік може бути меншим або більшим від пенсійного віку, який надає право на пенсію за загальнообов'язковим державним пенсійним страхуванням (але не більше ніж на 10 років, якщо інше не визначено законами) [7].

Крім того, учасник фонду має право отримати всю суму своїх пенсійних накопичень або їх частку за умови настання визначених законом підстав як одноразову пенсійну виплату. Таку виплату учасник може отримати незалежно від власного віку у випадку: медично-підтвердженого критичного стану здоров'я (онкозахворювання, інсульт тощо), настання інвалідності цього учасника або виїзду учасника фонду на постійне проживання за межі України [7].

Розміри пенсій визначають, виходячи з сум пенсійних коштів, що обліковуються на індивідуальному пенсійному рахунку учасника пенсійного фонду.

Пенсія на визначений термін виплачується періодично (наприклад, щомісячно, щоквартально) протягом певного терміну, що визначається у відповідній заяві.

Спадкоємці учасника фонду отримують його пенсійні накопичення як одноразові пенсійні виплати [7].

Роботодавець має свободу у виборі схеми пенсійного забезпечення, яка б максимально відповідала вимогам та можливостям, а саме: кількість працівників, на користь яких здійснюються внески; індивідуальний для кожного працівника

розмір пенсійних внесків (наприклад, його прив'язка до розміру окладу); періодичність перерахування пенсійних внесків.

Бухгалтерський облік внесків працівників на додаткове пенсійне забезпечення ведеться на рахунку 472 «Додаткове пенсійне забезпечення». До кожного платника відкривається окремий субрахунок, де накопичується сума його внесків.

Добровільні внески на пенсійний рахунок працівника підприємство-роботодавець здійснює за рахунок сум, утримуваних із доходу такого працівника, що в бухгалтерському обліку відображається записом по дебету рахунка 661 «Розрахунки за заробітною платою» в кореспонденції з кредитом рахунка 472 «Додаткове пенсійне забезпечення».

Крім того, підприємство має право за рахунок власних коштів додатково робити внески в пенсійні плани працівників. Ці внески включаються до складу валових витрат підприємства і в бухгалтерському обліку відображаються записом по дебету рахунків 23 «Виробництво», 91 «Загальновиробничі витрати», 92 «Адміністративні витрати», 93 «Витрати на збут» та ін. і кредиту рахунка 472 «Додаткове пенсійне забезпечення» [8].

Суми, внесені підприємством протягом звітного періоду на пенсійні рахунки працівників, не підлягають оподаткуванню прибутковим податком з громадян, проте включаються (з урахуванням нарахованих відсотків) в оподатковуваний дохід такого працівника (або його спадкоємців) у випадку їх виплати.

Суми, внесені третьою особою на особистий рахунок працівника грошовими коштами, відображають записом по дебету рахунку 311 «Поточні рахунки в національній валюті» та по кредиту рахунку 472 «Додаткове пенсійне забезпечення».

Виплата додаткових пенсій робітникам у бухгалтерському обліку відображається по дебету рахунку 472 «Додаткове пенсійне забезпечення» і по кредиту рахунку 664 «Розрахунки за пенсійними виплатами» [9].

Відображення змісту господарських операцій щодо пенсійного забезпечення на рахунках бухгалтерського обліку наведено у табл. 2.

Переваги недержавного пенсійного забезпечення для робітника:

1. Економічний добробут – пенсійні внески обліковуються на персональному рахунку і є власністю робітника, додатковим джерелом доходу після виходу на пенсію;

2. Підкреслення цінності працівника та вагомості його вкладу в результати роботи підприємства.

3. Податкові пільги щодо обкладання доходів фізичних осіб [10]. Відповідно до статті 166 Податкового кодексу України до переліку витрат, дозволених до включення до податкової знижки, відноситься сума витрат платника податку на сплату пенсійних внесків, сплачених платником податку страховику-резиденту, недержавному пенсійному фонду, недержавного пенсійного забезпечення, за пенсійним контрактом із недержавним пенсійним фондом [11].

Аргументами, що стимулюють упровадження НПФ, для роботодавця є:

1. Створення позитивного іміджу соціально орієнтованої компанії, що надає соціальне забезпечення своїм працівникам у довготривалій перспективі.

2. Створення додаткового мотиваційного механізму за рахунок матеріального стимулювання (у вигляді додаткових пенсійних виплат).

3. Створення додаткового інструменту кадрової політики – закріплення найбільш цінних працівників та стимулювання підвищення продуктивності праці персоналу в цілому шляхом збільшення соціального захисту пенсійними внесками.

4. Створення повноцінного компенсаційного пакету, що включає недержавне пенсійне забезпечення.

5. Можливість додаткового соціального захисту працівника при інвалідності або тяжкому захворюванні, а у випадку смерті – додаткові виплати його спадкоємцям.

6. Поліпшення психологічного клімату в колективі.

Таблиця 2

**Кореспонденція рахунків бухгалтерського обліку
щодо недержавного пенсійного забезпечення**

№ з/п	Зміст господарської операції	ДТ	КТ	Первинний документ	Час настання
1	Здійснено відрахування на додаткове пенсійне забезпечення за рахунок заробітної плати працівника	661	472. субрахунок робітника	Розрахунково-платіжна відомість, особовий рахунок працівника	У момент нарахування заробітної плати працівнику
2	Здійснено відрахування на додаткове пенсійне забезпечення за рахунок коштів підприємства-роботодавця	23, 91, 92, 93, 94	472. субрахунок робітника	Розрахунково-платіжна відомість, особовий рахунок працівника	У момент нарахування заробітної плати працівникам
3	Здійснено відрахування на додаткове пенсійне забезпечення за рахунок коштів третьої особи	311	472. субрахунок робітника	Особовий рахунок працівника	Періодичність, обумовлена договором
4	Нарахована сума додаткової пенсії за рахунок зменшення раніше нарахованого пенсійного забезпечення	472. субрахунок працівника	664	Платіжна відомість, особовий рахунок працівника	Щомісячно з моменту досягнення працівником пенсійного віку
5	Перераховано кошти, призначені для виплати пенсій	664	311	Розрахунковий листок, бухгалтерська довідка	Щомісячно з моменту досягнення працівником пенсійного віку

Система НПФ може частково замінити елементи системи преміювання, наприклад, коли розмір премії є несуттєвим і її виплата не матиме мотиваційного ефекту. Накопичення таких преміальних виплат у вигляді внесків на окремих рахунках працівників буде стимулювати роботу персоналу.

Але, незважаючи на зазначені переваги, існують певні перешкоди на шляху ефективного розвитку системи недержавного пенсійного забезпечення, зокрема:

1. Недостатній рівень інформаційної підтримки в сфері пропаганди НПЗ.

2. Недосконалість нормативно-правової бази з питань НПЗ, що потребує опрацювання та удосконалення.

3. Невирішені питання стосовно оподаткування та надання податкових пільг у системі недержавного пенсійного забезпечення.

4. Низький рівень довіри населення до нового механізму пенсійного забезпечення [12].

Висновки. Таким чином, створення пенсійного фонду на підприємствах забезпечить працівників додатковими пенсіями, адже коли учасник фонду досягне пенсійного віку, він матиме можливість збільшити свої доходи за рахунок власних пенсійних накопичень. Усунення перешкод надасть можливість застосувати НПФ як один із найбільш ефективних механізмів пенсійного забезпечення. Створення пенсійних фондів на підприємствах сприятиме розвитку системи соціального захисту населення та підвищить рівень його життя.

Бібліографічні посилання

1. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
2. **Бахмач А.** Розвиток системи недержавного пенсійного забезпечення в Україні / А. Бахмач // Вісник пенсійного фонду України. – 2008. – № 3. – С. 12–13.
3. Про загальнообов'язкове державне пенсійне страхування: Закон України від 09.07.2003 № 1058-IV (із змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] / Верховна рада України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 49–51. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1058-15>
4. **Лібанова Е.** Чи потрібна Україні пенсійна реформа? Спроба неполітизованого аналізу / Е. Лібанова // Дзеркало тижня. – 2001. – № 34. – С. 10–11.
5. Про недержавне пенсійне забезпечення: Закон України від 09.07.2003 № 1057-IV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс] / Верховна рада України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 47–58. – Режим доступу : <http://www.zakon2.rada.gov.ua/laws/show/1057-15>
6. **Ріппа М.** Становлення системи пенсійного забезпечення України: нормативний і соціально-демографічний аспекти / М. Ріппа // Світ фінансів. – 2009. – № 1. – С. 44–55.
7. **Ковальова Н. М.** Що таке недержавний пенсійний фонд та як він працює [Електронний ресурс] / Н. М. Ковальова. – Режим доступу : http://www.npeu.com.ua/more.php?id=A79_0_1_0_M
8. **Грабова Н.** Облік основних господарських операцій в бухгалтерських проводках / Н. Грабова. – К. : АСК, 2002. – 416 с.
9. **Огійчук М.** Фінансовий та управлінський облік за національними стандартами : підруч. / М. Ф. Огійчук, В. Я. Плаксієнко, М. І. Беленкова. – К. : Алерта, 2011. – 1042 с.
10. **Ткаченко Л.** Перспективи розвитку недержавного пенсійного забезпечення в Україні / Л. Ткаченко // Економіка України. – 2007. – № 11. – С. 89–95.
11. Податковий кодекс України від 02 грудня 2010 р. № 2755 – VI (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
12. **Бабірад М.** Оцінка стану недержавного пенсійного забезпечення в Україні та перспективи його розвитку / М. Бабірад // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – № 18.9. – С. 174–180.

Надійшла до редколегії 10.04.2014

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

УДК 658.012

Т. В. Гринько*, Л. В. Лисенко**

*Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна;

**Запорізька державна інженерна академія, Україна

ФАКТОРИ ФОРМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

Розглянуто фактори-загрози та фактори-гаранти економічної безпеки підприємства, а також узагальнено та класифіковано фактори формування економічної безпеки підприємства для практичного застосування в діяльності вітчизняних підприємств.

Ключові слова: економічна безпека підприємства, фактори-загрози, фактори-гаранти, класифікація, формування економічної безпеки підприємства.

Рассмотрены факторы-угрозы и факторы-гаранти экономической безопасности предприятия; обобщены и классифицированы факторы формирования экономической безопасности предприятия для практического применения в деятельности отечественных предприятий.

Ключевые слова: экономическая безопасность предприятия, факторы-угрозы, факторы-гаранти, классификация, формирование экономической безопасности предприятия.

The article reviews the threat-factors and factor-guarantees of enterprise economic security. The factors of enterprise economic security are summarized and classified for the purpose of their further application in the activities of domestic enterprises.

Keywords: enterprise economic security, threat-factors, factor-guarantees, classification, formation of enterprise economic security.

Сучасні умови господарювання підприємств характеризують високою динамічністю протікання процесів, значним рівнем невизначеності, нестабільності та іншими негативними проявами, що спонукають до пошуку альтернативних методів управління, які б враховували ключові тенденції розвитку вітчизняної економіки. Загальноекономічна ситуація, що склалася в Україні, вимагає створення на підприємствах певної системи захисту від можливих загроз їхній діяльності, одним із найкращих варіантів реалізації якої є впровадження системи економічної безпеки.

Необхідно відзначити, що проблема формування економічної безпеки суб'єктів господарювання набуває все більшої актуальності, оскільки перебуває у площині наукових досліджень сучасних проблем розвитку підприємств. Проте розробленими на сьогодні є лише певні елементи системи економічної безпеки підприємств. Серед вітчизняних учених, що вивчають проблеми економічної безпеки підприємства, варто назвати таких: Л. Абалкін, І. Бланк, Т. Васильців, С. Владимиров, В. Гесць, О. Грунін, Б. Гунський, В. Гусев, В. Демин, Г. Жосан, І. Карпунь, К. Коваленко, Г. Козаченко, Л. Корчевська, Т. Кузенко, Б. Кузин, І. Кульчицький, В. Левченко, Ю. Лисенко, Н. Лоханова, І. Луцький, О. Ляшенко, З. Манів, С. Меламедов, С. Михайлюк, С. Міщенко, І. Нагорна, В. Нагорний, О. Новікова, О. Олейников, В. Ортинський, Г. Пастернак-Тапущенко, Д. Пілова, Р. Покотиленко, В. Пономарьов, Н. Реверчук, С. Реверчук, Р. Руденський, О. Рудницька, Т. Соколенко, І. Сорокіна, А. Спірідонов, О. Сумець, М. Тумар, П. Фісуненко,

Н. Фокіна, Л. Шваб, І. Шевченко, Л. Шемаєва, С. Шкарлет, Н. Яценко та ін. Однак, незважаючи на їхній вагомий науково-практичний доробок, невирішеною залишається низка питань, одним із найбільш актуальних серед яких є дослідження й обґрунтування факторів формування економічної безпеки підприємств.

Метою нашої статті є аналіз факторів формування економічної безпеки підприємства для практичного застосування в умовах вітчизняних підприємств.

Вивчення наукової літератури показує, що на сьогодні відсутнє єдине теоретичне обґрунтування економічної безпеки підприємства. Така ситуація пояснюється складністю та багатогранністю зазначеної категорії. Як правило, вчені під економічною безпекою підприємства розуміють комплексну систему заходів суб'єкта господарювання, спрямовану на забезпечення його конкурентоспроможності в умовах дестабілізації діяльності під впливом внутрішніх та зовнішніх факторів [1]. Відтак рівень економічної безпеки підприємства залежить від того, наскільки ефективно його керівництво і спеціалісти будуть спроможні уникнути можливих загроз та ліквідувати шкідливі наслідки окремих негативних проявів зовнішнього і внутрішнього середовища.

Отже, якщо стратегічний потенціал підприємства в теперішньому вигляді вичерпав можливості пристосуватися до нестабільності зовнішнього середовища, що зростає, у межах сталої місії, то можна говорити про загрозу економічній безпеці підприємства. Ця загроза може виявлятися у вигляді втрати рівня конкурентного статусу підприємства, або істотного погіршення його фінансового стану, або втрати позитивного іміджу підприємства тощо.

Загрозу економічній безпеці суб'єкта господарювання можуть становити як внутрішні, так і зовнішні фактори (табл. 1). Для запобігання загроз втрати економічної безпеки підприємства необхідно постійно враховувати весь спектр численних факторів, від яких залежить тривалість та ефективність функціонування підприємства.

Таблиця 1

Фактори, що становлять загрозу економічній безпеці підприємства

Внутрішні	Зовнішні
недостатньо кваліфіковане обслуговування наявного технологічного устаткування, що може спричинити його ламання, аварію	часті перебої в постачанні енергоресурсів, палива, води, що призводять до простоїв і нанесення збитків підприємству
порушення технологічного процесу, що може спричинити випуск неякісної продукції, допущення її браку	ненадійні партнери з кооперації виробництва
недотримання внутрішнього розпорядку і режиму роботи підприємства, що може вплинути на нестабільність діяльності	забезпечення підприємства сировиною, матеріалами, деталями, напівфабрикатами з перебоями
негарантована технічна безпека на всіх основних і допоміжних дільницях, що може призвести до нещасних випадків	можливі стихійні явища: пожежі, паводки, форс-мажорні явища (землетруси, воєнні конфлікти та ін.)
ненадійне забезпечення робітничими кваліфікованими кадрами, спеціалістами підприємства	
відсутність нормальних умов праці робітників у виробничих цехах і на робочих місцях, що може призвести до збоїв у виробництві, нещасних випадків	
неналежний рівень системи організації й управління виробництвом, що може призвести до банкрутства суб'єкта господарювання	
недостатні заходи з охорони підприємства, його ресурсів, комерційної таємниці, ненадійність складських приміщень, засобів сигналізації	

Джерело: авторська розробка на підставі [1; 2; 3].

Фактори гарантування економічної безпеки підприємства наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Фактори, які гарантують економічну безпеку підприємств	
Внутрішні	Зовнішні
внутрішні фактори виробничої діяльності підприємства, які забезпечують його стабільну роботу	зовнішні фактори виробничої діяльності підприємства, які гарантують поставки товарів у визначених обсягах у строки поставок
оперативна реалізація заходів щодо розробки та охорони інформаційного рівня безпеки для прогнозування тенденцій розвитку науково-технічних, технологічних, економічних і політичних процесів на підприємстві стосовно кон'юнктури ринку	оперативна реалізація заходів щодо розробки та охорони інформаційного рівня безпеки: збирання різних видів необхідної інформації, що здійснюється за допомогою офіційних контактів із різноманітними джерелами відкритої інформації та шляхом одержання неофіційних носіїв інформації за допомогою спеціальних технічних заходів для прогнозування тенденцій розвитку науково-технічних, технологічних, економічних і політичних процесів за межами підприємства, у країні, світі стосовно кон'юнктури ринку
охорона комерційної таємниці підприємства з одночасним збором, нагромадженням й обробкою інформації про діяльність реальних і потенційних конкурентів, що можуть вплинути на теперішній статус підприємства	купівельна спроможність клієнтів і попит на певну продукцію, що визначається відповідними гарантіями в процесі споживання певної продукції, її якісними показниками, гарантіями обслуговування, терміном використання
здатність керівництва вміло ризикувати, приймаючи стратегічно важливі для майбутнього підприємства рішення	ступінь адаптивності стратегічного потенціалу підприємства

Джерело: авторська розробка на підставі [1; 2; 3].

Проведене наукове дослідження виявило, що, по-перше, не існує чіткої загальнозвжivanoї класифікації факторів формування економічної безпеки, а, по-друге, більшість учених-економістів взагалі не класифікують фактори формування економічної безпеки. Так, З. О. Манів та І. М. Луцький зазначають, що чинники, що формують рівень економічної безпеки підприємств, різноманітні та специфічні для кожної галузі виробництва. Вони характеризують такі загальні типові чинники: безпосередні чинники виробництва; стабільний попит на продукцію; надійність постачальників; зовнішню конкуренцію; державне економічне регулювання; надійний захист комерційної таємниці; компетентність керівництва підприємства тощо [4].

Професор Л. І. Шваб також наводить загальні фактори формування економічної безпеки підприємства, але уникає їх класифікації. На його думку, до факторів формування економічної безпеки належить ступінь адаптивності стратегічного потенціалу підприємства; залежність підприємства від інтенсивності кооперованих його зв'язків із постачальниками різного роду ресурсів; охорона комерційної таємниці підприємства; ступінь можливого ризику прийнятих рішень [5].

Безумовно, не можна не погодитися із зазначеними думками науковців щодо узагальнених ними чинників формування економічної безпеки підприємства. Однак, на нашу думку, встановлення більш чіткої класифікації цих факторів забезпечить якість формування та ефективність реалізації системи економічної безпеки на вітчизняних підприємствах. Аналогічної думки дотримується Т. Б. Кузенко, яка зазначає, що найдоцільніше визначати фактори економічної безпеки підприємства насамперед за ступенем виміру, розподіливши їх на групи: макро-економічні, ринкові, виробничо-операційні, фінансово-інвестиційні, кадрово-управлінські, маркетингово-комерційні, нормативно-правові тощо [див.: 1].

На необхідності класифікації факторів економічної безпеки підприємств шляхом розподілу їх на фактори зовнішнього та внутрішнього середовища наголошує Д. П. Пілова [6].

На дві групи пропонує розподіляти фактори економічної безпеки Н. Д. Белоус: на макро- та мікрорівнях з урахуванням особистих факторів. Саме цей критерій лежить в основі пропонованої дослідницею класифікації. Зокрема, до зовнішніх (макроекономічних) чинників формування економічної безпеки підприємства Н. Д. Белоус відносить дві ключові складові: на рівні держави та на міжнародному рівні. Так, зміни на міжнародних валютних ринках, стан міжнародної економіки та розвиток міжнародних економічних відносин мають безпосередній вплив на розвиток кожної окремої держави, що у свою чергу, безпосередньо впливає на розвиток їхніх підприємницьких структур. Серед зовнішніх факторів впливу на економічну безпеку підприємств на рівні держави нею виокремлено: соціально-економічні умови розвитку країни, регіону та області; державну політику у сфері розвитку малого та середнього бізнесу; демографічну ситуацію в країні, регіоні та області; державну політику у сфері трудових відносин; зміни законодавчої бази та її досконалість; попит та пропозицію на ринку товарів та послуг; попит та пропозицію робочої сили на ринку праці [1].

Дослідження внутрішніх – мікроекономічних – локальних чинників формування економічної безпеки підприємств дозволяє дійти висновків щодо їх вагомості та суттєвого значення. Зокрема, Н. Д. Белоус пропонує розподіл мікроекономічних чинників на два блоки: на рівні підприємства (підприємницькі) та на рівні особистості (приватні). До факторів, які визначає підприємство, автор відносить: можливості інформаційних систем; ступінь захисту інформації; узгодженість інтересів власників та персоналу підприємства; здатність реагування системи управління на зміни в ринковому середовищі; компетентність та професіоналізм персоналу, його конкурентоспроможність; ступінь захисту, стан та ефективність використання виробничих ресурсів, нематеріальних ресурсів, активів, обігових коштів та інвестиційних ресурсів; стабільність та надійність взаєморозрахунків із контрагентами. До факторів, які узагальнено особистим (приватним) рівнем, Н. Д. Белоус відносить: розвиток особистих якостей персоналу; самоосвіту та самовдосконалення персоналу; фізичний та духовний розвиток персоналу.

Необхідно зазначити, що фактори на особистому рівні взаємопов'язані із факторами на рівні підприємств. Так, узгодженість інтересів власників та персоналу передбачає розвиток їхніх особистих якостей. Компетентність та професіоналізм персоналу підприємства забезпечується самоосвітою та самовдосконаленням працівників, а також їхнім фізичним та духовним розвитком, особистими потребами тощо.

Аналіз факторів впливу на формування системи економічної безпеки підприємств засвідчує їх взаємозв'язаність та взаємообумовленість на різних рівнях і невіддільність та неможливість функціонування одних без реалізації інших. Отже, між факторами на різних рівнях існує тісний взаємозв'язок.

Широкий спектр проблем, із якими пов'язана економічна безпека підприємства, потребує їх системної класифікації, принаймні за такими основними видами: технологічна, ресурсна, фінансова та соціальна безпеки, для виділення конкретних кроків на шляху їх зміцнення (табл. 3) [5].

Таблиця 3

Економічна безпека підприємства

Види	Чинники	Напрями зміцнення
Технологічна	– ступінь спрацюваності основних виробничих засобів; – завантаження спеціалізованого устаткування; – доступ до «ноу-хау»; – частка витрат на НДДКР; – введення в дію нових основних виробничих засобів; – середня зарплата наукового працівника за місяць	– створення нових організаційно-виробничих структур; – використання лізингу; – активна участь у міжнародних виставках, семінарах та впровадження передового світового досвіду
Ресурсна	– забезпеченість виробництва основними видами ресурсів; – коефіцієнт забезпеченості запасів і витрат власними джерелами; – можливість заміни та якості ресурсів	– вдосконалення систем розрахунків; – підвищення продуктивності праці; – збільшення капіталовкладень у ресурсозбереження; – стимулювання «ресурсного» напрямку НДДКР
Фінансова	– динаміка обсягів виробництва й чистого прибутку; – розмір заборгованості; – частка на ринку; – наявність та частка державних інвестицій; – рівень рентабельності; – капіталовкладення; – довгострокові кредити	– застосування принципу дотримання критичних строків кредитування; – створення інформаційного центру з дебіторської та кредиторської заборгованості; – створення в структурі інформаційного центру спеціальної групи фінансових працівників, яка б контролювала нарахування та сплату податків і зборів
Соціальна	– розмір мінімальної зарплати; – середня зарплата одного середньо-облікового працівника; – чисельність працівників, зарплата яких нижча від прожиткового мінімуму; – заборгованість із зарплати; – питома вага зарплати в ціні продукції (робіт, послуг); – витрати сім'ї працівника на харчування; – темпи скорочення чисельності персоналу; – тривалість робочого тижня	– наближення рівня оплати праці до показників розвинутих країн; – залучення робітників до управлінських функцій; – підвищення кваліфікації працівників; – зацікавленість адміністрації підприємства в працевлаштуванні безробітних; – розвиток соціальної інфраструктури підприємства; – підвищення матеріальної відповідальності працівників за результати своєї праці

Джерело: авторська розробка на підставі [1].

Як бачимо, формування необхідного рівня економічної безпеки підприємства включає: формування ефективних факторів виробництва; виробництво продукції з урахуванням потреб ринку, підвищення її якості та дизайну; вибір надійних постачальників сировини, матеріалів, енергоносіїв; проведення приватизації; надійний захист власних комерційних таємниць; зміна у випадку необхідності керівництва підприємства.

Висновки. Таким чином, аналіз наукової літератури показує, що на сьогодні відсутнє єдине теоретичне обґрунтування економічної безпеки підприємств, пояснюване складністю та багатогранністю зазначеної категорії. Загрозу економічній безпеці суб'єкта господарства можуть становити як внутрішні, так і зовнішні фактори. Для запобігання загрозам втрати економічної безпеки підприємства необхідно постійно враховувати весь спектр численних факторів, від яких залежить тривалість та ефективність функціонування підприємства.

Проведене наукове дослідження виявило, що, по-перше, не існує чіткої загальноживаної класифікації факторів формування економічної безпеки, а, по-друге, більшість учених-економістів взагалі не класифікують за певними ознаками фактори формування економічної безпеки. На наш погляд, узагальнення і система класифікація факторів впливу на формування системи економічної безпеки підприємств є необхідними, важливими і непростими завданнями. Аналіз факторів впливу на формування системи економічної безпеки підприємств засвідчує їх взаємозв'язаність та взаємообумовленість на різних рівнях і невіддільність та неможливість функціонування одних без реалізації інших. Саме тому комплексне сприйняття цих факторів та встановлення чіткої класифікації цих факторів шляхом їх упорядкування забезпечить якість формування та ефективність реалізації системи економічної безпеки на вітчизняних підприємствах. Напрямок подальших досліджень вбачаємо в розробці методик оцінки сформованих систем економічної безпеки вітчизняних підприємств як індикатора їх якісного формування і функціонування.

Бібліографічні посилання

1. **Белоус Н. Д.** Теоретичне узагальнення складових та факторів формування економічної безпеки підприємств / Н. Д. Белоус // Зб. наук. праць Вінницького нац. аграрного ун-ту: Сер. «Економічні науки». – 2012. – № 1 (56). – Т. 3. – С. 73–83.
2. **Сорокіна І. В.** Теоретико-методологічні аспекти формування системи економічної безпеки підприємства / І. В. Сорокіна // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12. – С. 114–122.
3. **Шемаєва Л. Г.** Економічна безпека підприємств у стратегічній взаємодії з суб'єктами зовнішнього середовища : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня д-ра екон. наук / Л. Г. Шемаєва. – К., 2010. – 39 с.
4. **Манів З. О.** Економіка підприємства : навч. посіб. / З. О. Манів, І. М. Луцький. – [2-е вид., стер.]. – К. : Знання, 2006. – 580 с.
5. **Шваб Л. І.** Економіка підприємства : навч. посіб. / Л. І. Шваб. – [4-е вид.]. – К. : Каравела, 2007. – 584 с.
6. **Пілова Д. П.** Обґрунтування рівня економічної безпеки підприємства як критерію оцінки результатів його господарської діяльності / Д. П. Пілова // Економіка: проблеми теорії та практики. – 2007. – Вип. 224. – Т. IV. – С. 900–910.
7. **Фісуненко П. А.** Сучасні підходи до визначення сутності економічної безпеки підприємства [Електронний ресурс] / П. А. Фісуненко, В. В. Нагорний, В. Ф. Левченко // Економічний простір. – 2008. – № 20/1. – С. 139–144. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_20/1/fisun.pdf
8. **Коваленко К. В.** Основи створення комплексної системи економічної безпеки підприємства: теоретичний аспект [Електронний ресурс] / К. В. Коваленко // Вісник Донецького нац. ун-ту економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського: Сер. «Економічні науки». – Режим доступу : <http://www.stattonline.org.ua/ekonom/60/8184-osnovi-stvorenniya-kompleksnoyi-sistemi-ekonomichnoyi-bezpeki-pidpriyemstva-teoretichnij-aspekt.html>
9. **Лоханова Н.** Система управління станом економічної безпеки підприємства: проблемні питання, концепція розвитку / Н. Лоханова // Економіст. – 2005. – № 2. – С. 52–56.
10. **Новікова О. Ф.** Економічна безпека: концептуальні визначення та механізми забезпечення : монографія / О. Ф. Новікова, Р. В. Покотиленко. – Донецьк: НАН України, Ін-т економіки промисловості, 2006. – 408 с.

Надійшла до редколегії 10.04.2014

УДК 657.478.2

О. П. Єлець, А. І. Бірюк*Запорізька державна інженерна академія, Україна***МЕТОДИ КАЛЬКУЛЮВАННЯ СОБІВАРТОСТІ**

Проаналізовано підходи до визначення поняття «метод калькулювання», вивчено методи калькулювання собівартості та детально розглянуто сутність методу «директ-костинг».

Ключові слова: собівартість, метод калькулювання, об'єкт калькулювання, директ-костинг, розподіл витрат, змінні витрати, постійні витрати.

Проанализированы подходы к определению понятия «метод калькулирования», изучены методы калькулирования себестоимости и детально рассмотрена сущность метода «директ-костинг».

Ключевые слова: себестоимость, метод калькуляции, объект калькуляции, директ-костинг, распределение затрат, переменные затраты, постоянные затраты.

The article scrutinizes the approaches to defining the «costing method», considering the methods of production cost accounting and thoroughly examining the essence of the «direct costing» method.

Keywords: production cost, costing method, object of costing, direct costing, cost allocation, variable costs, fixed costs.

Центральне місце в управлінському обліку виробничих підприємств посідає саме облік витрат і калькулювання собівартості продукції, який дозволяє порівнювати витрати та доходи, вибирати оптимальну цінову та збутову політику й управляти фінансовими результатами. Особливе значення при цьому має науково-обґрунтована класифікація методів обліку витрат. Для прийняття оптимальних управлінських рішень необхідно знати величину витрат. Аналіз витрат допомагає виявити ефективність і визначити оптимальний розмір витрат, перевірити якісні показники роботи, правильно встановити ціни, регулювати та контролювати витрати, планувати рівень прибутку і рентабельності виробництва. Кожен із методів підходить до певного способу виробництва продукції або масштабів підприємства, тому для керівництва важливо вміти правильно обирати метод калькулювання з урахуванням особливостей діяльності свого підприємства.

Вагомий внесок у вирішення проблеми віднесення витрат до визначених методів калькулювання здійснили вчені В. Ф. Палій, В. Б. Івашкевич, С. І. Селезньова, М. Х. Жебрак, М. П. Кондраков, В. Г. Лінник, В. Г. Швець, Ф. Ф. Бутинець, А. Апчорч, С. Ф. Покропивний, Г. В. Савицька, Н. Н. Селезнева, А. Ф. Іонова, О. О. Гетьман, В. М. Шаповал, І. Є. Давидович. Удосконалення обліку витрат і калькулювання собівартості постійно перебуває в центрі досліджень. Особливу увагу приділяють методам калькулювання собівартості, класифікацію яких так і не побудовано остаточно.

Метою дослідження є визначення основних методів калькулювання собівартості продукції та описання методу калькулювання «директ-костинг».

Потреба в калькулюванні собівартості продукції в умовах ринкових відносин набуває особливої актуальності. Процес калькулювання собівартості здійснюється за допомогою певного методу, який підприємством обирається самостійно. Але для того, щоб обрати саме той метод, необхідно, в першу чергу, розуміти що ж таке «метод калькулювання».

Так, В. Ф. Палій вважає, що метод калькулювання – це сукупність способів аналітичного обліку витрат на виробництво за калькуляційними об'єктами та прийомів обчислення собівартості калькуляційних одиниць.

На думку В. Г. Лінник, методи калькулювання – це сукупність способів і прийомів, необхідних для розрахунку собівартості конкретного виду продукції.

Цікавою є точка зору С. І. Селезньова, який під методами калькулювання розуміє економічні прийоми визначення собівартості окремих видів продукції (об'єктів калькулювання). При цьому об'єкт обліку витрат, на його думку, це технічні прийоми відображення витрат на виробництво окремих видів продукції (об'єктів обліку) [1].

Як уважає М. Х. Жебрак, методи калькулювання занадто тісно пов'язано з порядком аналітичного обліку прямих витрат на виробництво. Інший дослідник М. П. Кондраков під методом калькулювання розуміє систему прийомів, що використовують для визначення собівартості одиниці продукції.

Теоретик Ф. Ф. Бутинець методами калькулювання вважає сукупність способів відображення, групування та систематизації даних про витрати, що забезпечують досягнення визначеної мети, вирішення конкретного завдання. З цієї точки зору методи калькуляції можна розглядати як спеціальні методи обліку витрат, що застосовують для розрахунку собівартості визначених видів, груп продукції (робіт, послуг) [2, с. 385].

Таким чином, метод калькулювання – це відображення розподілу витрат за калькуляційними статтями шляхом використання певних прийомів з метою визначення собівартості продукції. Окрім того, метод калькулювання має залежність від типу організації та технології організації виробництва і включає в себе принципи збору інформації з центрів відповідальності про витрати тих чи тих ресурсів, подальше узагальнення отриманої інформації та розподіл непрямих витрат.

Отже залежно від специфіки виробництва, а також виду продукції на промислових підприємствах використовують такі методи калькулювання:

- позамовний метод калькулювання;
- попроцесний метод калькулювання;
- попередільний метод калькулювання;
- метод повних витрат;
- метод змінних витрат («директ-костинг»).

Позамовний метод калькулювання собівартості використовують при виготовленні унікальної продукції або тієї, що виробляється за спеціальним замовленням. Він застосовується найчастіше в індивідуальному та дрібносерійному виробництві, а також для калькулювання собівартості робіт ремонтного й експериментального характеру [3, с. 20]. Об'єктом обліку стає окреме індивідуальне замовлення, окремий контракт або партія продукції, яка складається з ідентичних товарів, що проходять однаковий технологічний процес виготовлення. До таких виробництв відносять суднобудівне, авіабудівне, видавниче, будівельне, меблеве та інші [2, с. 387].

Попроцесний метод калькулювання собівартості застосовують організації з масовим типом виробництва, нетривалим виробничим циклом, обмеженою номенклатурою продукції, що випускається, єдиною одиницею виміру та калькулювання та практично повною відсутністю незавершеного виробництва. Отже, продукція одночасно є й об'єктом обліку витрат, й об'єктом калькулювання. Цей метод калькулювання характерний для видобувних галузей і енергетики [3, с. 23].

Попередільний метод калькулювання собівартості застосовують у масовому виробництві з коротким, але завершеним технологічним циклом, коли підприємством випускається продукція однорідна за вихідним матеріалом і характером обробки. Сутність такого методу полягає в тому, що прямі витрати відображають у поточному обліку не за видами продукції, а за переділами (стадіями) виробництва. Отже, об'єктом обліку витрат є переділ. У результаті послідовного проходження вихідного

матеріалу через всі переділи отримують готовий продукт [3, с. 24–25]. Середні витрати на одиницю продукції визначають діленням загальної суми витрат на кількість виробленої продукції.

Попередільний метод витрат на виробництво використовують також у серійних виробництвах на безперервній основі для обліку витрат на виготовлення окремого виду однакової продукції, наприклад, випікання одного сорту хліба, печива, виготовлення одного виду макаронних виробів, тощо [2, с. 388].

Обчислення собівартості продукції методом повних витрат передбачає врахування всіх витрат, включаючи виробничі витрати та витрати періоду. Ці витрати пропорційно розподіляються між реалізованою продукцією і продукцією, яка поки що перебуває на складі підприємства. Недоліком застосування цього методу є вірогідність визначення не об'єктивної реальної собівартості окремих видів продукції, тому що непрямі витрати розподіляють за видами продукції відповідно до визначеної бази, що призводить до необґрунтованого встановлення цін на продукцію.

Метод загальних витрат доцільно використовувати лише в тих випадках, коли:

- на підприємстві виготовляють один продукт чи кілька продуктів у невеликому обсязі;
- сума загальновиробничих витрат істотно змінюється з часом;
- підприємство має довгострокові контракти на виконання певного обсягу робіт [4, с. 386].

Отже, стає зрозумілим, що такий метод доцільно використовувати на невеликих підприємствах, калькулювання витрат на яких не спотворюється внаслідок включення до собівартості всіх витрат.

Також треба зазначити, що метод повних витрат забезпечує більшу собівартість реалізованої продукції, ніж метод змінних витрат, оскільки в першому випадку у формуванні собівартості беруть участь усі виробничі (і змінні, і постійні) витрати.

Метод змінних витрат, або «директ-костинг». «Директ-костинг» (direct costing) – це система калькулювання собівартості продукції виключно на основі прямих (змінних) виробничих витрат [5, с. 132].

Сама суть системи базується на словосполученні «директ-кост план» (Direct Cost Plan), який було введено Джонатаном Харрісом у 1936 р. під час розгляду методики калькулювання витрат виробництва підприємства. У змісті місячного звіту про прибутки і збитки стали розмежовувати звичайні виробничі витрати й непрямі накладні витрати. Диференціація виробничих витрат дозволила визначати залежність обсягу прибутку від обсягу реалізації продукції й управляти собівартістю.

Система обліку змінних витрат виникла в США в період Великої депресії (1928) та набула значного поширення в 50-х роках XX ст. До цього моменту залишки готової продукції оцінювалися за собівартістю, розрахованою за повними витратами. Постійні витрати, що не залежать від обсягу виробництва та розмірів прибутку, і які перерозподілялися між звітними періодами, значно впливали на величину розрахункового прибутку.

Характерною ознакою цієї системи є поділ усіх витрат на дві основні групи: змінні, тобто ті, які залежать від обсягу виробництва і зростають у зв'язку із збільшенням випуску продукції, і постійні (умовно-постійні), які не залежать від обсягу виробництва і практично завжди залишаються на одному і тому ж рівні. При обчисленні собівартості методом змінних витрат елементами розрахунку є прямі матеріальні та трудові витрати, а також змінні загальновиробничі витрати, які безпосередньо відносяться на об'єкти калькулювання.

Структурно система була зведена до такого: прямі витрати узагальнюють за видами готових виробів, непрямі ж витрати збирають на окремому рахунку та списують на загальні фінансові результати того звітного періоду, у якому вони

виникли, тобто постійні загальновиробничі витрати мають місце незалежно від того, працює підприємство чи ні, не залежать безпосередньо від обсягу виробництва, тому їх не враховують при розрахунку собівартості одиниці продукції. Якщо з суми виручки за кожним виробом виключити змінні витрати за ним, то отримаємо прибуток за цим виробом. Просумувавши бруто – прибуток виробів, можна отримати загальну величину прибутку, призначеного для покриття загальної суми постійних витрат [5, с. 133].

Практичні дослідження в галузі системи «директ-костинг» показують, що розподіл витрат умовний. Прийняті на кожному підприємстві допуски повинні бути враховані під час розрахунку результатів. Калькулювання собівартості за системою «директ-костинг» передбачає незмінну величину постійних витрат за будь-якого обсягу виробництва, тому основна увага в управлінському обліку надається змінним витратам. Керівники підприємства та структурних підрозділів посилюють контрольні функції управління цими витратами.

Найбільша складність у процесі ведення обліку й управління за обмеженою собівартістю полягає в тому, що деякі з витрат є напівзмінними, наприклад, витрати на утримання й експлуатацію машин та устаткування, де поряд із змінними витратами (на енергію для виробництва, знос інструменту) мають місце й постійні витрати (амортизація машин та устаткування). Проте ця проблема має вирішення: застосувати методи кореляційного та регресійного аналізу, що дозволяють напівзмінні витрати зі значним ступенем точності розподілити на постійні та змінні частини [5, с. 133].

Використання методу «директ-костинг» є актуальнішим в умовах депресії та інфляції, ніж в умовах підйому економіки. Це пояснюють тим, що в умовах депресії керівник більше контролює змінні витрати, ніж постійні. Справді, постійні витрати будуть зростати лише після розширення виробництва.

Однак це не означає, що постійні витрати зовсім не планують і не контролюють. Навпаки, в системі «директ-костинг» здійснюється оперативний контроль і за постійними витратами. Цей контроль є навіть більшим, ніж це можливо за системи повного розподілу витрат, оскільки в процесі контролю за собівартістю продукції використовують стандартні витрати або гнучкі бюджети. Застосувавши «стандарт-костинг» у системі «директ-костингу», встановлюють стандарти на постійні витрати, а в основу контролю гнучкого бюджету кладуть поділ витрат на постійні та змінні. Протягом року всі постійні витрати накопичуються і в кінці звітної року повністю списують на виробництво. Деякі фірми, враховуючи, що сума накладних витрат протягом короткого періоду часу не змінюється, заздалегідь включають до бюджету витрати на рекламу, дослідження, охорону тощо. Зміна суми таких витрат контролюється керівництвом підприємства. Через те, що частина нерозподіленої суми накладних витрат за системи повного розподілу витрат переходить з одного року на інший, контроль за ними послаблено [5, с. 132–133].

Система «директ-костинг» має низку переваг перед системою повного розподілу витрат, основні з яких такі:

- дані про собівартість, обсяг, прибутки, необхідні для цілей планування прибутку, завжди можна отримати з регулярної звітності. Отже, керівництву не потрібно вести паралельно два розрахунки для пов'язування їх один з одним;
- прибуток за певний період не змінюється під впливом постійних накладних витрат при зміні залишків запасів;
- звіти про витрати виробництва та доходи, складені за системою «директ-костинг», більшою мірою відповідають інтересам керівництва підприємства, ніж складені за системою розподілу витрат між виробами;

- підкреслюється вплив постійних витрат на прибуток, оскільки загальна сума цих витрат за конкретний період відображається у звіті про доходи;
- показники маржинального доходу дозволяють оперативно оцінити виро- би, виходячи з базових критеріїв – території, яку вони займають, категорій за- мовників тощо;
- «директ-костинг» об'єднує такі ефективні засоби контролю, як «стандарт-костинг» і гнучкі бюджети;
- система «директ-костинг» оцінює запаси відповідно до поточних витрат, необхідних для виготовлення виробів.

Окрім того, до переваг системи «директ-костинг» можна віднести спрощення і точність обчислення собівартості послуг (продукції, робіт); відсутність складних розрахунків під час розподілу постійних витрат; можливість визначення порога рентабельності, запасу міцності та нижньої межі послуг або замовлення; можли- вість визначення оптимальної програми випуску та реалізації послуг; можливість проведення порівняльного аналізу рентабельності різних видів послуг [1].

Проте система «директ-костинг» має і певні недоліки, зокрема:

- виділення постійних витрат. Значна частина напівзмінних витрат може роз- поділятися по-різному залежно від методу, який використовують, що, у свою чергу позначатиметься на результатах;
- для потреб довгострокового планування й інших потреб управління необхідно паралельно розподіляти постійні накладні витрати в позасистемному порядку;
- за переходу від системи повного розподілу витрат до системи «директ-костинг» виникають серйозні проблеми у визначенні суми прибуткового податку;
- аналогічні труднощі виникають і в питаннях оцінки запасів під час скла- дання звітів для власників акцій [6, с. 15].

Отже, на підприємстві використання методу калькулювання «директ-кос- тинг» є доцільним у період спаду економіки.

Висновки. Кожен із методів калькулювання має низку як переваг, так і недолі- ків, тому кожне підприємство повинно самостійно підходити до вибору методу калькулювання собівартості. Факторами, які спонукають до вибору того чи того методу, є тип виробництва, його складність, номенклатура продукції, тривалість виробничого циклу, наявність незавершеного виробництва. Якщо метод калькулю- вання буде обиратися з урахуванням специфіки й особливостей виробничих проце- сів підприємства, то це надасть можливість більш ефективно керувати витратами на підприємстві, а також досягти бажаної ефективності діяльності підприємства.

Бібліографічні посилання

1. **Радченко К.** Аналіз методів калькулювання та їх застосування в різних галузях про- мисловості / К. Радченко // Наукові видання Київського нац. ун-ту: Сер. «Економіка». – 2011. – № 130. – С. 63–65.
2. Бухгалтерський фінансовий облік : підруч. / [за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця]. – [6-е вид., доп. і перероб.]. – Житомир : Рута, 2005. – 756 с.
3. **Селезнева Н. Н.** Финансовый анализ. Управление финансами : учеб. пособ. / Н. Н. Се- лезнева, А. Ф. Ионова. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 2006. – 639 с.
4. **Гетьман О. О.** Економіка підприємства : навч. посіб. / О. О. Гетьман, В. М. Шапо- вал. – [2-е вид.]. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 488 с.
5. **Давидович І. Є.** Контролінг : навч. посіб. / І. Є. Давидович. – К. : Центр учбової лі- тератури, 2008. – 552 с.
6. **Півнюк О. П.** Калькулювання змінних витрат: переваги та недоліки «директ-костингу» / О. П. Півнюк // Зб. доповідей учасників I Всеукр. наук.-практ. конф. «Ін- новаційний потенціал української науки – XXI ст.». – 2008. – № 7. – С. 15.

Надійшла до редколегії 15.04.2014

УДК 339.166.5

И. О. Казачков*Запорожская государственная инженерная академия, Украина***СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ БРЕНДАМИ**

Исследованы основополагающие принципы создания и управления брендами в современных рыночных условиях, а также проанализированы главные отличительные свойства и качества брендов.

Ключевые слова: бренд, принцип, рынок сбыта, конкуренция, потребители, продукция.

Досліджено фундаментальні принципи створення та управління брендами в сучасних ринкових умовах, а також проаналізовано визначальні властивості та якості брендів.

Ключові слова: бренд, принцип, ринок збуту, конкуренція, споживачі, продукція.

The paper investigates the fundamental principles of creating and managing brands in the current market conditions performing an analysis of peculiar definitive properties and qualities of brands.

Keywords: brand name, principle, sales market, competitiveness, consumers, product.

На данном этапе развития рыночных отношений, учитывая всю совокупность процессов глобализации, для большинства товаропроизводителей очень остро стоит проблема укрепления конкурентных позиций, как на отечественных, так и на мировых рынках сбыта продукции, товаров, работ и услуг. Конкурентная борьба вносит существенные коррективы в текущую и перспективную деятельность предприятий, обязуя их постоянно совершенствовать используемую технику и технологии, обновлять ассортимент продукции, изыскивать пути снижения себестоимости и т. д. Вместе с тем постепенный переход общества от мотивации удовлетворения физиологических потребностей к их социализации приводит к появлению у потребителей новых критериев выбора товаров. Для предприятий-изготовителей это означает появление новых возможностей продвижения товаров за счет использования товарных знаков, торговых марок и других механизмов дифференциации.

Резюмируя мировой опыт использования товарных знаков, можно утверждать, что в условиях рыночной экономики слабое владение предпринимателями таким инструментом маркетинга как товарный знак, может нанести непоправимый ущерб даже хорошо налаженному бизнесу. Поэтому разработка принципов эффективного управления товарными знаками, использование которых в рыночных условиях позволяет получить значительные конкурентные преимущества, на данный момент является одним из наиболее актуальных направлений научных исследований.

На сегодня вопросами создания и продвижения брендов (товарных знаков, торговых марок) активно занимаются зарубежные и отечественные ученые. Значительный вклад в теорию этого вопроса сделали такие ученые и практики, как Д. Аллесандро [1], Н. В. Безрукова [2], А. Длигач [3], О. В. Зозульов [4], О. Ф. Крайнюченко [5], Т. И. Любаренко [6; 7], О. В. Мороз [8], В. М. Мотриченко [9], Дж. Траут [10] и др. В работах указанных авторов исследуются особенности развития брендов, современные подходы к созданию брендов, технологии формирования международных брендов. При этом ученые сходятся во мнении, что дифференцирование товара за счет использования товарного знака или торговой

марки – это одно из наиболее перспективных направлений повышения конкурентоспособности продукции. Так, результаты проведенного О. В. Зозулевым [4, с. 26–29] исследования показали, что с точки зрения увеличения прибыли именно дифференцирование товара позволяет получить более высокую отдачу на вложенный капитал по сравнению со стандартными методами снижения издержек или наращивания объемов выпуска. Вместе с тем далеко не все авторы учитывают, что использование стратегии дифференциации требует от субъекта хозяйствования изменения общего стиля управления деятельностью, а именно ее переориентации на укрепление рыночных позиций бренда любыми доступными способами, вплоть до пренебрежения текущим уровнем доходности. Это, в свою очередь, требует систематизации информации о брендах и принципах управления ими.

Таким образом, целью статьи является исследование основополагающих принципов управления брендами в современных рыночных условиях.

Аксиомой современного бизнеса можно считать утверждение о том, что использование бренда объективно повышает конкурентоспособность марочных товаров и облегчает их позиционирование на рынке [8, с. 26].

В нашем случае под брендом следует понимать обозначение (в виде словосочетания, графического изображения, объемной композиции, набора звуков или комбинации перечисленного), служащее для индивидуализации товаров, юридических лиц или частных предпринимателей [11].

Однако создание мощного бренда достаточно сложный процесс. Причем речь здесь идет не столько о затратах, связанных с продвижением той или иной торговой марки, сколько о существующих на рынках сбыта продукции барьерах. Имеется в виду, что большинство товарных рынков находится на стадии зрелости, что для предприятия-производителя означает следующее:

- неспособность постоянно предлагать что-либо радикально новое для завоевания приверженности потребителей из-за того, что возможности научно-технического прогресса ограничены;
- снижение эффективности рекламных мероприятий из-за чрезмерной перегрузки информационного пространства;
- недостаточная эффективность мероприятий, направленных на повышение качества продукции из-за склонности потребителей к быстрой покупке товаров.

Все перечисленные ограничения не позволяют товаропроизводителю эффективно продвигать свои бренды, что приводит к необходимости использования новых подходов к завоеванию доверия клиентов. В этом случае высокий уровень приверженности потребителей достигается благодаря использованию психологического механизма лояльности, то есть за счет направленного воздействия на сознание потребителя с целью формирования у него устойчивых психологических связей с тем или иным брендом. На практике можно выделить следующие типы приверженности к торговым маркам:

1. Эмоциональная приверженность основана на тесной эмоциональной взаимосвязи потребителя с торговой маркой. Такой тип приверженности может быть сформирован в результате участия товаропроизводителя в масштабных или уникальных по своей природе общественных мероприятиях. Главным плюсом является то, что полученная таким образом репутация хорошо защищена от действий конкурентов.

2. Приверженность с целью самоутверждения основана на получении потребителем определенного социального статуса в результате приобретения продукции известной торговой марки. Недостатком является то, что использовать этот тип могут лишь те товаропроизводители, которые изначально хорошо зарекомендовали себя на рынке. Однако значительные вложения для поддержания репутации в данном случае не предусматриваются.

3. Дифференцированная приверженность основана на выделении потребителем специфических качеств товара, которые выгодно отличают его от остальных рыночных аналогов. При этом репутация товаропроизводителя может быть легко подорвана действиями конкурентов в случае отсутствия новых разработок или отсутствия активных рекламных мероприятий, подчеркивающих преимущества данного товара.

4. Договорная приверженность основана на общественном договоре между производителем и потребителем, предметом которого является особый тип взаимоотношений между ними. Недостатком является то, что репутация производителя может быть легко потеряна в случае малейшего несоблюдения условий договора.

5. Приверженность, основанная на нерентабельности перехода на другую торговую марку, предполагает два возможных варианта. В первом случае переход будет сопровождаться ростом расходов потребителя, а во втором случае при переходе потребитель не получит никаких дополнительных выгод, но при этом появится необходимость адаптации к новой торговой марке. Приверженность может быть легко потеряна, если конкуренты предложат достаточно выгодные условия перехода.

6. Приверженность, основанная на недостаточном уровне информированности потребителей, предполагает наличие поверхностной информации о присутствующих на рынке торговых марках, в результате чего потребитель не видит необходимости смены торговой марки. Приверженность легко теряется в случае активных действий конкурентов в информационной сфере.

7. Приверженность, основанная на удобстве приобретения, является следствием грамотно организованной системы дистрибуции товаров. Недостатком является то, что в большинстве случаев конкуренты могут без труда проникнуть в уже имеющиеся каналы распределения.

Таким образом, предприятиям-изготовителям необходимо помнить, что мощный бренд – это не только само обозначение, подтверждающее высокое качество продукции, но и весь комплекс ассоциаций, которые возникают у потребителя при встрече с ним. То, насколько эти ассоциации будут положительными или отрицательными, зависит исключительно от действий самого субъекта хозяйствования.

Поэтому для того, чтобы успешно выйти на рынок с новым марочным товаром, производителю при разработке бренда необходимо учитывать следующие требования [8, с. 23]:

- новизна идеи: товарный знак должен обладать не только формальными отличиями от имеющихся на рынке аналогов, но и подкрепляться новизной самого товара, поступающего в оптовую и розничную торговлю, что даст возможность потребителям быстрее провести ассоциативные связи;

- лаконичность: товарный знак не должен быть перегружен графическими элементами, не должен включать в себя неоправданно большие словосочетания,

а, в случае со звуковым сопровождением, должно быть исключено использование навязчивых длинных мелодий, что поспособствует привлечению более широкой аудитории потребителей;

– эстетичность: название торговой марки должно быть благозвучным, изображение торгового знака – утонченным, музыкальное сопровождение – ненавязчивым, что ускорит запоминаемость и узнаваемость новой продукции;

– корректное использование цветовой гаммы: товарные знаки, предназначенные для различных видов продукции, должны обладать соответствующей окраской, подчеркивающей направленность и предназначение данной продукции, что улучшит ее визуальное восприятие потребителями;

– высокая степень приспособляемости: новые товарные знаки изначально должны учитывать возможности дальнейшего развития, а значит и возможности внесения изменений в их отдельные элементы, что позволит проводить более гибкую политику управления брендами.

Однако, для того, чтобы новый бренд завоевал доверие потребителей, а предприятие-изготовитель стало лидером в своей товарной категории, необходимо учитывать, развивать и совершенствовать непосредственно составляющие бренда, которые играют одну из ключевых ролей с точки зрения создания прочной репутации как для самого бренда, так и для товаропроизводителя в целом.

Таблица 1

Характеристика составляющих сильного бренда

Составляющая бренда	Тип приверженности потребителей	Перечень влияющих факторов	Краткая характеристика составляющей
Осведомленность о бренде	основанная на нерентабельности перехода и на недостаточном уровне информированности	– реклама – паблисити – выставки – ярмарки – другие средства передачи информации	В независимости от степени популярности бренда всегда есть необходимость поддержания его репутации среди широких масс населения
Ассоциации с брендом	эмоциональная и с целью самоутверждения	– слоганы – спонсорство – благотворительная деятельность – особенности ценовой политики	Мышление любого потребителя ассоциативно, а соответственно товаропроизводитель своими действиями может резко улучшить или ухудшить уровень репутации бренда
Восприятие качества бренда	дифференцированная	– дизайн товара – наличие сервисного и гарантийного обслуживания – быстрота реакции на запросы потребителей	В данный момент на рынке реализуется не только товар, но и связанный с ним комплекс услуг, наличие которых может существенно повышать репутацию бренда
Лояльность к бренду	договорная	– дружественные взаимоотношения – наличие скидок – качество обслуживания – психологическая совместимость	Репутация бренда во многом определяется степенью личной привязанности потребителя к товару, месту его приобретения и тому подобное
Продвижение бренда в системе розничной торговли	основанная на удобстве приобретения	– правильное позиционирование товара – наличие собственных каналов сбыта – высокий уровень корпоративной культуры	Отсутствие принципиальных отличий у рыночных аналогов дает возможность повышать репутацию бренда за счет удобства приобретения

Источник: авторская разработка на основе [7; 8].

Основными составляющими сильного бренда являются осведомленность о бренде, ассоциации с брендом, восприятие качества бренда, лояльность к бренду, продвижение бренда в системе розничной торговли [7, с. 4]. Практически каждая из этих составляющих ссылается на один из типов приверженности потребителей к той или иной торговой марке, которые были описаны ранее. Обобщенная характеристика всех составляющих сильного бренда приведена в табл. 1.

Однако для того, чтобы поддерживать каждую составляющую на достаточно высоком уровне и правильно управлять имеющимся портфелем брендов, товаропроизводителю следует придерживаться ряда принципов:

1. Принцип информированности. Парадокс рыночной экономики заключается в том, что, чем больше торговых марок предлагается на выбор, тем сильнее потребность в лояльности к одному бренду. Потребитель не может сам протестировать и оценить все имеющиеся на выбор торговые марки, а поэтому ему приходится ориентироваться на их репутацию, которая, в свою очередь, напрямую зависит от действий товаропроизводителя.

2. Принцип приоритетности. Для потребителя не последнюю роль играет качество приобретаемых товаров. При этом на первое место всегда будут ставиться вопросы жизни и здоровья, а значит, товаропроизводитель должен изначально уделять им максимум внимания при продвижении товара на рынке. Малейшее пренебрежение или недостаточно серьезное отношение к упомянутым вопросам могут навсегда испортить репутацию даже очень сильного бренда.

3. Принцип единоначалия. Политика управления брендом должна подчиняться лишь одной главной цели, при этом ответственность за соблюдение этого принципа должна быть возложена только на одного человека, представляющего интересы предприятия-изготовителя. Практика показывает, что уровень отдачи от многих хороших торговых марок был достаточно низким из-за того, что ими управляло несколько человек [1].

4. Принцип жесткости. Отстаивая интересы бренда, товаропроизводитель должен действовать решительно и бескомпромиссно. Любая уступка, на которую пошел товаропроизводитель при работе со своими контрагентами, может обернуться коллапсом для его собственной репутации. Соответственно оптимальным вариантом является сотрудничество на договорной основе с незамедлительным обращением в судебные инстанции в случае несоблюдения договорных условий.

5. Принцип быстрого реагирования. Успех большинства торговых марок зависит от скорости распространения информации. Но на современном этапе развития информационных технологий чрезвычайно быстро может распространяться как полезная, так и вредная для репутации бренда информация. Поэтому запоздалая реакция на информационную атаку может необратимо ухудшить конкурентные позиции любого бренда.

6. Принцип причастности. Высокий уровень социального развития общества оказывает существенное влияние на потребительский выбор. Покупая брендовый товар, человек причисляет себя к определенной социальной группе, что положительно влияет на его взаимоотношения в обществе и упрощает процесс коммуникации. Поэтому товаропроизводители должны активно использовать данный аспект при продвижении своих брендов на рынках сбыта.

7. Принцип удобства. Ориентироваться на мнение потребителей необходимо не только при создании товара, но и при его дальнейшем распределении, т. е. производителю необходимо выбирать такие каналы товародвижения, которые будут лучше всего подходить для целевой аудитории. В противном случае он рискует потерять рынок даже при условии, что его товар лучше.

8. Принцип системности. Управляя брендом, товаропроизводитель работает сразу с двумя аудиториями: внешней и внутренней, поэтому для поддержания высокого уровня репутации бренда необходимо, чтобы пропагандируемые ценности были едиными для обеих аудиторий. Такой подход положительно влияет на корпоративную культуру и, как результат, на уровень производительности труда.

9. Принцип ограниченного роста. В погоне за прибылью товаропроизводители часто могут пренебрегать репутацией собственных брендов. Однако возможности роста доходов не безграничны, а поэтому данную цель нельзя постоянно ставить на первое место. Для того, чтобы растянуть кривую жизненного цикла бренда, необходимо в первую очередь заботиться о его репутации, а не о получении краткосрочных выгод.

10. Принцип объективности. Для того, чтобы успешно раскрученный бренд долгое время занимал лидирующие позиции на рынке, товаропроизводителю необходимо объективно оценивать свои возможности и возможности конкурентов. Успешная деятельность по продвижению бренда, как правило, усыпляет внимание лидера, что в дальнейшем приводит к неэффективному использованию ресурсов и провальным маркетинговым ходам.

11. Принцип концентрации усилий. Специализация и фокусирование позволяют товаропроизводителю получить колоссальное преимущество на узком сегменте рынка и, с точки зрения политики управления брендом, такая концентрация усилий дает возможность значительно укрепить рыночные позиции. Что же касается расширения рынков сбыта, то оптимальным является продвижение абсолютно нового бренда, никак не перекликающегося с уже существующими.

Соблюдение всех вышеперечисленных принципов позволяет поддерживать репутацию бренда на достаточно высоком уровне. Вместе с тем следует помнить, что сама по себе репутация достается тяжело, а теряется быстро.

Выводы. Для потребителя качество товара всегда играло значительную роль. Однако сейчас товар подразумевает не только набор потребительских качеств, но и совокупность сопутствующих услуг, которые может предложить практически любой из участников рынка. При таких обстоятельствах выбор конкурентных стратегий значительно сужается и, с целью обеспечения долгосрочного развития предприятия, есть смысл делать упор на продвижение бренда.

В данной статье была систематизирована информация о требованиях к новым брендам, о составляющих сильных брендов и о принципах управления брендами в современных рыночных условиях. Соблюдение рассмотренных принципов позволит товаропроизводителям извлекать дополнительные выгоды от продаж, к которым в первую очередь можно отнести:

- рост объемов реализации и цен;
- четкая сегментация рынка;
- создание барьеров для входа в отрасль;

- снижение расходов, связанных с продвижением;
- защита от маркетинговых действий конкурентов;
- юридическая защищенность;
- улучшение корпоративной культуры и пр.

Несмотря на всю простоту принципов управления брендами и доступность требований, выдвигаемых к новым или уже существующим брендам, практика показывает, что большинство отечественных и зарубежных товаропроизводителей использует данное направление повышения конкурентоспособности продукции неэффективно. А в ряде случаев товаропроизводители своими действиями уничтожают хорошо позиционированные и перспективные бренды, поэтому одним из перспективных направлений дальнейших исследований является создание действенных механизмов управления брендами.

Бibliографические ссылки

1. **Алессандро Д.** Войны брендов / Д. Алессандро; [пер. с англ. Ю. Н. Каптеревский]. – СПб. : Питер, 2002. – 224 с.
2. **Безрукова Н. В.** Аналіз підходів до створення брендів / Н. В. Безрукова // Актуальні проблеми економіки. – 2002. – № 2. – С. 39–45.
3. **Длігач А.** Принципи управління портфелем брендів / А. Длігач // Вісник Київського нац. торговельно-економічного ун-ту. – 2006. – № 3. – С. 25–31.
4. **Зозульов О. В.** Брендинг та антибрендинг: що вибрати в Україні / О. В. Зозульов // Маркетинг в Україні. – 2002. – № 4. – С. 26–29.
5. **Крайнюченко О. Ф.** Досвід вітчизняних підприємств у створенні корпоративного бренда / О. Ф. Крайнюченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 7–8. – С. 114–116.
6. **Любаренко Т. І.** Глобалізація брендів на світових товарних ринках / Т. І. Любаренко // Економіка. Фінанси. Право. – 2010. – № 11. – С. 6–11.
7. **Любаренко Т. І.** Інноваційні технології формування міжнародних брендів / Т. І. Любаренко // Економіка. Фінанси. Право. – 2009. – № 11. – С. 3–7.
8. **Мороз О. В.** Теорія сучасного брендингу : монографія / О. В. Мороз, О. В. Пашенко. – Вінниця : УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2003. – 103 с.
9. **Мотриченко В. М.** Розвиток брендів в Україні / В. М. Мотриченко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 2. – С. 154–160.
10. **Траут Дж.** Большие бренды – большие проблемы / Дж. Траут; [пер. с англ. Ю. Н. Каптеревский]. – СПб. : Питер, 2002. – 240 с.
11. Товарный знак [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ru.wikipedia.org/wiki/Товарный_знак

Надійшла до редколегії 10.04.2014

Ю. В. Калюжна*Запорізька державна інженерна академія, Україна***ЕКСПРЕС-ДІАГНОСТИКА КРИЗОВОГО СТАНУ ПІДПРИЄМСТВА
З МЕТОЮ ВИЗНАЧЕННЯ РІЗНОВИДУ БАНКРУТСТВА**

Запропоновано класифікацію різновидів банкрутства, систематизовано їхні економічні ознаки та розвинуто загальний алгоритм проведення діагностики вірогідності банкрутства.

Ключові слова: банкрутство, ймовірність банкрутства, експрес-діагностика, антикризове управління.

Предложено классификацию разновидностей банкротства, систематизированы их экономические признаки и усовершенствовано общий алгоритм проведения диагностики вероятности банкротства.

Ключевые слова: банкротство, вероятность банкротства, экспресс-диагностика, антикризисное управление.

This article proposes a classification of varieties of bankruptcy, systematizing their economic characteristics and refining the general algorithm for diagnosing the probability of bankruptcy.

Keywords: bankruptcy, probability of bankruptcy, instant diagnostics, crisis management.

Сучасна економіка України перебуває у глибокій кризі, що обумовлено негативними тенденціями у соціальному та політичному житті. Гострою проблемою для суб'єктів господарювання є криза неплатежів, нестабільність діяльності, вплив змін макросередовища тощо. Підприємства, які не здатні з будь-яких причин погасити заборгованість перед державними фондами та іншими суб'єктами господарювання, ускладнюють оздоровлення ринку товарів і послуг, економіки України та понижують ступінь довіри до ділових відносин у цілому. Неповорнення заборгованості для деяких суб'єктів господарювання може мати наслідком власне банкрутство.

Нездатність погасити заборгованість – одна з економічних ознак банкрутства суб'єктів господарювання, проте причини цієї неспроможності можуть бути різноманітними та потребують детального розгляду. Для подолання кризи необхідно перш за все дослідити її причини та можливі наслідки.

В Україні й досі не сформувалася цивілізована система повернення боргів, а чинна практично перетворилася на схему захоплення власності підприємств. Такий висновок підтверджують і спеціалісти в галузі розслідування економічних злочинів, на думку яких, протиправні банкрутства за своєю суспільною небезпечністю майже зрівнялися з шахрайством і податковими злочинами. Розслідувати їх складно, тому що банкрутства, за зовнішньої їх подібності, можуть здійснюватися в різних формах і бути викликаними найрізноманітнішими причинами – форс-мажорними, цивільно-правовими, пов'язаними з ризиком господарської діяльності, умисними діями окремих осіб тощо [1]. Питому вагу у справах про банкрутство складають суперечки щодо неплатежів фінансово неспроможних підприємств, які несуть потенційну загрозу для підприємств, які успішно працюють, – їхніх партнерів, завдаючи їм суттєвої економічної шкоди, що негативно позначається на загальноекономічному розвитку країни [2].

Питання класифікації видів банкрутства не є зовсім новим. Види банкрутства вивчали О. Я. Базилінська, О. Я. Подольська, К. Л. Ларіонова, Н. П. Шморгун, А. С. Яблонська та ін. Значний внесок у дослідження необхідності використання експрес-діагностики зробили такі науковці, як І. А. Бланк, О. В. Коваленко, В. О. Василенко, О. М. Скібіцький та ін. Аналіз наукових праць свідчить про те, що велику увагу вчені приділяють діяльності вже збанкрутілих підприємств,

тоді як важливу роль у антикризовому управлінні відіграє своєчасна діагностика банкрутства. Досі в результаті проведення експрес-діагностики не визначався вид можливого банкрутства, не враховувалася загальна класифікація різновидів банкрутства за виділеними економічними ознаками. Потребує уточнення понятійний апарат, причинно-наслідкові зв'язки, які призводять до певного виду банкрутства шляхом ідентифікації їхніх економічних показників та подальший розгляд методів та прийомів експрес-діагностики.

Мета роботи: розробити класифікацію різновидів банкрутства, виділити їх економічні ознаки та розвинути алгоритм проведення діагностики вірогідності банкрутства.

Виходячи з власних інтересів, суб'єкти господарювання можуть приховувати банкрутство, доводити підприємство до банкрутства чи оголошувати підприємство неплатоспроможним за фіктивного банкрутства.

Доведення до банкрутства – умисне, з корисливих мотивів, іншої особистої зацікавленості або в інтересах третіх осіб вчинення громадянином-засновником (учасником) або службовою особою суб'єкта господарської діяльності дій, що призвели до стійкої фінансової неспроможності суб'єкта господарської діяльності, якщо це завдало великої матеріальної шкоди державі чи кредитору [3].

Дослідник О. М. Павлісов виокремлює три криміналістично значущі види навмисного банкрутства: такі, що мають головною метою ухилення від сплати податків і претензій з боку кредиторів; направлені на зміну власника шляхом створення нової організації за рахунок бюджету організації, що банкрутує; обумовлені конкурентною боротьбою і здійснювані представниками інших організацій [4].

Згідно з методичними рекомендаціями Міністерства економіки України № 14 від 19 січня 2006 р. приховування банкрутства – умисне приховування громадянином-засновником (учасником) або службовою особою суб'єкта господарської діяльності своєї стійкої фінансової неспроможності шляхом подання недостовірних відомостей, якщо це завдало великої матеріальної шкоди кредиторів [3].

Незаконно використовуючи гроші кредитора, боржник отримує певний приріст, який має бути компенсований власнику капіталу, тобто кредиторів [5].

Фіктивне банкрутство – наперед неправдива офіційна заява громадянина-засновника (учасника) або службової особи суб'єкта господарської діяльності, а так само громадянина-підприємця про фінансову неспроможність виконання вимог з боку кредиторів і зобов'язань перед бюджетом, якщо такі дії завдали великої матеріальної шкоди кредиторам або державі [3].

Учені дають різне визначення основних видів банкрутства. Так, Н. П. Шморгун [6] виокремлює випадкове, навмисне та необережне банкрутство. За О. Я. Базилінською, приховане банкрутство виникає у випадку навмисного приховування факту стійкої фінансової неспроможності підприємства та пов'язаного з цим подання недостовірної інформації кредиторам, державним органам, іншим зацікавленим особам; а навмисне банкрутство – це свідоме доведення підприємства до стійкої фінансової неспроможності. Також авторка виокремлює фіктивне банкрутство як результат свідомого поширення підприємством інформації щодо своєї фінансової неспроможності, щоб ухилитися від оплати зобов'язань [7]. Інша дослідниця О. Я. Подольська розрізняє такі види банкрутства підприємства: реальне, фіктивне, технічне, навмисне [8].

Діагностика банкрутства є важливим етапом діяльності на початковій стадії розробки антикризової програми. Для того, щоб ефективно управляти цим процесом, необхідно враховувати всі види банкрутства. Для цього доцільно використовувати їх класифікацію, яка, як відомо, є зручним і успішним інструментом систематизації інформації.

Саме розуміючи вид можливого банкрутства, підприємства мають змогу розробити найбільш ефективний антикризовий курс, оскільки для кожної окремої кризової ситуації потрібно знайти свій шлях економічного оздоровлення. На підставі вивчення причинно-наслідкових зв'язків, які досліджує аналіз вірогідності необережного, умисного, приховуваного та фіктивного банкрутства, пропонуємо класифікацію різновидів банкрутства (табл. 1). Класифікація за виділеними ознаками включає групування варіацій можливого стану функціонування підприємства.

Таблиця 1

Класифікація різновидів банкрутства	
Вид банкрутства	Різновиди
Необережне банкрутство [7]	– реальне – абсолютна неспроможність відновити свою нормальну операційну, фінансову та іншу діяльність; – технічне – неспроможність відновити діяльність через прострочення дебіторської заборгованості [8]
Навмисне банкрутство	– головною метою є ухилення від сплати податків і претензій з боку кредиторів; – спрямоване на зміну власника шляхом створення нової організації за рахунок бюджету організації, що банкрутує; – обумовлене конкурентною боротьбою і здійснюване представниками інших організацій [4]
Банкрутство, що приховується	– головною метою є залучення коштів на підприємство для задоволення особистих потреб управлінського персоналу; – має на меті уникнення покарання за неефективне чи некомпетентне управління; – має надію на покращання фінансового стану
Фіктивне банкрутство	– має на меті ухилення від сплати податків і претензій з боку кредиторів; – обумовлене розкраданнями та відчуженням коштів з метою подальшої ліквідації; – направлене на залучення додаткових коштів шляхом упровадження санаційних процедур

Джерело: авторська розробка.

Українським є вміння завчасно передбачити перші прояви фінансової кризи, проаналізувати причини її виникнення та оцінити можливі наслідки. Діагностика банкрутства спирається на моніторинг внутрішніх та зовнішніх явищ фірми, які дозволять визначити причини та, як результат, вид можливого банкрутства. Діагностика банкрутства може складатися із двох частин: експрес-діагностики та фундаментальної діагностики. На початковій стадії розуміння можливості настання кризи достатньо експрес-діагностики, якої іноді, для подальшого повернення діяльності підприємства до нормального функціонування, буває достатньо.

Економічні ознаки кожного з видів банкрутства можна виявити вже за 1–2 роки до визнання підприємства неплатоспроможним до появи очевидних ознак. Управлінському персоналу необхідно досліджувати економічний стан підприємства в динаміці, використовуючи планові та фактичні значення основних фінансових коефіцієнтів. Загальними індикаторами погіршення фінансового стану та можливості настання банкрутства є збитковість протягом останніх 2–3 років; коефіцієнт поточної ліквідності < 2 ; коефіцієнт забезпечення власними засобами $< 0,1$; прибутковість є меншою за власний капітал; власний капітал є меншим за позиковий; зменшення вкладень кредиторів та власників; стабільне зменшення суми готівки в касі; систематичне зменшення ціни емітованих цінних паперів; збільшення запасів; зростання кредиторської заборгованості; припинення пролонгації більшості кредитних угод тощо. Всі названі попередні ознаки можуть указувати на необережне банкрутство підприємства.

Проводячи експрес-діагностику, необхідно систематизувати виявлені економічні ознаки, щоб спробувати визначити вид можливого банкрутства. Так, економічними ознаками навмисного банкрутства, виходячи із запропонованої класифікації його різновидів, є:

- підписання насамперед не вигідних для підприємства (у тому числі фіктивних) договорів;
- необґрунтована виплата грошових коштів, необґрунтована передача третім особам майна;
- прийняття нерациональних управлінських рішень, які негативно впливають на виробничу, торговельну, іншу статутну діяльність підприємства, що призводить до фінансових збитків та втрат;
- заплутування звітності, знищення документів або інформації, унаслідок чого неможлива ефективна робота підприємства тощо;
- відсутність або неефективність заходів, ужитих керівництвом підприємства, щодо стягнення заборгованості;
- зменшення розміру, приховування та заниження оцінки майна, яке перебуває в розпорядженні підприємства;
- штучне збільшення розміру кредиторської та дебіторської заборгованості;
- продаж задіяних у виробничо-господарській діяльності основних засобів;
- продаж товарів (робіт, послуг), які виготовляє підприємство, за ціною, нижчою за собівартість, без належних економічних підстав;
- у випадку збиткової діяльності підприємства спрямування отримуваних грошових засобів та інвестицій на закупівлю товарів, робіт, послуг, безпосередньо не задіяних у виробничо-господарській діяльності;
- необґрунтоване зменшення або збільшення штату підприємства [3];
- зростання кредиторської заборгованості за розрахунками з бюджетом та іншими кредиторами;
- створення інших фізичних та юридичних осіб та витрати на їх рекламу, розвиток, функціонування за рахунок бюджету організації, що банкрутує;
- поява в галузі потужного конкурента, який сприяє спаду розвитку організації, що банкрутує.

Економічними ознаками банкрутства, що приховується, є:

- надання потенційним кредиторам (банківським установам, державним установам, постачальникам, покупцям), а також господарському суду наперед неправдивої інформації про фінансово-господарський стан підприємства, яка створює оманливе враження нормального фінансового стану підприємства і таким чином приховує стійку фінансову неспроможність;
- можливість установлення причинного зв'язку між наданою інформацією та збитками, яких зазнала третя особа (ситуація, яка виключає виконання конкретною особою вимог кредиторів);
- збитковість діяльності протягом останніх двох років;
- відхилення показників ліквідності від граничного значення;
- зупинення платежів, що тривають понад три місяці, за наявності боргових зобов'язань, терміни платежів за якими настали;
- наявність значної (понад триста мінімальних розмірів заробітної плати) суми непогашених боргових зобов'язань, терміни платежів за якими настали більше як три місяці тому;
- наявність значної суми непогашених боргових зобов'язань, визнаних юридичною особою-боржником або підтверджені виконавчими документами;

– коефіцієнт покриття (відношення оборотних активів до поточних зобов'язань) і коефіцієнт забезпечення власними засобами (власний капітал + забезпечення наступних виплат і платежів + доходи майбутніх періодів – необоротні активи) / оборотні активи) наприкінці звітного кварталу менші за їхні нормативні значення – 1,0 та 0,1 відповідно;

– наявність у підприємства значної суми несплачених штрафів, пені, неустойки, визнаних у судовому порядку, за невиконання умов договорів та недотримання вимог законодавства [3];

– нецільове використання залучених коштів;

– цільове використання залучених коштів, за умови відсутності позитивних тенденцій розвитку підприємства.

Економічними ознаками фіктивного банкрутства є:

– показник забезпечення зобов'язань боржника всіма його активами (відношення суми активів підприємства до поточних зобов'язань) перевищує одиницю за нульової або позитивної рентабельності продукції (відношення валового прибутку (збитку) до собівартості реалізованої продукції) [3];

– збільшення розміру кредиторської заборгованості;

– зменшення активів;

– відчуження та передача коштів і майна третім особам.

Експрес-діагностика ймовірності банкрутства підприємства може включати такі етапи (див. рис. 1):

1) створення інформаційної бази дослідження;

2) вивчення індикаторів погіршення фінансового стану [9];

3) систематизацію економічних ознак для визначення виду можливого банкрутства.



Рис. 1. Алгоритм діагностики банкрутства
(джерело: авторська розробка)

Перший етап експрес-діагностики банкрутства передбачає пошук інформації та ресурсів для проведення аналізу. На другому етапі застосовують коефіцієнтний підхід, який передбачає використання певних фінансових коефіцієнтів – індикаторів кризового стану та загрози банкрутства підприємства. Система таких індикаторів включає показники ліквідності, показники стану та структури майна, джерел покриття підприємства, показники ділової активності та рентабельності підприємства.

Проведення третього етапу експрес-діагностики можливе за використання класифікації різновидів банкрутства та врахування економічних ознак кожного з них.

Фундаментальна діагностика дозволяє отримати більш повну картину кризового стану і виявити методи майбутнього фінансового оздоровлення. Загальний алгоритм діагностики банкрутства наведено на рис. 1.

Висновки. Автором розроблено класифікацію різновидів банкрутства, яка включає подальший розподіл необережного, навмисного, фіктивного банкрутства та банкрутства, яке приховується, за економічними ознаками, що дасть керівництву підприємства можливість обрати правильну тактику та стратегію необхідних антикризових заходів. У статті розроблено алгоритм проведення діагностики вірогідності банкрутства, який дозволить чітко структурувати процес дослідження та зрозуміти складові його проведення. Перспективою наукових розробок вважаємо систематизацію та вдосконалення підходів експрес-діагностики та фундаментальної діагностики банкрутства підприємств.

Бібліографічні посилання

1. **Чеберяк П. П.** Наукова розробленість проблемних питань розслідування справ про банкрутство / П. П. Чеберяк // Адвокат. – № 12(135). – 2011. – С. 35–37.
2. **Глушук О. М.** Ретроспективний аналіз захисту дисертацій: проблематика організації обліку при процедурі банкрутства / О. М. Глушук // Вісник Житомирського держ. технологічного ун-ту. – 2010. – № 4 (54). – С. 48–55.
3. Методичні рекомендації щодо виявлення ознак неплатоспроможності підприємства та ознак дій з приховування банкрутства, фіктивного банкрутства чи доведення до банкрутства, затверджені Наказом Міністерства економіки України № 14 від 19 січня 2006 р. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/ME06025.html
4. **Павлисов А. Н.** Первоначальный этап расследования преднамеренного банкротства юридических лиц : автореф. дис. на соискание учен. степени канд. юрид. наук / А. Н. Павлисов. – Ростов н/Д, 2007. – 23 с.
5. **Подцерковний О. П.** Правова природа мір відповідальності за прострочення виконання боржником грошового зобов'язання / О. П. Подцерковний // Вісник господарського судочинства. – 2005. – № 4. – С. 164–170.
6. **Шморгун Н. П.** Фінансовий аналіз : навч. посіб. / Н. П. Шморгун, І. В. Головка. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 528 с.
7. **Базілінська О. Я.** Фінансовий аналіз: теорія і практика : навч. посіб. / О. Я. Базілінська. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 328 с.
8. **Подольська В. О.** Фінансовий аналіз : навч. посіб. / В. О. Подольська, О. В. Яріш. – К. : Центр навчальної літератури, 2007. – 488 с.
9. **Коваленко О. В.** Експрес-діагностика неплатоспроможності як необхідна складова механізму запобігання загрози банкрутства підприємства / О. В. Коваленко // Держава та регіони: Сер. «Економіка та підприємництво». – 2013. – № 1 (70). – С. 119–123.

Надійшла до редколегії 10.04.2014

УДК 331.108.5

О. В. Коваленко, А. В. Гоголенко*Запорізька державна інженерна академія, Україна***ДЕЯКІ СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ МОТИВАЦІЇ ТА СТИМУЛЮВАННЯ
ПРОДУКТИВНОЇ ПРАЦІ**

Розглянуто сутність стимулювання персоналу, визначено основні характеристики цього процесу та вплив на продуктивність праці. Досліджено також основні складові та умови формування ефективної системи стимулювання робітників підприємства до продуктивної праці в сучасних ринкових умовах.

Ключові слова: стимул, мотив, праця, працівник, стимулювання, мотивація, мотивування, чинники.

Рассмотрена сущность стимулирования персонала, определены основные характеристики этого процесса и влияние на продуктивность труда. Исследованы также основные составляющие и условия формирования эффективной системы мотивации персонала предприятия к высоким результатам труда в современных рыночных условиях.

Ключевые слова: стимул, мотив, труд, работник, стимулирование, мотивация, мотивирование, факторы.

The article considers the essence of personnel stimulation, the major characteristics of this process and its impact on the productivity of labour. The paper further investigates the main constituents of and conditions for the formation of an effective enterprise personnel motivation system bringing about productive labour in modern market conditions.

Keywords: incentive, motive, labor, employee, stimulation, motivation, factors.

У сучасних економічних умовах відносини між керівництвом і персоналом підприємства мають велике значення, а система стимулювання праці є механізмом, який здатний подолати розбіжності в інтересах працівника і роботодавця та створити умови до максимального задоволення обох сторін.

Отже, в умовах ринкової економіки будь-який керівник має усвідомлювати, що дослідження та формування дієвих методів стимулювання персоналу підприємства, грамотна організація та покращання умов праці, забезпечення високої якості кадрового потенціалу – це вирішальні чинники ефективності виробництва та конкурентоспроможності підприємств.

Найбільш цінним ресурсом підприємства є персонал, тож на сьогодні актуальним є дослідження і застосування різних, та насамперед доречних і відповідних методів мотивації: моральні стимули, соціальні пільги та матеріальні форми стимулювання.

Підвищення ефективності праці та максимізація прибутку – головна мета підприємства, тому дослідження, як впливає стимулювання персоналу на продуктивність праці, є дуже важливим і потрібним.

Про стимулювання та оплату праці йдеться в наукових роботах таких відомих учених минулого та сучасності, як К. Альдефер, В. Врум, Ф. Герцберг, Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу, Е. Мейо, М. Мескон та ін. Серед вітчизняних науковців вагомий внесок у розвиток проблеми стимулювання праці персоналу зробили А. Колот, В. Пономаренко, О. Пушкар, Л. Червинська та ін. Однак проблема сучасних мотиваційних процесів, особливостей формування форм, методів і техніки стимулювання праці, що створює у працівників відчуття відповідальності й успіху за виконану роботу, залишається малодослідженою.

Метою статті є розробка рекомендацій щодо ефективного стимулювання продуктивної праці найманого персоналу.

В умовах ринкової економіки відносини між персоналом підприємства і його керівництвом виникають на новій основі. Мета керівництва – успіх на ринку,

а отже, одержання прибутку. Мета персоналу підприємства – одержання матеріальної винагороди й задоволення від роботи. Керівництво підприємства намагається одержати максимум прибутку за мінімальних витрат (у т. ч. й на персонал). Персонал підприємства намагається одержати більшу матеріальну винагороду за меншого обсягу виконуваних робіт. Стимулювання персоналу і полягає в тому, щоб знайти компроміс між очікуваннями персоналу підприємства та його керівництва. Для керівництва підприємства персонал є найбільш цінним ресурсом, адже саме він має можливість постійно вдосконалюватися. Відповідно, уміло керуючи персоналом, можна постійно вдосконалювати організацію виробництва й збільшувати прибуток, тому керівництво підприємства має добре розбиратися в персоналі, знати пріоритетні мотиви працівників, що спонукають їх до праці. Знання мотивації персоналу підприємства – фундамент для створення більш досконалої системи стимулювання найманих працівників.

З розвитком соціальних відносин у суспільстві змінюються й потреби персоналу підприємства. У сучасній економіці, крім матеріального фактора, велике значення мають моральні стимули і соціальні пільги, еволюціонують і матеріальні форми стимулювання найманих робітників, у матеріальній винагороді збільшується частка виплат за результатами господарської діяльності підприємства, більшого значення набуває розвиток у працівників корпоративного мислення, розвиток системи соціальних пільг.

Організація праці й управління персоналом – багатопланові процеси. Вони містять такі елементи як наймання і розміщення працівників, розподіл їх обов'язків, підготовка і перепідготовка кадрів, стимулювання праці, удосконалення її організації. Основним елементом, за допомогою якого здійснюють процес стимулювання, є стимул. У науковій літературі існує велика кількість визначень поняття «стимул» [див. 8, с. 33].

В економічній літературі під стимулами розуміють форми впливу на людину, її свідомість, що породжують у людини певні мотиви (прагнення, зацікавленість) до тих чи тих дій, у тому числі до досягнення певних результатів праці. Чим сильніші стимули, тим активніші мотиви, а отже, й діяльність людей. Отже, стимулювання – це процес впливу на людину за допомогою потребнісно-значимого для неї зовнішнього предмета (об'єкта, умов, ситуації тощо), що спонукає людину до певних дій (перебування в комфортних умовах тощо) [13, с. 64].

Мотивація – це процес емоційно-почуттєвого зіставлення образу своєї потреби з образом зовнішнього предмета (претендента на предмет потреби). Або мотивація – це внутрішній психічний механізм людини, що забезпечує впізнання предмета відповідно до потреби і запускає спрямовану поведінку з привласнення цього предмета (якщо він відповідає потребі) [8, с. 42].

Вивчення мотивації дозволяє зрозуміти, що змушує людей працювати, що впливає на вибір ними способу дії, і чому вони дотримуються його протягом деякого часу. Найпростішу модель мотивації представлено на рис. 1.

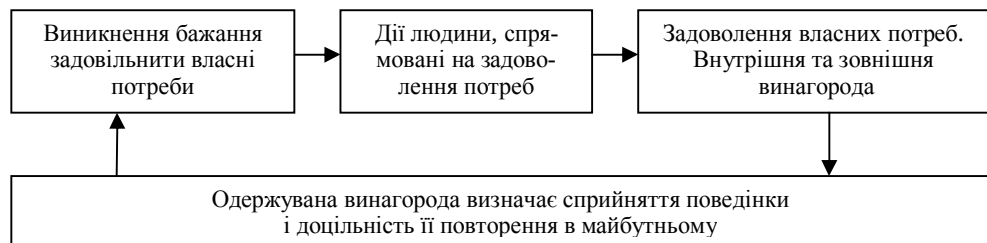


Рис. 1. Найпростіша модель мотивації
(джерело: авторська розробка)

У кожного працівника існують основні (базові) потреби, як-от: потреба в їжі, в досягненнях, у доході, що викликають внутрішню напругу, спрямовану на задоволення прагнень поведінку. Залежно від того, наскільки успішним виявляється поведінка, людина отримує якусь винагороду, тобто задовольняє потребу. Від отриманої винагороди залежить також оцінка людиною своєї поведінки як прийнятної і її повторення в майбутньому.

Одержувану в результаті задоволення потреби винагороду поділяють на внутрішню і зовнішню. Внутрішня винагорода – це задоволення, яке людина отримує в процесі виконання певної дії. Так, виконання складного доручення викликає приємне почуття досягнення мети, усунення проблеми, що викликає сильне занепокоєння в інших людей, може бути сприйнято індивідом як виконання власної місії.

Система мотивів і стимулів праці базується на нормативному рівні трудової діяльності, тобто вступ працівника до системи трудових відносин передбачає, що за відповідну винагороду він має виконувати певні обов'язки. При цьому мета стимулювання полягає не тільки в тому, щоб спонукати людину працювати, а й примусити її робити це краще, ніж передбачено трудовими відносинами, тобто ефективна система стимулювання повинна спиратися на результати трудової діяльності. Саме тому система мотивації праці передбачає забезпечення комплексу заходів матеріального, морального, соціального напрямку, що сприяють активізації діяльності персоналу у виробничому процесі для задоволення різноманітних його потреб, котрі розглядають як нагороду за трудові зусилля.

Результативність праці – підсумок цілеспрямованої діяльності людини. Результативною можна вважати працю, якщо є максимальний результат за мінімальних витрат праці. Результатом варто вважати отриманий дохід унаслідок реалізації продукції, виконання робіт, надання послуг [8, с. 48].

Дослідник М. Ю. Рогожин під результативністю праці розуміє ступінь досягнення поставленої мети, забезпечення конкурентоздатності продукції і високої якості виконуваних робіт та послуг за всією сукупністю споживчих властивостей понад вимоги, враховані під час оцінки продуктивності праці. Він же вважає результативність праці одним з критеріїв оцінки якості праці як характеристики ефективності, поряд з показником економічності витрат [9, с. 55].

Результативність праці конкретного працівника зумовлюється передовсім індивідуальними можливостями та особистою зацікавленістю, а також усвідомленням власної ролі в колективних зусиллях. Обсяг затрат праці залежить від самооцінки працівника, достатності рівня винагороди й упевненості в тому, що її буде отримано. Заохочування працівників підприємства до реалізації поставлених перед ними цілей і завдань є об'єктивною потребою, яку усвідомлюють усі керівники.

Протягом тривалого часу наука управління персоналом уважала матеріальне стимулювання найважливішим чинником. Проте задоволеність працівників лише матеріальними умовами праці далеко не в усіх випадках приводить до підвищення її результативності. Як свідчить практика, найбільш ефективними стимулятивними факторами є відповідність виконуваної роботи потребам людини у визнанні її як особистості і можливість самовираження.

Вимогою формування систем стимулювання є їх відповідність продуктивним силам і суспільним відносинам. Тільки в цьому випадку можна очікувати позитивного результату в роботі персоналу підприємства. Вчасно помітити зміни в продуктивних силах і суспільних відносинах і почати відповідні зміни в системах стимулювання – одна з найважливіших умов їхнього ефективного впливу на виробництво, економічні і соціальні показники діяльності підприємств.

Системи стимулювання складаються з надійних, активних стимулів, що позитивно впливають на ті чи ті дії працівників, а можуть виступати в ролі анти-стимулів, що негативно впливають на діяльність працівників. Звідси виникає необхідність постійного вдосконалення системи стимулювання.

Основні види стимулювання персоналу підприємства наведено на рис. 2.



Рис. 2. Види стимулювання персоналу підприємства
(джерело: авторська розробка)

Існують певні вимоги до організації стимулювання праці. Це комплексність, диференційованість, гнучкість і оперативність. Комплексність розглядають як єдність моральних і матеріальних, колективних та індивідуальних стимулів, значення яких залежить від системи підходів до управління персоналом, досвіду і традицій підприємства. Диференційованість означає індивідуальний підхід до стимулювання різних груп працівників. Відомо, що підходи до забезпечення і малозабезпечених працівників повинні істотно відрізнятися. Різними повинні бути і підходи до кваліфікованих і молодих працівників. Гнучкість і оперативність виявляються в постійному перегляді стимулів залежно від змін, що відбуваються в суспільстві і колективі [12].

Таким чином, загальні вимоги до системи стимулювання можна сформулювати так:

- визначення об'єктів стимулювання з позиції досягнення цілей підприємства за всебічного врахування організаційно-технічних, соціально-економічних та інших умов підприємства і працівників. Основою стимулювання завжди є досягнення цілей підприємства, але ці цілі щодо різних ділянок виробництва і працівників можуть бути конкретизовано в певних об'єктах стимулювання за умови узгодження з кінцевими цілями діяльності підприємства;
- порівняння стимулів з інтересами працівників – як із загальними інтересами, так і з інтересами окремих професійних і соціальних груп працівників;
- вагомість стимулів у свідомості працівників щодо конкретного (кожного) об'єкта стимулювання. У кожному випадку має забезпечуватися вагомість стимулу, якщо вона низька, то в працівника зникає інтерес діяти у визначеному системі стимулювання напрямі;
- сталість, безперервність впливу системи на працівника, що припускає, з одного боку, упевненість працівника, що стимули нікуди не зникнуть, їх не скасують, з іншого, як правило, відносно невеликі періоди часу, у які працівник одержує визначений стимул, а з третього боку, досить тривале застосування системи стимулювання в незмінному вигляді;

– відкритість систем стимулювання. З одного боку, системи, що використовують, мають бути відомі на підприємстві, вони не повинні бути «секретом» лише тих працівників, до яких застосовуються, з іншого, вони не повинні розроблятися келійно, без участі як тих, до яких будуть застосовуватися, так і трудового колективу в цілому. У протилежному випадку важко уявити ефективну реалізацію вимог формування систем стимулювання;

– своєчасне внесення змін до системи стимулювання, пов'язане з принциповими змінами в діяльності підприємства;

– конкурентоспроможність систем стимулювання, використовуваних на підприємстві, стосовно інших підприємств. Ринок праці є рухливим. У зв'язку ж з новими науково-технічними тенденціями в розвитку виробництва підприємства зацікавлені у формуванні стабільних висококваліфікованих кадрів. Утрата кожного такого працівника негативно позначається на роботі підприємства. Звідси – необхідність націлювання систем стимулювання на закріплення кадрів, а це можливо лише за умови застосування конкурентних систем.

Зазначені вимоги до формування систем стимулювання рівною мірою стосуються як матеріальних, так і нематеріальних систем стимулювання поведінки працівників. Але тут існують особливості.

Розглядаючи можливі системи стимулювання працівників, потрібно зазначити, що їх кількість велика; вони принципово відрізняються за об'єктами стимулювання, формами впливу, колами працівників, на яких поширюються, сферами використання, іншими характеристиками. Одним із важливих методів управління персоналом є класифікація систем стимулювання. Класифікація дає змогу поділити системи стимулювання на частини, виходячи з визначених критеріїв, виявити можливості кожної з них у стимулюванні і побудувати на цій основі план дій з трансформування (вдосконалення) систем для формування потрібної для підприємства поведінки працівників [6].

Позитивні, з погляду цілей підприємства, реакції в працівників можуть бути зумовлені впливом тих зовнішніх факторів, що несуть певні блага для працівників, які відповідають їх матеріальним і нематеріальним потребам, чи які можуть увійти до кола цих потреб та інтересів. З цього погляду благами є грошовий дохід, поліпшення умов праці, участь в управлінні підприємством і багато чого іншого. Виходячи з цього, класифікацію систем можна проводити за видами благ, наданих працівникам: системи матеріального стимулювання, де благами виступають грошові чи прирівняні до них виплати (пільги і послуги); системи нематеріального стимулювання, де благами виступають організаційно-технічні, психофізіологічні, соціально-економічні та суспільні умови й заходи.

Матеріальні блага, як у грошовій, так і в натуральній формі завжди виступають активним стимулом діяльності працівників. Інтерес до них у працівників визначається вже тим, що за рахунок цих благ в основному задовольняються не тільки матеріальні, але й культурні, духовні потреби працівників і членів їхніх родин [3].

Нематеріальні блага в загальному вигляді можна охарактеризувати як поліпшення умов роботи на підприємстві, що створює в працівника мотивацію до певних позитивних дій, але лише у випадках, якщо поліпшення роботи у свідомості працівників збігається з їхнім уявленням про те, якими мають бути робочі місця, режими праці і відпочинку, можливість проявити власні здібності, кар'єрне зростання, участь працівників в управлінні виробництвом, стосунки між працівниками в колективі і багато чого іншого, що приносить працівнику блага в нематеріальній формі. Оскільки поліпшення умов праці на підприємстві потребує проведення організаційних, технічних, психологічно-фізіологічних, соціально-економічних, суспільних заходів, то системи нематеріального стимулювання нерозривно пов'язані з цими заходами.

Матеріальні системи можуть бути поділені на три великі групи:

- пов'язані з реакцією на заробітну плату;
- засновані на соціальних виплатах, пільгах і послугах;
- засновані на доходах від власності [11, с. 98].

Ставка в стимулюванні завжди робилася на заробітну плату. За своєю питою вагою у витратах на матеріальне стимулювання вона складає основну частину, і багато років головна увага приділялася розробці стимулювальних систем заробітної плати.

Соціальні виплати, пільги і послуги матеріального характеру, надані працівникам підприємством, як правило, не розглядалися як стимули праці і поведінки працівників. Як свідчить досвід західних країн у соціальних виплатах, пільгах і послугах матеріального характеру криється чималий стимул зростання продуктивності праці працівників підприємств. Використання їх як системи стимулювання дає змогу в першу чергу впливати на поведінку працівників.

Системи, засновані на доходах від власності, базують на стимулюванні кінцевих економічних показників роботи підприємства, що описуються показниками прибутку, рентабельності, загального доходу. За такого стимулювання, як правило, не враховують конкретні результати працівників, а увагу акцентують на усвідомленні працівниками вигідності досягнення підприємством високих кінцевих результатів. Ці системи спрямовано на розвиток поведінки працівників, що позитивно впливає на всі аспекти діяльності підприємства, від яких залежать його кінцеві результати.

Нематеріальні системи стимулювання можуть бути поділені на шість великих груп: умови (відносини) наймання і звільнення працівників; заходи щодо гуманізації праці (роботи); заходи щодо розвитку персоналу; участь працівників в управлінні підприємством; скорочення статусних розходжень між працівниками; розвиток корпоративної культури, формування трудових колективів, об'єднаних загальними цілями [8, с. 34]. Сутність матеріальної мотивації працівників А. М. Вознюк бачить у формуванні загального підходу до оплати праці працівників і надання їм інших матеріальних заохочень, що сприяє посиленню прагнення працівників до продуктивної праці або досягнення інших позитивних результатів діяльності [3]. Умови наймання і звільнення працівників – це складна система правил і норм, що визначає вимоги до працівників під час влаштування їх на роботу. Гуманізація праці перебігає як постійно розроблювальні і реалізовані заходи щодо поліпшення умов праці. Заходи щодо розвитку персоналу спрямовано на формування працівників, що відповідають психологічно-фізіологічним вимогам, грамотних, творчих, ініціативних, відповідальних.

Участь працівників в управлінні як широка система організаційних і соціально-економічних заходів веде до усвідомлення ними своєї ролі не тільки на робочому місці, але й ролі, з одного боку, свого робочого місця в загальній системі управління виробництвом, з іншого, себе як працівника підприємства, що здатний робити внесок до розв'язання питань управління виробничою ділянкою, цехом, підприємством. Природно, що таке усвідомлення надзвичайно важливе для формування поведінки, яка відповідає досягненню цілей підприємства, оскільки працівники через участь в управлінні беруть на себе відповідальність за широке коло питань діяльності підприємства [10, с. 61].

Зменшення статусних розходжень як системи відносин порівняно з розглянутими можна було б і не виділяти як самостійну. Однак від того, якою вона буде, багато в чому залежить поведінка працівників, пов'язана з усвідомленням ними, хто вони на підприємстві і як до них ставляться: або вони працівники, готові до творчої, відповідальної роботи, або непомітні виконавці з поведінкою «що накажуть».

І остання група систем, пов'язана з формуванням корпоративної культури, трудового колективу, об'єднаного спільними цілями. Якщо такий колектив сформовано і він живе інтересами підприємства, то його вплив на кожного працівника є запорукою активної, позитивної поведінки працівників підприємства. Очевидно, що виділені групи нематеріальних систем стимулювання тісно пов'язані між собою, тому їх можна збільшити, розглядаючи разом, а не окремо. У свою чергу, групи матеріальних і нематеріальних систем стимулювання можуть бути поділені на підгрупи, або підсистеми.

Нематеріальна система стимулювання нерозривно пов'язана з організаційно-технічними, психолого-фізіологічними, соціально-економічними, суспільними системами, такими як організаційно-функційна система управління, система управління працею, система участі працівників в управлінні тощо. Без цих систем не може функціонувати виробництво. Але всі ці системи, як правило, містять у собі певні стимули, тому розробляючи і застосовуючи різні системи управління, необхідно ретельно їх проаналізувати на наявність стимулів, оцінити ці стимули з погляду можливого впливу на поведінку працівників. Не можна не враховувати, що нематеріальні стимули здатні істотно підсилити дію матеріальних стимулів. За досягнення певного рівня задоволення матеріальних і культурних потреб працівників дієвість стимулів усе більше переміщується із зони матеріальних стимулів до зони нематеріальних. Домогтися результативності системи стимулювання поведінки працівників не просто – необхідна відповідна розробка кожної системи. У зв'язку з цим важливо, щоб вплив кожної системи був націлений на певну поведінку, а не взагалі на роботу. Робота складається з багатьох складових і стимулювання більшою мірою має спрямовуватися на ці складові, хоча домогтися цього не завжди можна, а іноді – й не треба. Звичайно, оцінити ефективність системи досить складно, але, використовуючи різні як прямі, так і непрямі показники, а також різні системи оцінки, все-таки можна [4, с. 67].

Необхідно узгодити всі системи стимулювання для того, щоб вони діяли в загальному руслі і не суперечили одна одній. Розробляючи нематеріальні системи стимулювання, варто враховувати, що системи управління, з якими вони безпосередньо пов'язані, є самостійними і мають велике значення незалежно від того, які стимули містять.

Висновки. Одним із фундаментальних способів управління трудовою діяльністю є стимулювання праці, основою якої є залежність трудової поведінки робітника від особистісно-значущих умов трудової ситуації. Участь працівників в управлінні як широка система організаційних і соціально-економічних заходів веде до усвідомлення ними своєї ролі не тільки на робочому місці, а й ролі себе як працівника підприємства, що здатний робити внесок у вирішення питань управління виробничою ділянкою, цехом, підприємством. Створення сприятливих умов праці дає можливість впливати на трудову поведінку в інтересах як працівника, так і підприємства. Результативною мотивація трудової діяльності може бути виключно при застосуванні сучасних форм і методів матеріального стимулювання персоналу, до якого відносять заробітну плату, премії, доплати, надбавки до заробітної плати, участь в акціонерному капіталі, участь у прибутках, бонуси за високопродуктивну працю, за стаж роботи тощо. Завданням керівництва є формувати комплекс стимулів на мотиви та потреби працівника, який викликав би бажану та ефективну для підприємства трудову поведінку, оскільки саме ефективне стимулювання працівника сприяє насамперед підвищенню загальної продуктивності праці, тобто вирішенню економічних завдань підприємства. Розглядаючи можливі для застосування функції стимулювання, необхідно пам'ятати про їхній комплексний вплив на трудову поведінку та можливість взаємодії або суперечливості за різних трудових ситуацій.

Перспективами подальших досліджень можуть бути такі вимоги створення ефективного мотиваційного механізму, як узгодження рівня оплати праці з отриманим результатом діяльності підприємства; забезпечення рівних можливостей службового зростання з урахуванням результатів діяльності, забезпечення соціального пакету для працівників (захист здоров'я, безпека праці і добробут персоналу), створення можливостей для підвищення кваліфікації, навчання та зростання професійної майстерності, створення позитивного соціально-психологічного клімату (атмосфери довіри, можливості двосторонньої комунікації між працівниками та керівництвом) тощо.

Бібліографічні посилання

1. **Грінко І. М.** Вдосконалення матеріальної мотивації праці в системі управління промисловими підприємствами [Електронний ресурс] / І. М. Грінко // Зб. наук. праць Черкаського держ. технологічного ун-ту. Сер. «Економічні науки» : у 2 ч. – Черкаси : ЧДТУ, 2009. – Вип. 24. – Ч. 1. – С. 196–200. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Znpchdtu/2009_24/articles/38_Grinko.pdf
2. **Долішній І. М.** Мотивація персоналу як об'єкт управління на підприємстві / І. М. Долішній, А. В. Колодійчук // Науковий вісник Національного лісотехнічного ун-ту України. – 2010. – Вип. 20.5 – С. 211–216.
3. **Вознюк А. М.** Особливості застосування форм і методів стимулювання персоналу промислового підприємства [Електронний ресурс] / А. М. Вознюк // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1(15). – С. 47–51. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Venu/2009_1/11.pdf
4. **Єгоркіна Т. О.** Формування мотиваційного механізму на торговельних підприємствах / Т. О. Єгоркіна // Вісник Донецького нац. ун-ту економіки і торгівлі: Сер. «Економічні науки». – Донецьк, 2010. – № 4 (48). – С. 176–181.
5. **Зленко А. М.** Сутність мотивації праці та її роль в забезпеченні ефективного управління трудовими ресурсами / А. М. Зленко // Економічний вісник університету. – 2010. – № 2. – С. 204.
6. **Кусакін В.** Багаторівнева система мотивації [Електронний ресурс] / В. Кусакін // Управління персоналом. – 2008. – № 1. – Режим доступу : <http://www.top-personal.ru/issue.html?1626>
7. **Лукашевич М. П.** Соціологія праці : підруч. / М. П. Лукашевич. – К. : Либідь, 2004. – 440 с.
8. **Радько С. Г.** Теоретические основы управления трудовым потенциалом : учеб. пособ. / С. Г. Радько. – СПб. : Просвещение, 2007. – 318 с.
9. **Рогожин М. Ю.** Организация управления персоналом предприятия : учеб.-практ. пособ. / М. Ю. Рогожин. – М. : РДЛ, 2004. – 224 с.
10. **Романовський А. Г.** Основы теории управления социальными системами : учеб. пособ. / А. Г. Романовський. – Х. : Нац. тех. ун-т «Харьковский политехнический ин-т», 2005. – 195 с.
11. Теорія і практика управління персоналом : навч.-метод. посіб. / [авт.-уклад. П. В. Щокін]. – К. : МАУП, 2008. – 256 с.
12. **Шапиро С. А.** Мотивация и стимулирование персонала / С. А. Шапиро. – М. : ГроссМедиа, 2005. – 224 с.
13. **Шекшня С. В.** Управление персоналом современной организации / С. В. Шекшня. – М. : Бинум, 2006. – 290 с.
14. **Шульга А. Ю.** Использование зарубежного опыта в системе оплаты труда / А. Ю. Шульга // Бизнес-информ. – 2011. – № 9–10. – С. 60–62.
15. **Шульга Г. Ю.** Управління матеріальним стимулюванням персоналу промислових підприємств : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук / Г. Ю. Шульга. – Х., 2004. – 28 с.

Надійшла до редколегії 10.04.2014

УДК 338.242

І. В. Поповиченко

*Придніпровська державна академія будівництва та архітектури,
м. Дніпропетровськ, Україна*

ЕФЕКТИВНІСТЬ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ: КРИТЕРІЇ ТА ПІДХОДИ ДО ОЦІНЮВАННЯ

Визначено поняття «ефективність управлінських рішень», розглянуто критерії та показники його оцінки в підприємницьких структурах, а також запропоновано підхід до розрахунку економічної ефективності управлінських рішень із врахуванням впливу фактору часу.

Ключові слова: ефективність, управлінські рішення, підприємство, оцінка, критерії, фактор часу.

В статье дано определение понятия «эффективность управленческих решений», рассмотрены критерии и показатели его оценки на предприятиях, а также предложен подход к расчету экономической эффективности управленческих решений с учетом влияния фактора времени.

Ключевые слова: эффективность, управленческие решения, предприятие, оценка, критерии, фактор времени.

The paper defines the concept of the ‘management decisions efficiency’, considering the criteria and the indicators for assessing the efficiency of management decisions in the enterprises. The article further offers an approach to calculating economic efficiency of management decisions taken the influence of the time factor.

Keywords: efficiency, management decisions, enterprise, evaluation, criteria, the time factor.

Управлінське рішення – це, як відомо, вибір альтернативи, який мусить зробити керівник для забезпечення досягнення цілей організації [1]. Вміння приймати ефективні рішення та забезпечувати їх реалізацію – це те, що відрізняє ефективного менеджера від неефективного та від грамотного виконавця. Прийняття управлінських рішень – це основний інструмент впливу керівника, адже саме в розробці рішень, їх прийнятті, реалізації та контролі полягає діяльність менеджменту підприємства всіх рівнів – від вищого до низового.

Оцінка ефективності управлінських рішень необхідна для попередження кризових ситуацій через вчасне виявлення проблем, для роботи над помилками, а також для підтримання успіху й подальшої результативної роботи організації, оскільки, якщо прийняте рішення виявиться неефективним, то і робота всіх підрозділів буде неефективною, бо підприємство – це динамічна, складна система. Отже, на етапі прийняття управлінського рішення необхідно спочатку чітко діагностувати стан об’єкта та предмета, відносно якого приймається рішення, виявити обмеження щодо умов прийняття певного рішення, виявити можливі альтернативні варіанти рішень, обрати певний, бажано оптимальний чи хоча б субоптимальний, консенсусний варіант рішення і довести прийняте рішення до практичної реалізації. Останнє є тим етапом, на якому й можна визначити рівень ефективності прийнятого рішення. Але це не означає, що ефективність рішення не треба чи не можна прорахувати превентивно. Тут доречно згадати прислів’я: «Сім разів відміряй – один відріж». Але в бізнесі та в економіко-соціальному просторі час – це важливий та коштовний ресурс, тому «відміряти» треба швидше й точніше. Отже, вдосконалення методології та методів процесу прийняття управлінських рішень, включаючи, звичайно, контроль та оцінку

ефективності цього процесу, є актуальним завданням. Ця актуальність посилюється тим, що сучасне рухливе зовнішнє середовище ускладнює виявлення зв'язку між емпіричними фактами та їхнім теоретичним осмисленням, а це є основою виявлення критеріїв ефективності управлінських рішень на науково-практичному рівні.

Питання ефективності управління підприємством та окремими сферами його діяльності в контексті ефективності управлінських рішень розроблялося в економічній літературі такими вітчизняними авторами, як І. В. Кривов'язюк, І. А. Луценко, Ю. Є. Петруня, Т. І. Світлична, А. А. Теребух, а також російськими фахівцями Л. А. Бірман, Г. Г. Качуляком, Б. Р. Литвак, Г. И. Просветовим, В. Б. Ременниковим, Е. А. Смирновим, Р. А. Фатхутдіновим та ін. Відомою є праця американського науковця-практика Роберта Баттрика, у якій досліджено техніку прийняття ефективних управлінських рішень під час управління певним проектом, по-перше, через добре оволодіння навичками міжособистісного спілкування всіх учасників проектної діяльності і, по-друге, через структуроване керівництво проектом у цілому [2]. Аналіз праць перелічених науковців показав, що в сучасній економічній літературі поняття ефективності управлінських рішень трактують неоднозначно. Ряд авторів [3–7] вважає, що воно практично повністю збігається з поняттям ефективності виробничої діяльності організації чи з поняттям ефективності управління, тобто може служити засобом вимірювання ефективності діяльності всього апарату управління. Однак не можна ігнорувати той факт, що управління виробництвом має специфічні характеристики ефективності, які виражаються певним набором показників, що мають кількісне вираження. Проте не можна заперечувати, що ефективність управління проявляється в ефективності виробництва, тобто складає частину ефективності виробництва. Інші науковці дотримуються думки, що управлінське рішення ефективне, якщо воно реалізоване в заданий термін та запланована мета досягнута, при цьому розуміючи, що плани мусять бути гнучкими, а також враховуючи співвідношення «витрати на розробку та реалізацію рішення – ефект, отриманий у результаті його реалізації» [8; 9; 13]. Більшість авторів погоджується, що на ефективність управлінського рішення впливають певні зовнішні та внутрішні фактори, надають власні класифікації цих факторів, формулюють здебільше якісні та рідше кількісні критерії ефективного управлінського рішення в прив'язці до специфіки діяльності підприємства чи певного проекту, досліджують методи прийняття та контролю виконання рішень, а також ефективність управлінських рішень пов'язують із рівнем їх ризикованості [3; 8; 10; 11].

Але в цій сфері існує чимало невирішених питань, одним із яких є таке: як визначити внесок саме фактора ефективного управління в ефективність результатів господарської діяльності підприємства, враховуючи час, який знадобився на весь цикл процесу прийняття та реалізації рішення. Актуальність цього питання посилюється збільшенням ймовірності прийняття необґрунтованих та помилкових управлінських рішень в умовах нестабільних господарських відносин, а наслідком цього стає зростання ціни помилки й ризику прийнятих рішень.

Мета статті – дослідити поняття ефективності управлінських рішень та відомі підходи до оцінки їх ефективності, а також розглянути й проаналізувати можливі шляхи і способи визначення внеску ефективного управління як процесу

прийняття та реалізації ефективних рішень в ефективність господарської діяльності підприємства з врахуванням фактору часу.

Практика фінансово-господарської діяльності в умовах економіки ринкового типу показує, що однотипні підприємства, що володіють приблизно рівними матеріальними і фінансовими ресурсами, часто мають значні розбіжності в рівні прибутку. Одні з них динамічно розвиваються, інші приходять до банкрутства.

Багато провідних вітчизняних і зарубіжних економістів в зв'язку з цим вважають, що однією з найважливіших причин таких розбіжностей є відмінності в ефективності управління підприємствами або, іншими словами, в ефективності управлінських рішень, що розробляють і реалізують менеджери.

Під ефективністю управління підприємством розуміють результативність управління діяльністю підприємства, яка є наслідком здатності менеджерів розробляти ефективні управлінські рішення та домагатися досягнення поставлених цілей [2].

Критерії оцінки ефективності управлінських рішень можна розділити на:

- внутрішні, що відповідають показникам цілей і похідних від них показників підцілей, які стоять перед підприємницькою структурою;

- зовнішні, що відповідають оцінюваним параметрам елементів зовнішнього середовища (ринку праці, споживачів, капіталу, соціально-політичного середовища);

- загальні, до яких відносять: час, якість рішення, ступінь участі виконавців у процесі прийняття управлінського рішення, виховну цінність рішення [12].

Можна погодитися з думкою російського вченого Г. Г. Качуляка, що основні вимоги, яким повинна задовольняти система показників оцінки ефективності управлінських рішень – це, по-перше, максимальна відповідність цілям оцінки ефективності певних рішень, по-друге, повнота віддзеркалення ефекту [12]. Дотримання другої вимоги можливе при виявленні, з одного боку, якомога більшої кількості показників, а з іншого, для обґрунтованого вибору остаточного варіанту рішення всі ці показники мусять бути синтезовані в інтегрований комплексний показник.

Отже, визначення ефективності управлінських рішень включає обґрунтування вибору основного критерію ефективності в кожному конкретному випадку під час прийняття рішень і вибір методики розрахунку за цим критерієм.

Обов'язковою умовою комплексної оцінки ефективності управлінських рішень у підприємницькій структурі є вивчення кожного окремо взятого показника, що виражає локальну характеристику ефективності, порівняно з іншими показниками системи.

Ефективність управлінських рішень в організації, наприклад торговельній, проявляється узагальненим образом у кількісному вигляді як приріст обсягу товарообігу, прискорення обіговості товарів, зменшення суми товарних запасів.

Остаточний же фінансово-економічний результат виконання управлінських рішень знаходить прояв у збільшенні доходів організації і в зменшенні її витрат.

Дехто з науковців, зокрема Г. І. Просветов, пропонує використовувати достатньо прості за фізичним змістом формули для визначення економічної ефективності управлінських рішень через оцінку зростання загального прибутку від господарської діяльності та через оцінку економічної ефективності конкретних

управлінських заходів, що призводять до збільшення товарообігу та зменшення товарних запасів. Це такі формули.

Визначити економічну ефективність управлінських рішень, у результаті виконання яких товарообіг збільшився, отже, збільшився прибуток, можна за такою формулою:

$$Еф = П \times T = П \times (Тф - Тпл), \quad (1)$$

де $Еф$ – економічна ефективність (у тис. грн).;

$П$ – прибуток у розрахунку на 1 млн грн товарообігу (у тис. грн);

T – приріст величини товарообігу (в млн грн);

$Тф$ – фактичний товарообіг, який має місце після впровадження конкретного управлінського рішення;

$Тпл$ – плановий товарооборот (або товарообіг за порівнюваний період до впровадження управлінського рішення).

У розглянутому прикладі економічна ефективність прийняття та виконання управлінського рішення виражається в зниженні величини витрат обігу (витрат на продаж або комерційних витрат), що припадає на залишок товарів. Це призводить до збільшення суми отриманого прибутку. Ця ефективність може бути визначена за такою формулою [13]:

$$Еф = BO \times Z = BO \times (Z_2 - Z_1), \quad (2)$$

де $Еф$ – економічна ефективність управлінського заходу (в тис. грн);

BO – величина витрат обігу, що припадає на 1 млн грн товарних запасів (у тис. грн);

Z – розмір зміни (зменшення) товарних запасів (млн грн);

Z_1 – величина товарних запасів до впровадження в життя управлінського рішення (заходу) (млн грн);

Z_2 – величина запасів товарів після впровадження управлінського рішення.

Але наведені формули не враховують фактор часу тобто, не дають відповіді на питання: «Скільки часу витрачає підприємство чи окремий функційний підрозділ на виконання певного рішення, яке має кількісний вираз у вигляді певних значень конкретних економічних показників?». Тому вважаємо за доцільне враховувати вплив часу для того, щоб розуміти, скільки грошей приносить нам те або інше управлінське рішення на одиницю часу, бо підприємство – це не статична, а динамічна кібернетична система, й оцінку ефективності управління не можна не прив'язувати до часового виміру. Через те, аналізуючи ефективність управлінських рішень, спираємося на підхід, запропонований І. А. Луценко в роботі [14], у якій автор за допомогою математичних чисельних методів отримав вираз для оцінки ефективності операцій та процесів (E):

$$E = \frac{(PE - RE)^2 \times (t_d - t_1)^2}{PE \times RE \times (t_{pe} - t_{re})} = \frac{(PE - RE)^2 \times T_1^2}{PE \times RE \times T_{op}^2}, \quad (3)$$

де RE – вартісна оцінка вхідних ресурсів операції;

PE – вартісна оцінка вихідних продуктів операції;

$T_1 = t_d - t_1$ – одиничний часовий інтервал виконання операції;

t_{re} – часовий момент вкладання ресурсів (початку операції);

t_{pe} – часовий момент отримання результату операції (завершення операції);

$T_{op} = t_{pe} - t_{re}$ – тривалість операції.

Але пропонуємо вдосконалити та адаптувати цю формулу, щоб оцінити ефективність управлінських рішень через фінансово-економічні показники, які відображають в управлінській та фінансовій звітності підприємства, а саме: у звіті про фінансові результати (форма 2). Отже, вдосконалена та адаптована формула має вигляд:

$$E_{\text{підпр}} = \frac{\text{ЧПр}^2 \times T_1^2}{\text{ЧД} \times (\text{СВ}_{\text{рп}} + \text{АВ} + \text{ВЗ} + \text{ІОВ} + \text{ФВ} + \text{ІВ} + \text{ПОД}_{\text{пр}}) \times T_{\text{звіт}}^2}, \quad (4)$$

де ЧПр – чистий прибуток підприємства за аналізований період;

ЧД – чистий дохід підприємства;

СВ_{рп} – собівартість реалізованої продукції підприємства;

АВ – адміністративні витрати;

ВЗ – витрати на збут;

ІОВ – інші операційні витрати;

ФВ – фінансові витрати;

ІВ – інші витрати;

ПОД_{пр} – податок на прибуток;

T_{звіт} – тривалість звітного (аналізованого) періоду;

T₁ – одиничний часовий інтервал здійснення господарської діяльності.

Формулу (4) можна деталізувати, подавши чисельник цієї формули в розгорнутому вигляді. Тоді отримаємо формулу:

$$E'_{\text{підпр}} = \frac{(\text{Пр}'_{\text{опер}} + \text{ІФД} + \text{ІД} - \text{ФВ} - \text{ІВ} - \text{ПОД}'_{\text{пр}}) \times T_1^2}{\text{ЧД} \times (\text{СВ}'_{\text{рп}} + \text{АВ}' + \text{ВЗ}' + \text{ІОВ}' + \text{ФВ} + \text{ІВ} + \text{ПОД}'_{\text{пр}}) \times T_{\text{звіт}}^2}, \quad (5)$$

де ІФД – інші фінансові доходи за Звітом про фінансові результати (форма 2 фінансової звітності підприємства);

ІД – інші доходи за Звітом про фінансові результати (форма 2 фінансової звітності підприємства);

ІВ – інші витрати за Звітом про фінансові результати (форма 2 фінансової звітності підприємства).

Таким чином, розраховуючи показник E_{підпр} або E'_{підпр} до та після прийняття й реалізації певного управлінського рішення, можна кількісно визначити ефективність цього рішення чи сукупності рішень.

Висновки. Таким чином, сукупність управлінських рішень розглядають як низку упорядкованих організаційно-комунікативних дій впливу на динамічну систему організації з метою підтримання її в оптимальному стані з точки зору економічної, а також організаційно-технологічної та соціальної ефективності. Ефективність сукупності управлінських рішень визначається групою якісних і кількісних показників, які характеризують результативність підприємства та його окремих підрозділів, та може бути представлена узагальненим, синтезованим комплексним показником ефективності E_{підпр}.

Економічна ефективність управлінських рішень у виробничо-господарській організації найбільш наочно проявляється в кількісному вигляді як приріст обсягу товарообігу, прискорення оборотності товарів, зменшення суми товарних запасів. Отже, подальшими напрямками досліджень питання ефективності управлінських рішень є аналіз та засоби оптимізації бізнес-процесів виробничо-господарської організації у просторі та часі.

Бібліографічні посилання

1. **Мескон М.** Основы менеджмента / М. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М. : Дело, 2005. – 702 с.
2. **Баттрик Р.** Техника принятия эффективных управленческих решений / Р. Баттрик. – СПб. : Питер, 2006. – 416 с.
3. **Литвак Б. Г.** Разработка управленческого решения / Б. Г. Литвак. – М. : Дело, 2002. – 392 с.
4. **Бирман Л. А.** Управленческие решения / Л. А. Бирман. – М. : Дело, 2008. – 208 с.
5. **Кривов'язюк І. В.** Функціонування та розвиток підприємств в умовах кризи: системно-аналітичний підхід : монографія / І. В. Кривов'язюк. – Луцьк : РВВ Луцького нац. тех. ун-ту, 2012. – 392 с.
6. **Світлична Т. І.** Обґрунтування господарських рішень і оцінювання ризиків : конспект лекцій / Т. І. Світлична. – Х. : Харківська нац. академія міського господарства, 2012. – 111 с.
7. **Теребух А. А.** Господарські рішення на машинобудівних підприємствах: прийняття, оцінювання та моделювання : монографія / А. А. Теребух. – Львів : Львівський держ. ін-т новітніх технологій та управління, 2010. – 244 с.
8. **Ременников В. Б.** Управленческие решения / В. Б. Ременников. – М. : Московский ин-т экономики, менеджмента и права, 2010. – 141 с.
9. **Смирнов Э. А.** Управленческие решения / Э. А. Смирнов. – М. : ИНФРА-М, 2005. – 264 с.
10. **Петруня Ю. Є.** Прийняття управлінських рішень : навч. посіб. / [за ред. Ю. Є. Петруні]. – [2-е вид.]. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 216 с.
11. **Фатхутдинов Р. А.** Разработка управленческого решения : учеб. пособ. / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 255 с.
12. **Качуляк Г. Г.** Критерии и показатели оценки эффективности управленческих решений в предпринимательских структурах / Г. Г. Качуляк // Российское предпринимательство. – М. : Креативная экономика. – 2007. – № 11. – Вып. 2 (102). – С. 25–30.
13. **Просветов Г. И.** Управленческие решения: задачи и решения : учеб.-практ. пособ. / Г. И. Просветов. – М. : Альфа-Пресс, 2009. – 320 с.
14. **Луценко И. А.** Основы теории эффективности / И. А. Луценко. – Канада : Altaspera Publishing & Literary Agency Inc., 2012. – 65 с.
15. **Поповиченко І. В.** Підвищення ефективності діяльності будівельного підприємства на основі вдосконалення логістичного менеджменту : монографія / І. В. Поповиченко. – Дніпропетровськ : Придніпровська держ. академія будівництва та архітектури, 2012. – 302 с.

Надійшла до редколегії 10.04.2014

Р. В. Севастьянов*Запорізька державна інженерна академія, Україна***ОСОБЛИВОСТІ КЛАСИФІКАЦІЇ СИНЕРГЕТИЧНИХ ЕФЕКТІВ**

Вивчені особливості поняття «ефект синергії». Особливу увагу приділено з'ясуванню сутності дії закону синергії. Результатом проведених досліджень стала вдосконалена класифікація синергії за видами, формами, напрямками та корисністю.

Ключові слова: синергія, злиття та поглинання підприємств, взаємодія факторів, потенціал підприємства.

Исследованы особенности понятия «эффект синергии». Особое внимание уделено определению сущности проявления закона синергии. Результатом проведенных исследований стала усовершенствованная классификация синергии по видам, формам, направлениям и полезности.

Ключевые слова: синергия, слияния и поглощения предприятий, взаимодействие факторов, потенциал предприятия.

A concept of the «synergy effect» is analysed in the article. Authors place particular emphasis on defining the essence of the manifestation of the law of synergy. As a result of the research conducted, the authors have proposed an improved classification of synergy by its kinds, forms, directions and its relevance.

Keywords: synergy, mergers and acquisitions of enterprises, interaction of factors, enterprise potential.

У сучасних умовах особливий науковий та практичний інтерес становить проблема впливу синергетичних переваг на розвиток потенціалу підприємства та ефективність його функціонування. В цьому контексті актуальним стає дослідження класифікаційних ознак синергетичних ефектів за умов поглинання та злиття підприємств.

Проблеми класифікації синергетичних ефектів розглянуто в працях І. Ансоффа, С. Мочерного, С. Федоніна, І. Рєпіна, О. Олексюка, В. Намонюка, В. Балабана, Т. Вашакмадзе, Е. Мартиросяна, А. Сергеева, С. Грибова та багатьох інших [1–11]. Незважаючи на велику кількість науково-методичних розробок у цій сфері, актуальними залишаються подальші дослідження особливостей синергетичних ефектів за умов злиття підприємств або за формування внутрішнього економічного механізму підрозділів холдингових компаній.

Метою статті є з'ясування особливостей «синергії», узагальнення сутності дії закону синергії та удосконалення класифікації синергії за видами, формами, напрямками та корисністю.

Особливий науковий та практичний інтерес становить проблема впливу синергетичних переваг на розвиток потенціалу підприємства та ефективність його функціонування.

Виникнення синергетики як самостійного напрямку наукових досліджень безпосередньо було пов'язано з такими науками як фізика та медицина. Наприклад, термін «синергетика» було використано в лекційному курсі з теорії лазерного випромінювання. Визначення синергізму як економічного явища належить американському вченому І. Ансоффу [1]. Він розглядав синергізм у контексті обставин, пов'язаних з диверсифікацією на підприємстві. Серед цих обставин можна виокремити розширення профілю діяльності, розширення різноманітності виробництва продукції або послуг. Наприклад, за І. Ансоффом, класифікація синергії має

вигляд: синергізм продажів; оперативний синергізм; інвестиційний синергізм; синергізм менеджменту. Також в економічній літературі наведено спрощену класифікацію цієї категорії (три види синергії: виробнича, управлінська і збутова). Під виробничою розуміють спільне використання виробничих потужностей і взаємодію науково-дослідних підрозділів, під управлінською – обмін управлінським досвідом, під збутовою – спільне використання відділеннями фірми збутової мережі, реклами, популярності товарної марки тощо. У працях І. Ансоффа наведено результати досліджень, які свідчать, що очікуваний потенційний синергізм у результаті злиття та поглинань у більшості випадків повністю не реалізується [1, с. 124]. На думку українського вченого-економіста С. В. Мочерного, синергія – це поява нової продуктивної сили або якісно нових джерел розвитку, підвищення ефективності діяльності в результаті поєднання окремих частин, елементів, факторів в єдину систему за рахунок системного ефекту [2, с. 359]. Синергія (грец. – сприяння, співдружність, співучасть) – погоджена, взаємно підсилювальна дія двох або кількох підсистем, що збільшує впорядкованість (що зменшує ентропію) системи в цілому, внаслідок чого єдина система справляє більше враження, ніж всі її підсистеми окремо. У бізнесі синергія означає перевагу від спільної діяльності декількох підприємств (компаній) порівняно з їх розрізненою діяльністю. Існує багато мотивів щодо встановлення мотивації для проведення угод щодо злиття підприємств. Синергетичний ефект проявлятиметься через взаємодію кількох факторів. Результатом такої взаємодії може бути перевищення сумарного результату, який можна було б отримати від цих факторів окремо один від одного.

Синергія може вимірюватися у відсотках повернення на капітал (міра повернення). Іншими словами, на скільки відсотків ефекти синергії збільшують/зменшують вартість капіталу інвесторів у капіталі підприємства. Також до ефекту синергії можна відносити взаємодію елементів системи (підприємства).

Єдиного визначення, що називається синергією в бізнесі, не створено. Це одне з багатозначних понять, про яке існує безліч інформації на рівні описів, бо зобразити його важко. Наприклад, дослідник С. Ю. Грибов розглядає синергію як з точки зору злиття та поглинання підприємств, так і з точки зору внутрішнього економічного механізму наявних підрозділів холдингу з урахуванням можливого розвитку потенціалу підприємства [7, с. 421].

Метою синергізму може бути одночасне використання ресурсів однієї частини компанії іншою без додаткових витрат. Ефект синергії може виражатися не лише в зростанні обсягів реалізації продукції і чистого прибутку, а також у збільшенні ринкової вартості інтегрованих компаній. Можна зробити висновок, що невдалі спроби реалізації синергетичних ефектів спостерігаються набагато частіше, ніж успішні. В процесі дослідження встановлено кілька напрямів цільового використання ефектів синергії основної частини стратегії розвитку промислового підприємства. Серед них можна відзначити ноу-хау, спільне використання ресурсів, автоматичну дію синергетичних ефектів, каналну дію синергетичних ефектів, примусову дію синергетичних ефектів, зосередження на ключових функціях, оптимізацію використання ресурсів підрозділами підприємства.

Для досягнення максимальної ефективності бізнесу можна використовувати, зокрема, розширення номенклатури продукції підприємства. Ідея полягає в тому, що об'єднання окремих виробництв у загальну систему дозволяє поліпшити вихідні показники ефективності за рахунок додаткової економії від масштабу виробництва.

Розглянемо основні чинники, які впливають на результати злиття підприємств. У міжнародній практиці використовують термін «злиття і поглинання підприємств». Головною метою процесу об'єднання компаній є створення вартості (синергетичний ефект). Найчастіше як головну мету консолідаційних процесів згадують максимізацію вартості новоствореної установи. В основі цього підходу лежить ефект синергії, який проявляється через якісне та кількісне перевищення показників діяльності об'єднаної організації над простим сумарним результатом частин, що функціонують окремо. Наслідком позитивної реакції ринку на таке покращення діяльності і є підвищення вартості. Короткостроковий синергетичний ефект можна отримати за рахунок усунення функцій, що дублюються, активів і процесів, стимулювання зростання доходів та забезпечення стабільного функціонування бізнесу. Це може допомогти новій компанії реалізувати приховані можливості, які з'являються лише в результаті підвищення її економічної ефективності. Наприклад, це може виражатися у виході на нові ринки і розробці нових технологій. Також до прихованих можливостей можна віднести реінжиніринг традиційних бізнес-процесів, спільне використання активів та самовдосконалення.

Злиття та поглинання надають можливість підприємству підвищити виробництво продукції за достатньо короткі терміни. Такі угоди можна розглядати як форму реструктуризації підприємств. Головною метою угод щодо об'єднання підприємств може бути підвищення виробничої потужності, диверсифікація, розширення тощо.

Розглянемо основні фактори, які впливають на оцінку потенціалу зростання підприємства. Серед них можна виділити темпи зростання доходу, продажів та віддачу на вкладений капітал.

Короткострокові синергетичні ефекти є важливим джерелом створення вартості під час злиття компаній. Резерви компанії можна використовувати завдяки посиленню позицій у стосунках з постачальниками, збільшенню розміру компанії або зниженню вартості фінансування.

У процесі інтеграції буває складно забезпечити стабільну роботу компанії на перехідний період. У початковий період злиття продуктивність праці може знизитися на 5–10 %, що потенційно може загрожувати зниженням доходів. Зміни в організаційних структурах, процесах і системах за злиття та поглинання підприємств можуть створювати атмосферу невизначеності.

Як критерії успіху дослідники розглядають такі можливі результати злиття та поглинання підприємств: збереження вартості, створення вартості та руйнування (втрата) вартості. Таким чином результатом створення вартості є комерційна, операційна, сервісна та/чи фінансова синергія [6, с. 82].

Синергетичні ефекти можуть бути не пов'язані із скороченням витрат. Наприклад, можна отримати додаткове джерело доходу за рахунок перехресних продажів, вирівнювання цін, вивільнення активів. Іноземні вчені, в основному, проводять аналіз мотивів консолідації та можливості підвищення акціонерної вартості новостворених установ [4].

До видів синергії, які доцільно розглядати, можна віднести виробничу, інноваційну, інвестиційну, кадрову, управлінську, фінансову, операційну, маркетингову, функційну, а також синергію продажів та синергію збільшення вартості.

Синергія може мати пряму й опосередковану користь. Пряма користь припускає збільшення чистих грошових потоків від якнайповнішого використання потенціалу підприємства. Вона можлива за операційної, управлінської і фінансової

синергії. Операційна синергія – це економія на операційних витратах за рахунок взаємодії маркетингового, фінансового та логістичного потенціалу. Управлінська синергія – це економія за рахунок оптимального формування потенціалу організаційної системи управління. Фінансова синергія – це економія за рахунок змін підходів до формування фінансового потенціалу підприємства. Опосередкована користь – це збільшення вартості потенціалу підприємства або зміна мультиплікатора ціна/прибуток.

Важливо відзначити, що в багатьох випадках негативний напрям синергії має автоматичну дію. А в свою чергу позитивний напрям потребує пошуку раціональних управлінських рішень.

У табл. 1 наведено удосконалену класифікацію складових поняття «синергія».

Таблиця 1

Класифікація видів, форм, напрямів та корисності синергії

Синергія			
Види	Форми	Напрями	Корисність
1. Виробнича 2. Інноваційна 3. Інвестиційна 4. Кадрова 5. Продажів 6. Управлінська 7. Фінансова 8. Збільшення вартості потенціалу 9. Операційна 10. Маркетингова 11. Функційна	1. Автоматична 2. Канальна 3. Примусова	1. Позитивна 2. Негативна	1. Прямая 2. Опосередкована

Ця класифікація у вигляді таблиці дозволить студентам більш якісно опанувати тему «Формування потенціалу підприємства» під час вивчення нормативної дисципліни «Потенціал і розвиток підприємства». На основі аналізу наукових публікацій та власних досліджень автор виокремить чинники, які перешкоджають визначенню реального синергетичного ефекту. До них можна віднести інформаційні недоліки про угоду, тривалість аналізованого періоду після підписання угоди та обмеження можливості відтворення результатів угоди. Іншою важливою причиною вказаної суперечності можуть бути відмінності інтересів різних груп акціонерів.

До ефектів синергії також можна віднести:

- економію на зменшенні постійних витрат за збільшення масштабів виробництва;
- збільшення вартості акцій об'єднаної компанії таким чином, що ринкова капіталізація перевищує сумарну ринкову капіталізацію обох фірм до злиття (проявляється за умов, коли ринок вважає, що придбано недооцінену компанію);
- зменшення ставок кредитування бізнесу.

Важливим є той факт, що в більшості операцій відбувається передача додаткового синергетичного ефекту покупцем акціонерам підприємства (акції якого купують). Можна припустити, що таке становище пов'язане з некоректною оцінкою підприємств потенційного синергетичного ефекту. Кожен із відмічених видів синергії може реалізовуватися в автоматичній, канальній та примусовій формах. Автоматична форма означає, що взаємозв'язки встановлюються шляхом безпосередніх контактів між різними бізнесами. Канальна форма означає, що

штаб-квартира корпорації повинна визначити і підтримувати ефективний спосіб комунікації між бізнесами для появи бажаної синергії. Примусова форма необхідна у випадках, коли вигоди від кооперації видно для корпорації в цілому, але вони неочевидні для окремих бізнесів.

Висновки. Отже, синергія є однією з важливих переваг, які недоступні для повторення конкурентами підприємства. Правильно використані переваги синергії здатні в 2–5 разів збільшити економічний прибуток середнього підприємства. Проте управління синергією вимагає відповідних знань, навичок, здібностей персоналу й організації, умов, що дозволяють їх застосувати.

Синергія є результатом цілеспрямованого управління. Вона не виникає сама собою як випадковий ефект. Спостереження за реальними підприємствами дозволили висунути таку гіпотезу, що незнання об'єктивних законів синергії не звільняє підприємство від результатів негативної синергії. Синергію для публічних компаній оцінює ринок. Для непублічних компаній її можна оцінити в межах моделі дисконтування грошових потоків з окремим виміром вигод і витрат центру, шляхом оцінки корпоративного бренду.

У статті запропоновано вдосконалену класифікацію видів, форм і напрямів синергії.

Бібліографічні посилання

1. **Ансофф И.** Стратегическое управление / И. Ансофф. – М. : Экономика, 1989. – 519 с.
2. Економічна енциклопедія : у 3 т. / [редкол. : С. В. Мочерний (відп. ред.) та ін.]. – К. : Академія, 2002. – Т. 3. – 951 с.
3. **Федонин О. С.** Потенціал підприємства: формування та оцінка : навч. посіб. / О. С. Федонин, І. М. Рєпіна, О. І. Олексюк. – К. : Київський нац. економічний ун-т, 2004. – 316 с.
4. **Намонюк В. Є.** Ефективність міжнародних злиттів і поглинань в банківській сфері: роль синергетичних вигод / В. Є. Намонюк // Економічний простір. – 2008. – № 10. – С. 19–25.
5. **Балабан В. А.** Синергия: сферы проявления и источники получения / В. А. Балабан // Вестник Тихоокеанского государственного экономического университета. – 2006. – № 3. – С. 90–98.
6. **Вашакмадзе Т. Т.** Модель управления стейкхолдерами в сделках слияний и поглощений [Електронний ресурс] / Т. Т. Вашакмадзе, Э. Г. Мартиросян, А. А. Сергеева // Корпоративные финансы : электронный журнал. – 2013. – № 26. – Режим доступа : http://www.cfjournal.hse.ru/data/2013/08/12/1291483580/cfi_26_81_89_Vashakmadze.pdf
7. **Грибов С. Ю.** Особенности расчета синергетического эффекта в холдинге [Електронний ресурс] / С. Ю. Грибов. – Режим доступа : http://www.mmf.spbstu.ru/mese/2013/419_425.pdf
8. **Севастьянов Р. В.** Проблемы классификации синергетических эффектов в экономике / Р. В. Севастьянов // Науковий вісник молодих вчених Запорізької державної інженерної академії : зб. наукових праць. – Запоріжжя : Запорізька держ. інженерна академія, 2011. – № 2(3). – С. 149–153.
9. **Занг В. Б.** Синергетическая экономика. Время и перемены в нелинейной экономической теории / В. Б. Занг; [пер. с англ.]. – М. : Мир, 1999. – 335 с.
10. **Портер М. Е.** Конкурентное преимущество: Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость / М. Е. Портер. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 714 с.
11. **Ivanov A.** Genesis of synergetic approach in researches of m&a: Dethronement of themain myth about the synergy [Електронний ресурс] / A. Ivanov // South ural state university. – 2013. – 3 September. – Режим доступа : <http://www.mpra.ub.uni-muenchen.de/50307>

Надійшла до редколегії 04.04.2014

УДК 658.330

А. П. Стефаненко-Шупик*Донецький національний технічний університет, Україна***ДОБІР МОТИВАЦІЙНИХ ВАЖЕЛІВ ВПЛИВУ
НА ІННОВАЦІЙНУ ДІЯЛЬНІСТЬ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ**

Досліджено зміст мотиваційних факторів і чинників впливу в контексті активізації інноваційних процесів на макrorівні.

Ключові слова: інноваційний потенціал, ресурси системно-універсального функціонування, мотивація інноваційного розвитку.

Исследовано содержание мотивационных факторов и факторов влияния в контексте активизации инновационных процессов на микроуровне.

Ключевые слова: инновационный потенциал, ресурсы системно-универсального функционирования, мотивация инновационного развития.

The paper investigates and discloses the subject of motivational factors and influence factors in the context of revitalizing the innovative processes at the micro-level.

Keywords: innovative potential, resources of systemic & universal functioning, motivation for innovative development.

Основою прискорення економічного розвитку кожної держави є забезпечення його інноваційної спрямованості. Водночас масштаби та ефективність інноваційної діяльності підприємств в Україні залишають незадовільним. Такий стан потребує посилення мотивації й удосконалення стимулювання інноваційного розвитку, що обумовило тему дослідження.

Зокрема, розкрито зміст мотиваційних факторів і чинників впливу в контексті активізації інноваційних процесів на мікрорівні, а також здійснено добір найвагоміших важелів системно-універсального функціонування, залучення яких обумовлює реалізацію дії цільового функціоналу стимулювання інноваційної діяльності промислового підприємства в умовах ресурсних обмежень. Розкрито сутність поняття «інноваційний потенціал». Поряд із зазначеним, охарактеризовано сутність та зміст основних типів мотивації та визначено перелік організаційно-економічних проблем на шляху активації інноваційних процесів у межах виробничо-економічних систем.

Теоретичним і прикладним аспектам розв'язання багатограних проблем мотивування інноваційного розвитку реального сектору економіки України, забезпечення високої результативності управління інноваційною діяльністю промисловості та формування й нарощення її стратегічного потенціалу (далі – СП) у цілому й інноваційного потенціалу (далі – ІП) зокрема задля нагальної технологічної модернізації національного господарства присвячені наукові праці С. Сотникова, В. Гончарова, Ф. Хедоури, О. Алімова, Л. Ладонько, Ю. Ципкіна, Т. Бауліна, В. Мельника, В. Худолея, Г. Кузьменко та ін.

Метою дослідження є розробка та обґрунтування методичних підходів до здійснення добору найвагоміших важелів впливу на інноваційний розвиток системно-універсального функціонування.

У контексті розв'язання завдань провадження цілеорієнтованої мотивації інноваційного розвитку (далі – ІР) промислового підприємства (далі – ПП), варто в першу чергу розкрити суть поняття «стратегічний потенціал», один із варіантів

якого має таку редакцію: СП будь-якої виробничо-економічної системи – це сукупність ресурсів і граничних резервів різної природи (технологічних, наукових, технічних, організаційних, інтелектуальних, економічних, геополітичних тощо) та можливостей, що залучено і використовуються з метою гармонізації та досягнення соціально-економічних, виробничо-господарських чи інших цілей діяльності як у внутрішньому, так і зовнішньому середовищі функціонування зазначеного об'єкта в інтересах забезпечення збалансованого цілеорієнтованого економічного зростання в контексті набуття ним системних ознак до сталого розвитку [1].

Визнаємо таке, що багатолінійний і багаторівневий підхід до осмислення природи стратегічного потенціалу виділяє набагато складнішу сукупність потенціалів, розділених на чотири групи за кількома самостійними основами, а саме: перша група – за матеріальною основою, відповідно до неї СП утворюють достатні масштаби розвиненості ресурсного і сировинного потенціалів певного ПП, а також виробничого та енергетичного потенціалів. Друга група – формалізовані потенціали за макроосновою (цю групу складають потенціали: географічний, геополітичний, геоекономічний, глобальних інформаційно-комунікаційних систем, транспорту та зв'язку тощо). Третя група – згруповані за факторною основою. До цієї групи входять економічний, екологічний, політичний, соціальний, нормативно-правовий та інші види потенціалів підприємства, формування, нарощення та використання яких забезпечено впливом конститутивно-ключових факторів сталого розвитку (далі – СР). Четверта група – груповані за основою системно-універсального функціонування. Група об'єднує потенціали, без об'єктивізації яких неможливі будь-які прогресивні зміни як в економічній, так і в соціальній, технологічній чи енергетичній сферах, зокрема це – інноваційний потенціал, а також організаційний, управлінський, науковий, трудовий, інтелектуальний, інформаційний тощо.

Ураховуючи той факт, що інноваційний потенціал ПП можливо сформувати, наростити та освоїти лише у випадку синхронної трансформації масштабів розвиненості інших потенціалів системно-універсального функціонування, а в їхніх межах відповідного складу ресурсів, пропонуємо до використання таке тлумачення поняття «інноваційний потенціал».

По-перше, – як сукупності ресурсів системно-універсального функціонування, наявних у ПП резервів та його інноваційних можливостей, залучення і освоєння яких дозволяє: а) удосконалити його організаційну й комунікаційну системи управління з метою розповсюдження когнітивно-інформаційних аспектів руху знань корелятивів, які опікуються інноваційною діяльністю в межах певного ПП та інших суб'єктів господарювання; б) озброїти корелятивів (суб'єктів управління певного ПП) дієвими важелями здійснення цілеорієнтованого впливу на терміни і характеристики інноваційного процесу – від продукування (генерування) інноваційних ідей до їхньої комерціалізації; в) об'єктивувати інтелектуальні чинники розвитку задля добору засобів генерування когнітивно-інформаційних відносин; розроблення дієвого механізму поширення, трансформації та нагромадження як інноваційного потенціалу, так і інтелектуального капіталу; уточнення сутності та змісту специфічних функцій інноваційного менеджменту процесно-алокативного типу.

Зазначене вище забезпечено авторськими обґрунтуваннями змісту і сутності поняття «ресурси системно-універсального функціонування», яке розкрито за

результатами використання багатолінійного й багаторівневого підходу до осмислення природи сукупних ресурсів, що входять до їхньої сукупності в межах стратегічного потенціалу, які розмежовано на окремі групи за кількома самостійними основами. Звідси визнаємо, що група, у якій об'єднано ресурси, резерви і можливості, що належать до потенціалів системно-універсального функціонування включає наступні сукупні резерви, а саме потенціали: інноваційні, трудові, організаційні, управлінські, наукові, інтелектуальні, інвестиційні та інформаційні. З огляду на це саме наявність достатнього обсягу зазначених ресурсів дозволить сформувати організаційно-економічну основу задля досягнення системного і збалансованого функціонування ПП та без об'єктивації цих видів ресурсів прогресивні зміни в межах будь-якої виробничо-економічної системи стають неможливими.

До складу інноваційного потенціалу, як відомо, залучають також «інноваційні можливості ПП». Їх визнано категорією, що відтворює дійсний стан внутрішнього середовища підприємства в певний період його функціонування, в межах якого внаслідок залучення до операційного процесу СП та локалізації корелянтами зусиль на інноваційній, інформаційній, інтелектуальній та організаційній сферах, об'єктивуються цілеорієнтовані трансформаційні зміни; у виробничо-економічній системі нагромаджуються якісні властивості, що уможливорює повне освоєння ресурсів системно-універсального функціонування, а також генерування і використання наявних резервів задля спрямування магістральної траєкторії виробничо-економічної системи на формування виробництва інноваційно-інформаційного типу.

Наведені визначення дозволяють запропонувати провадження таких науково-методичних процедур та забезпечити їх об'єктивність, які є нагальними для обґрунтування дієвих важелів та регуляторів мотиваційного впливу на ІР певного ПП:

1) розкриття змісту загального функціоналу мотивації ІР ПП та імовірність реалізації його дії лише при залученні до нього: регулювання, коригування, координації, ідентифікації, контролювання та коректування. Одна визнаємо, що їхнє розмежування потрібно здійснити відповідно до характеристик і ознак, властивих не лише інноваційному розвитку, а й масштабам розвиненості інноваційного потенціалу. Але не лише у цілому, а й окремо за його компонентами: інноваційним ресурсом, резервом і можливостями кожного ПП;

2) розкриття суті основних понять, рекомендованих до використання під час реалізації управління інноваційним розвитком ПП.

Проаналізувавши теоретичні обґрунтування попередників, пропонуємо власні трактування щодо цільової спрямованості функції мотивування та доцільності її залучення з метою активізації процесів із ІР виробничо-економічних систем в умовах ресурсних обмежень, а саме:

по-перше, реалізація функції мотивування ІР певного ПП – це цілеспрямовані дії як на об'єкт господарювання, так і на діяльність суб'єктів управління, що передбачає усунення перешкод промисловому зростанню і формуванню виробництва інноваційно-інформаційного типу (або ж, пристосування до деструктивних змін у зовнішньому і внутрішньому середовищі ПП) за рахунок залучення та раціонального освоєння СП ПП у цілому та потенціалів, віднесених до групи системно-універсального функціонування, зокрема. Таким чином, реалізуючи функцію мотивування, можна забезпечити антиентропійну резистентність виробничо-економічної системи та реалізацію на практиці інноваційної моделі

розвитку ПП з використанням специфічних та загальних методів управління. У результаті зазначених дій усувається невизначеність у межах багатокomпонентної системи та забезпечується збалансоване функціонування, її цілеорієнтований розвиток до визначених/прогресивних кутів промислового зростання;

по-друге, метою функції мотивування є також і збереження стійкості та надійності функціонування самої системи управління (зокрема, й організаційної) шляхом підтримки необхідного співвідношення між різними її елементами. Це стосується як промисловості, так і окремого виду економічної діяльності. Зазначене передбачає узгодження інтересів, потреб і можливостей суб'єктів більш високого рівня управління, персоналу ПП та цілей і місії останнього. Виконання й реалізація дії важелів і регуляторів цільового функціоналу мотивування ІР певного ПП обумовлює потребу у своєчасній ліквідації можливих відхилень від визначених/обґрунтованих цільових показників.

У результаті синтезу теоретико-концептуальних досліджень зроблено висновок, що саме інноваційна діяльність визначає темпи інноваційного розвитку ПП (що обумовлює промислове зростання в межах РПК та відповідно в промисловості в цілому), які досягаються лише за умови неперервного мотивування та стимулювання інноваційних процесів і нарощення масштабів потенціалів системно-універсального функціонування. Тоді вплив кожного з компонентів СП певного ПП та функціоналів мотивування на інноваційний процес можна представити та ідентифікувати відповідності до структурно-логічної схеми, наведеної дослідниками у науковій праці [2]. Оскільки об'єктом науково-технічної політики є створення інтелектуального продукту (звернемо увагу на перший етап горизонтального інноваційного процесу), то мета мотивування ІР певного ПП, на нашу думку, відтворює характеристики промислового зростання за інноваційною моделлю розвитку виробничо-економічної системи за стимулювання генерування нового знання та за формування, нарощення й раціоналізації використання СП певного ПП. Однак, визнаємо і те, що об'єктом мотивування може бути як інноваційний процес, а отже, і будь-який із етапів вертикальної або горизонтальної його компоненти, так і явища освоєння ресурсів чи залучення можливостей суб'єктів управління та персоналу.

Очевидно, що повноцінні засоби інноваційного менеджменту процесного типу, в межах якого ймовірно чітко розмежувати напрями мотивування ІР, можна використовувати лише на мікрорівні, оскільки саме у виробничо-економічній системі домінує свідоме коригування відносин «суб'єкт – об'єкт». Звідси на практиці потрібно застосовувати моделі, які уможливають добір і трансфер нововведень на засадах реалізації концептуально-аналітичної детермінанти ІР певного ПП – за форматом застосування рішень, формалізованих унаслідок застосування методів, передбачених інструментарієм «об'єкт – аналог» та «система – об'єкт». Її відтворення і дозволяє порівняти з огляду на ймовірність трансферу залучення до стратегічного інструментарію, певного переліку стратегічного набору для запровадження у практику домінант моделі ІР певного ПП. Визнаємо таке: особливості мотивування ІР у межах ПП, полягають, з одного боку, у некомерційних цілях та соціальній орієнтації використання важелів та регуляторів, а також іноді у директивному (обов'язковому) впливі на темпи ІР. А з іншого, у принциповій орієнтації на ринкові зміни та використання її атрибутів, форм і методів саморегулювання виробництва й товарообігу продукції.

Важливого значення тут набувають засоби, що уможливають раціональне поєднання державних методів впливу із засобами процесного управління за виваженого співвідношення між ними в контексті генерування алокаційного ефекту для локалізації зусиль у межах виробничо-економічної системи. Таким чином, можна запропонувати розмежування за напрямками прямого й опосередкованого впливу (табл. 1) на темпи ІР ПП доцільних для застосування нових і усталених форм та засобів мотивації для розбудови, проектування, дослідної перевірки і реалізації моделі інноваційного розвитку ПП [3; 4; 5].

Таблиця 1

**Важелі мотиваційного інструментарію в контексті розбудови в Україні
промислового виробництва інноваційно-інформаційного типу**

Регулятори		Групування важелів
Прямого впливу	Опосередкованого впливу	За природою впливу
Фінансування і кредитування	Фінансова та інвестиційна політика	Структурно-інформаційні, процесні та факторні
Гарантії та гранти	Цінова, технологічна та науково-технічна політика	Адміністративні, організаційні, алокаційні та процесні
Комплексні та цільові програми інноваційного розвитку	Інноваційна, кадрова, соціальна, інформаційна політика	Програмно- й об'єктно-цільові, структурно-функційні
Ліцензування діяльності	Науково-технічна та освітня політика	Соціально-економічні, організаційно-економічні
Експертиза	Конкурентна політика	Об'єктно-цільові, структурно-динамічні та процесні

Результати системного вивчення управлінських засобів процесного типу, які використовувалися суб'єктами управління інноваційним розвитком ПП протягом останнього часу, свідчать про таке: більшу результативність управління інноваційною діяльністю мають поряд із адаптивною технологією детермінанти

1) процесного управління, до яких віднесено: а) розробленість, із перевіркою на адекватність реальним процесам у певного ПП інноваційної моделі розвитку, визначеність та об'єктивність його місії, реальна ідентифікація ключових компетенцій та дієвість механізму формування відповідного типу стратегії; б) обов'язкове застосування корелянтами методів бенчмаркінгу, реінжинірингу бізнес-процесів, моніторингу результативності управління певною сферою діяльності в контексті розв'язання пріоритетного завдання; в) створення і результативність реалізації дії інструментарію системи стратегічного управління (у нашому випадку, ІР ПП) та системи управління якістю; г) неухильне застосування технологій управління: за результатами, інтелектуальним та ІІ, сценарного планування, моделювання найвагоміших регресорів впливу на темпи ІР і відповідно прогнозування;

2) алокаційного управління, що, як відомо, включають комплекс засобів стратегування, сформованого українськими вченими-економістами з використанням постнеокласичних положень дослідження умов забезпечення результативності управління інноваційним розвитком виробничо-економічних систем [6; 7] за конструктивного обґрунтування когнітивної парадигми ідентифікації закономірностей реалізації та наслідків запровадження у практику господарювання функції регулювання інноваційних процесів [8; 9]. Детермінанти, передбачають використання алокаційного прикладного інструментарію, що уможливило раціоналізацію поділу/перерозподілу наявних інноваційних ресурсів, резервів і можливостей

певного ПП задля забезпечення: а) первинності функції (мотивування інноваційного розвитку), а не архітектури системи мотивування; б) розбудови організаційної структури управління з обов'язковою інверсійністю її взаємозв'язків (прямими й оберненими взаємозалежностями) задля виконання завдань щодо цілеорієнтованого інноваційного розвитку ПП; в) повноти відповідності повноважень і відповідальності; г) скорочення ланцюга і послідовності зв'язків; д) замкненого циклу управління інноваційним розвитком ПП; ж) взаємозамінності ресурсів, екологічності та балансу інтересів різних рівнів управління інноваційною діяльністю промисловості України; з) креативності та комплексності трансформаційних змін у контексті стійкості, надійності та збалансованості функціонування виробничо-економічних систем у межах певної галузі чи регіонального промислового комплексу держави. І, останнє, вони – уможливають детальність репрезентації в понятійно-категоріальному полі теорії економіки та управління підприємствами з урахуванням вихідних домінант теорії інноватики [10].

Таким чином, можемо запропонувати такі трактування категорій. Мотивація інноваційного розвитку ПП репрезентується як специфічний вид управлінської діяльності, який, залучаючи сукупність внутрішніх і зовнішніх рушійних сил процесного й алокаційного типу, спонукає до формалізації: а) простору трьох парних цільових функціоналів мотивування; б) масштабів розвиненості інноваційного потенціалу підприємства (сукупності певної природи ресурсів, резервів і можливостей останнього); в) типових форм набору стратегій управління ІР останніх, – залучення яких на мікрорівні до виробничо-господарської, техніко-технологічної, організаційно-, енергетично-, еколого- економічної, когнітивно-інформаційної та зовнішньоекономічної діяльності забезпечує досягнення цілей промислового зростання за реалізації інтеграційного вибору держави в умовах ресурсних обмежень.

Задачу мотивування інноваційного розвитку ПП трактуємо як а) пошук й формалізацію функційних образів інноваційних змін у межах виробничо-економічної системи, відтворених у модельному рішенні, за яким ідентифіковано фазову траєкторію її інноваційного розвитку на певний період упередження; б) отримання математичного розв'язку, за кількісними значеннями якого забезпечено добір оптимального складу технології мотивування процесно-алокаційного типу та визначення цільових орієнтирів у контексті технологічної модернізації української промисловості.

Інноваційний потенціал промислових підприємств – це: а) сукупність інноваційних ресурсів і граничних резервів промислових підприємств різної природи (технологічних, сировинно-ресурсних, науково-технічних, організаційно-економічних, інтелектуальних, виробничих, енерго- й еколого-економічних, організаційних, управлінських, фінансових, інноваційних, когнітивно-інформаційних) та можливостей виробничо-економічних систем, які доцільно використовувати задля технологічної модернізації і досягнення їхніх виробничо-господарських, соціально-економічних, економіко-політичних, інноваційно-інформаційних та соціально-економічних цілей; б) узагальнений цільовий функціонал інноваційного розвитку та детермінанта забезпечення результативності управління цим процесом із урахуванням структурно-динамічних трансформацій у внутрішньому та зовнішньому середовищі функціонування підприємств.

Висновки. У дослідженні розкрито зміст таких понять як «стратегічний потенціал», «інноваційний потенціал», «мотивація інноваційного розвитку ПП»,

«задача мотивування інноваційного розвитку ПП». Досліджено зміст мотиваційних факторів і чинників впливу на активізацію інноваційних процесів. Здійснено добір найвагоміших важелів системно-універсального функціонування, залучення яких обумовлює реалізацію дії цільового функціоналу стимулювання інноваційної діяльності промислового підприємства в умовах ресурсних обмежень. У випадку запровадження у практику господарювання отриманих наукових розробок, можливо певним чином сформулювати організаційно-економічні передумови для інтенсифікації процесів вироблення, трансляції та раціонального використання потенціалів системно-універсального функціонування національного промислового виробництва.

Бібліографічні посилання

1. **Хедоури Ф.** Основы менеджмента / Ф. Хедоури; [пер. с англ. М. А. Майоровой, А. А. Быковского, Э. В. Шустер]. – М. : Дело, 2005. – 720 с.
2. **Шакулла В. И.** Настольная книга менеджера по кадрам / В. И. Шакулла. – [2-е изд.]. – М. : Норма, 2000. – 560 с.
3. **Пінчук А. О.** Інноваційно-інформаційні домінанти стратегії промислового зростання в регіонах України / А. О. Пінчук // Вісник Чернігівського державного технологічного ун-ту: Сер. «Економічні науки». – Чернігів : РВВ Чернігівського держ. тех. ун-ту, 2012. – № 4 (62). – С. 236–241.
4. **Худолей В. Ю.** Энергоефективність національного промислового виробництва: технології регіонального управління : монографія / В. Ю. Худолей. – К. : ПП Вишемирський В. С., 2013. – 436 с.
5. **Чупріна М. О.** Формування та стійкий розвиток регіональної промислової інноваційної системи / М. О. Чупріна // Стійкий розвиток – (Устойчивое развитие / Sustainable Development): Міжнародний періодичний щоквартальний науковий журнал. – Софія: Вид-во Технічного університету м. Варна та ДУ «ІЕПСР НАН України», 2013. – № 1 (7). – С. 94–98.
6. **Мельник В. П.** Інноваційний ресурс господарського розвитку промисловості : монографія / [Бондар К. Л., Дерев'янкін Т. І., Мельник В. П. та ін.; за ред. В. П. Мельника]. – К. : Об'єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. – 363 с.
7. **Микитенко В. В.** Детермінанти процесу забезпечення резистентності національної економіки до деструктивних впливів / В. В. Микитенко, Г. Г. Кузьменко // Національне господарство України: теорія та практика управління : зб. наук. праць. – К. : РВПС України НАН України, 2009. – С. 123–138.
8. **Микитенко В. В.** Організаційно-економічна палітра сучасних умов варіативності трансформаційних змін в межах національної промисловості / В. В. Микитенко, В. Ю. Худолей // Вісник Міжнародного науково-технічного ун-ту: Сер. «Економічні науки» : зб. наук. праць. – К. : Вид-во Міжнародного наук.-тех. ун-ту, 2012. – № 3 (7). – С. 5–16.
9. **Кизим М. О.** Промислова політика та кластеризації економіки України : монографія / М. О. Кизим. – Х. : ІНЖЕК, 2011. – 304 с.
10. **Сергеева Л. Н.** Нелинейная экономика: модели и методы : монография / Л. Н. Сергеева. – Запорожье: Полиграф, 2008. – 218 с.

Надійшла до редколегії 24.04.2014

С. А. Топалов, Д. Ю. Топалова

Запорізька державна інженерна академія, Україна

ВПЛИВ ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ НА ПІДВИЩЕННЯ ПРОДУКТИВНОСТІ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Розглянуто підходи до класифікації інвестиційної діяльності, а також з'ясовано особливості інвестиційно-інноваційної діяльності порівняно з інноваціями, яка є більш привабливою для зовнішніх інвесторів і має більший потенціал розвитку. Запропоновано методiku оцінки ефективності інвестиційно-інноваційного проекту.

Ключові слова: інвестиції, інновації, підприємство, ефективність.

Рассмотрены подходы к классификации инвестиционной деятельности. Указаны особенности инвестиционно-инновационной деятельности по сравнению с инновациями, которая более привлекательна для внешних инвесторов и обладает большим потенциалом развития. Предложена методика оценки эффективности инвестиционно-инновационного проекта.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, предприятие, эффективность.

The authors examine current approaches to classifying the investment activity. The paper elucidates features of investment and innovation activity as compared to common innovation in its being more attractive for foreign investors and having greater potential for development. Methods of evaluating the efficiency of investment and innovation activities project are proposed.

Keywords: investment, innovation, enterprise, efficiency.

На сучасному етапі розвитку економіка потребує не тільки відтворення і відновлення основних виробничих фондів, але і їхнього якісного поліпшення, активізації як виробничих і технологічних факторів економічного розвитку, так і соціальних, наукових, організаційних, природних. Разом із тим створити економіку більш високого рівня технологічного розвитку неможливо на морально застарілій виробничій базі, зношеному устаткуванні промислових підприємств і наукових центрів. Не можна без подолання стадії інвестиційного (екстенсивного) розвитку економіки перейти до інноваційного, тому що для створення нових технологій і продуктів потрібні якісно нові ресурси (трудові, виробничі, фінансові). Отже, для України потрібен інвестиційно-інноваційний шлях розвитку, відповідно до якого відбувається поетапне відновлення техніки і технологій випуску продукції з істотно поліпшеними споживчими властивостями. Глибоке дослідження теоретичних питань інвестиційної й інноваційної діяльності не завжди дозволяє оцінити взаємозв'язок цих двох процесів і розробити рекомендації щодо їх реалізації з урахуванням галузевих особливостей. Необхідність теоретичного обґрунтування і розробки практичних рекомендацій з удосконалення механізму здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств машинобудівного комплексу обумовили актуальність нашого дослідження.

Сучасна економіка України потребує істотних інвестицій у промисловість, що повинні здійснюватися на якісно новому, інноваційному рівні. Але можливість здійснювати інноваційну діяльність має незначна кількість українських підприємств, тому що вона потребує істотного фінансування наукових досліджень. Державне фінансування фундаментальних досліджень, що є першоджерелом інновацій, обмежене. Отже, здійснити повномасштабний перехід української економіки на інноваційний рівень розвитку в сучасних умовах неможливо

через відсутність повноцінної пропозиції інноваційних продуктів, інноваційної інфраструктури, достатнього обсягу фінансових ресурсів. Виходом із ситуації, що склалася, є здійснення промисловими підприємствами інвестиційно-інноваційної діяльності, що являє собою дії, спрямовані на здійснення капітальних вкладень з метою незначної зміни основних виробничих фондів і технології для випуску продукції з поліпшеними властивостями.

Питання побудови ефективної системи інвестиційної й інноваційної діяльності розглядаються в роботах таких видатних зарубіжних класиків економічної науки, як Й. Шумпетер [1], М. Портер [2], М. Кастельс [3]. Серед сучасних вітчизняних дослідників цієї проблематики потрібно назвати В. Гейця [4], С. Нехаєва [5], О. Амошу [6] та ін.

Аналіз чинних підходів до класифікації інвестиційної діяльності [6] дозволив визначити, що інвестиційно-інноваційна діяльність є однією з форм реальних інвестицій, яка є проміжною ланкою між інноваційною діяльністю й інвестиціями екстенсивного розвитку. Метою її є реакція підприємства на вимоги ринку, і здійснюється вона переважно у виробничій сфері (рис. 1).

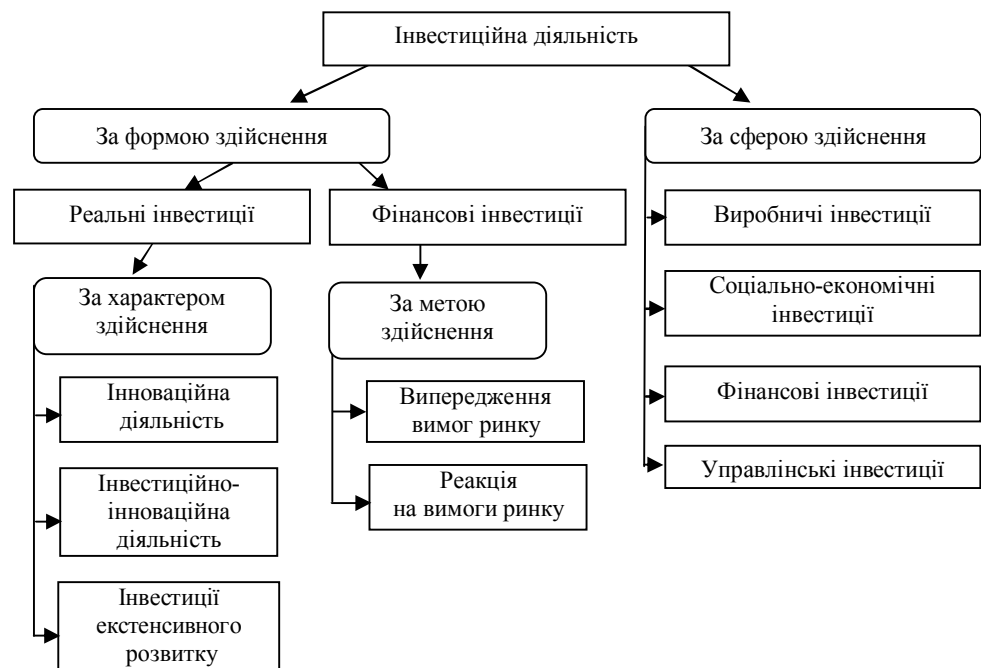


Рис. 1. Класифікація інвестиційної діяльності
(джерело: [7])

Під час інвестиційно-інноваційної діяльності кошти вкладають в оновлення устаткування, яке необхідне для виробництва удосконаленого продукту, але створене без використання новітніх відкриттів фундаментальної науки. Це дозволяє скоротити первісні вкладення порівняно з інноваційними проектами, але отримати додатковий прибуток за рахунок конкурентних переваг удосконаленого товару. Таким чином, інвестиційно-інноваційна діяльність починається з визначення необхідних характеристик поліпшеної продукції, що містять вимоги до устаткування для її виробництва. Потім аналізують наявне устаткування і розробляють план його модернізації. На підставі цих даних оцінюють необхідний обсяг фінансування, його джерела й інші економічні характеристики проекту (рис. 2).

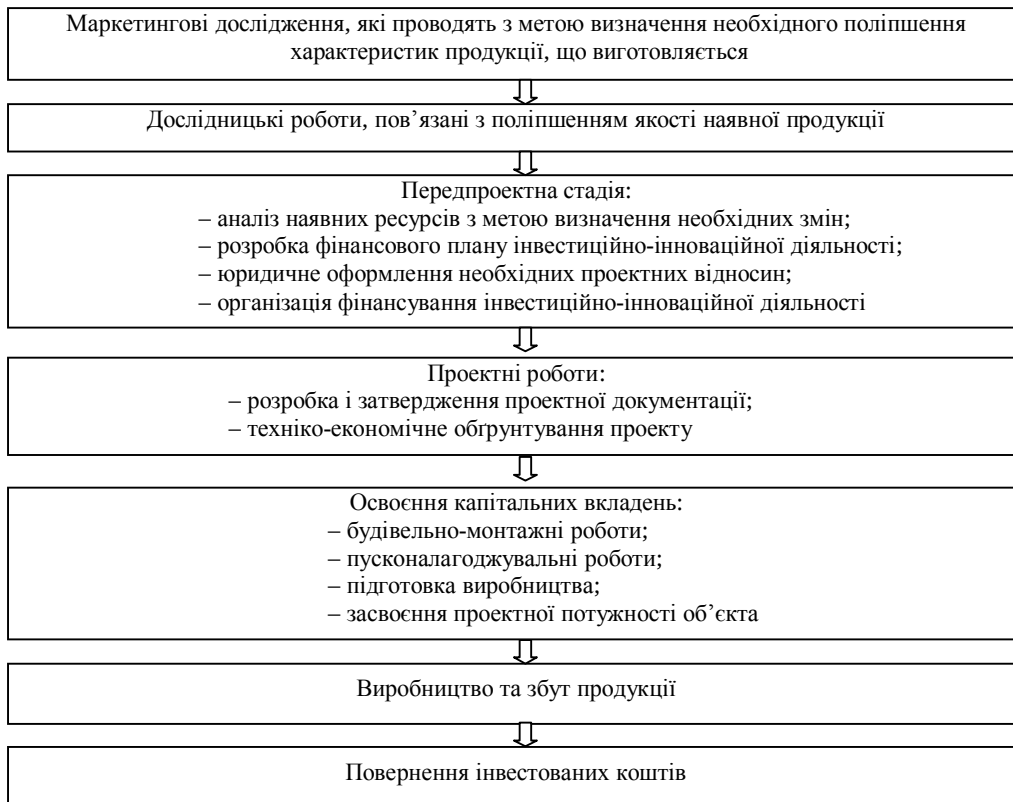


Рис. 2. Механізм здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності промислового підприємства
(джерело: [2])

Через зазначені особливості інвестиційно-інноваційна діяльність порівняно з інноваціями є більш привабливою для зовнішніх інвесторів і має більший потенціал розвитку. У результаті її здійснення підприємство поновлює основні виробничі фонди на якісно новому рівні, створює фінансові ресурси для подальшого розвитку і виробляє продукцію з удосконаленими характеристиками. Усе це є передумовою для формування інноваційного потенціалу розвитку економіки держави.

Отже, для того, щоб створити й ефективно використовувати потенціал інноваційного розвитку економіки України, необхідно сформувати систему ефективного стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності. Основна роль у цьому належить державному регулюванню. Узагальнення досвіду державного регулювання інвестиційної й інноваційної діяльності в країнах з високим рівнем технологічного розвитку і порівняльний аналіз системи державного регулювання інновацій в Україні показали, що, незважаючи на передбачені українським законодавством заходи для стимулювання інноваційної діяльності, державна підтримка не доступна для більшості підприємств. Останні зміни в податковому законодавстві звели до мінімуму стимулювання інвестиційної діяльності. Це викликало цілий комплекс проблем, без успішного вирішення яких неможливий подальший розвиток промисловості України [6].

Мета роботи полягає в розгляді і доповненні теоретичних положень та розробці методичних рекомендацій зі здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності

промислових підприємств. Проведення дослідження дозволить розширити зону застосування внутрішнього та зовнішнього капіталу, оцінити ефективність інвестиційно-інноваційної діяльності.

На нашу думку, основними проблемами, що стримують розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності, є неузгодженість законодавчих актів, відсутність взаємозв'язку між грошово-кредитною, бюджетно-фінансовою політикою і політикою економічного зростання, нерозв'язаність проблем технологічного обміну, відсутність тісних зв'язків між наукою і виробництвом, недосконалість системи права інтелектуальної власності. За цих умов можливі два основні шляхи активізації інвестиційно-інноваційної діяльності: державна підтримка й ефективне використання внутрішніх можливостей підприємств для створення потенціалу інноваційного розвитку. Державне фінансування доцільно концентрувати в суспільному секторі економіки, а більшість підприємств повинна використовувати внутрішні резерви для інвестиційно-інноваційного розвитку.

Зупинімося на аналізі факторів, що стимулюють інвестиційно-інноваційну діяльність промислових підприємств, більш докладно. Характер розвитку інвестиційно-інноваційної діяльності залежить від інвестиційно-інноваційного потенціалу – сукупності виробничого й інноваційного потенціалу, що залежить від фінансових і трудових ресурсів, рівня розвитку науки, техніки, технологій, наявності необхідних матеріальних ресурсів (рис. 3).

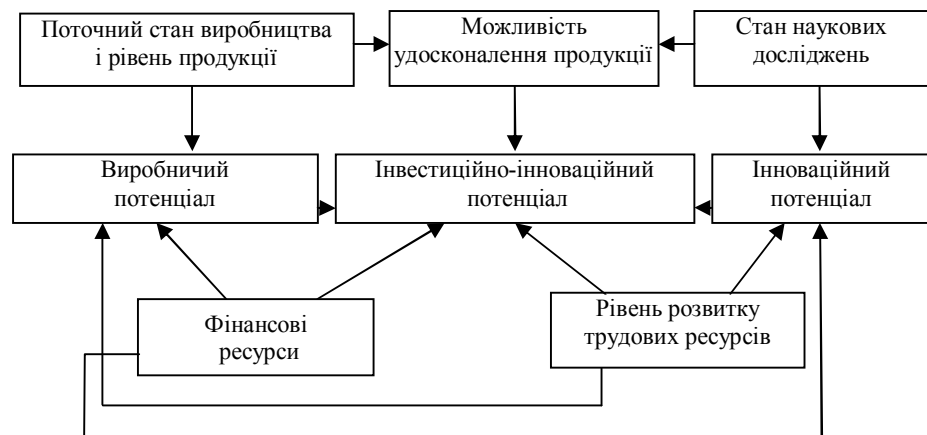


Рис. 3. Структура інвестиційно-інноваційного потенціалу розвитку економіки (джерело: [6])

На відміну від інвестиційного потенціалу в інвестиційно-інноваційному вирішальну роль відіграють трудові ресурси, тому дешева робоча сила не може розглядатися як привабливий фактор інвестиційно-інноваційного розвитку економіки країни.

Першочергову роль у цьому випадку відіграє інноваційна культура, що характеризує рівень загальноосвітньої, загальнокультурної і соціально-психологічної підготовки особистості й суспільства в цілому до сприйняття і творчого втілення в життя ідеї розвитку економіки на інноваційних принципах.

На наш погляд, система управління інвестиційно-інноваційною діяльністю – це мистецтво координації трудових і матеріальних ресурсів на основі сучасних методів управління протягом життєвого циклу удосконаленої продукції. Основним

результатом управління інвестиційно-інноваційною діяльністю потрібно вважати досягнення мети щодо складу, обсягу вартості й часу виконуваних робіт для виробництва продукції поліпшеної якості. Параметрами переважної оптимізації є термін виконання робіт і вартість. Рівень якості вдосконаленої продукції є необхідною умовою, а наявні ресурси визначають систему обмежень.

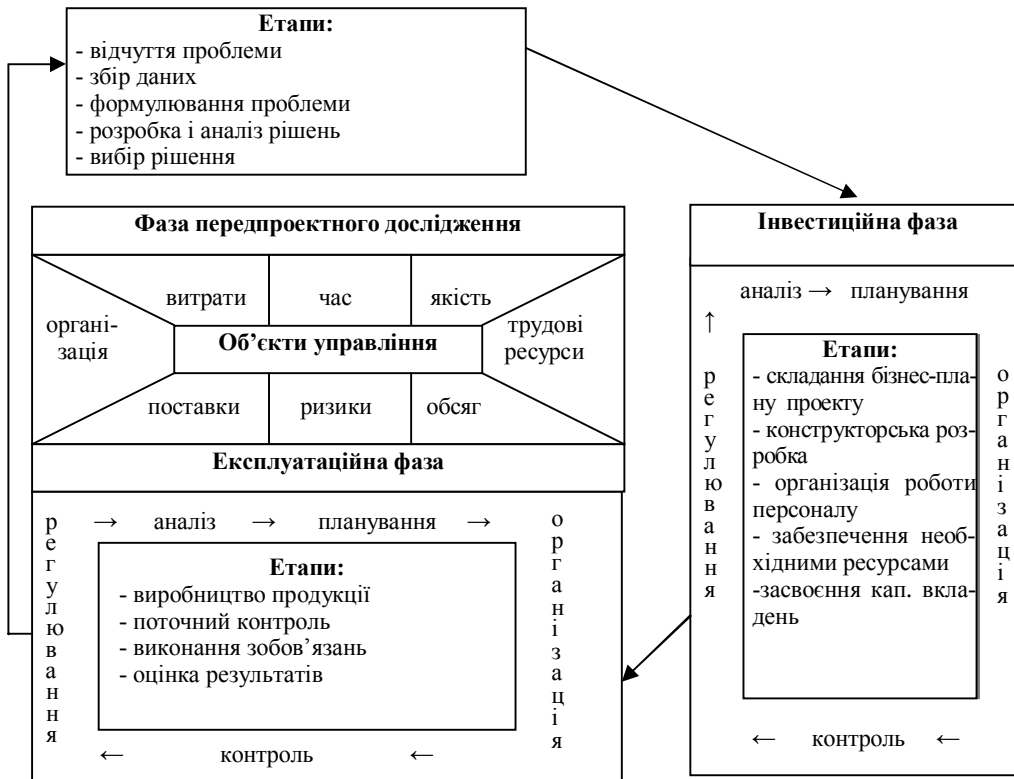


Рис. 4. Механізм управління інвестиційно-інноваційною діяльністю промислового підприємства
(джерело: [8])

Як нами встановлено, реалізація інвестиційно-інноваційної діяльності охоплює три фази. Перша фаза – передпроектне інвестиційно-інноваційне дослідження, під час якого визначають можливості, аналізують варіанти, здійснюють вибір проекту, попереднє обґрунтування, дослідницьке забезпечення. Друга фаза – інвестиційна – проведення погоджень, ухвалення контрактів, розробка проектно-кошторисної документації, будівництво або реконструкція перетворення, кадрове забезпечення, дослідницьке забезпечення. Третя – заключна – експлуатаційна фаза – введення в експлуатацію, доведення до проектної потужності, витрати на підтримку діючого виробництва і на відновлення основних виробничих фондів.

Один цикл характеризує здійснення одного інвестиційно-інноваційного проекту, а саме управління – це повтор таких циклів. Отже, систему управління інвестиційно-інноваційною діяльністю промислового підприємства можна уявити як реалізацію інвестиційно-інноваційних проектів відповідно до інвестиційно-інноваційної стратегії підприємства.

Інвестиційно-інноваційний проект являє собою комплект документів, які визначають механізм і результати діяльності щодо вкладання ресурсів у створення (придбання) основних засобів і технологій із метою випуску продукції, що характеризується більш високими споживчими властивостями. У результаті використання більш досконалої методики складання бізнес-плану інвестиційно-інноваційного проекту вирішуються такі завдання:

- надання обґрунтованої інформації про проект, що дозволяє залучити зовнішні джерела фінансування, розширити перспективи підприємства;
- демонстрація зовнішнім інвесторам рівня надійності підприємства;
- створення інформаційної бази для оперативного аналізу ефективності виконання проекту;
- програмування можливості коректування параметрів проекту у випадку виникнення ризикових ситуацій.

Бізнес-план інвестиційно-інноваційного проекту має містити інформацію про інвестиційно-інноваційний потенціал підприємства і систему управління інвестиційно-інноваційною діяльністю. Для підтвердження відповідності методів управління поставленим цілям необхідно представити результати аналізу фінансового стану підприємства, тим самим оцінивши можливості вкладення власних коштів і залучення позикових. Необхідно показати можливості роботи підприємства в сформованих умовах інвестиційно-інноваційної інфраструктури.

Особливу увагу необхідно приділити визначенню поточних витрат на виробництво удосконаленої продукції, модель розрахунку яких має вигляд:

$$Зт' = (Me_1 + Ze_1(1 + СтНФОТ) + A_n + 3n_1) \times П \times (1 + \sum_{i=1}^k p_i \Delta z_i), \quad (1)$$

де $Зт'$ – поточні витрати на випуск запланованого обсягу удосконаленої продукції;

Me_1 – матеріалоємність одиниці продукції;

Ze_1 – зарплатоємність одиниці продукції;

$СтНФОТ$ – агрегована ставка податків на фонд оплати праці;

A_n – норма амортизації розрахована виробничим методом;

$3n_1$ – накладні витрати на виробництво одиниці продукції;

$П$ – потреба ринку в удосконаленій продукції;

p_i – ймовірність настання ризикової події виду i ;

Δz_i – зміна витрат у зв'язку з настанням ризикової події.

Розмір максимальних і мінімальних витрат, так само як і ймовірність настання ризикової події, оцінюють методом експертних оцінок для кожного конкретного проекту.

Найбільш складним у сучасних умовах завданням керівника проекту є забезпечення всіх витрат проекту джерелами фінансування. Його розв'язанню сприяє використання балансової моделі:

$$ЗС = \sum Пр + K_{\text{вит}} + K_3, \quad (2)$$

де $ЗС$ – загальна сума витрат за проектом;

$Пр$ – прибуток від діяльності підприємства за період проекту;

$K_{\text{вит}}$ – капітал, планований до витягу з обороту підприємства;

K_3 – капітал залучений.

Для рішення задачі планування фінансового забезпечення проекту складають матрицю фінансових ресурсів за конкретними напрямками їхнього використання (табл. 1).

Таблиця 1

**Схема матричного балансу фінансових ресурсів
для здійснення інвестиційно-інноваційного проекту**

Об'єкти фінансування	Джерела фінансування			Підсумкова потреба у фінансуванні
	1. Капітал, вилучений із операційної діяльності	2. Залучений капітал	3. Прибуток	
1. Капітальні вкладення	K_{11}	K_{12}	K_{13}	КВ
2. Приріст оборотного ка- піталу	K_{21}	K_{22}	K_{23}	ΔОС
Підсумок за джерелом фінансування	$K_{\text{виг}}$	K_3	Пр	ІС

На завершальному етапі створення бізнес-плану інвестиційно-інноваційного проекту ми пропонуємо оцінювати його ефективність. Основою оцінки ефективності інвестиційно-інноваційного проекту є його цільова функція, що залежить від чотирьох основних параметрів: обсягу реалізації вдосконаленої продукції, наявних ресурсів, часу реалізації проекту та якості вдосконаленого продукту. Як основні критерії оцінки ефективності інвестиційно-інноваційного проекту запропоновано використовувати модифіковані показники чистої приведеної вартості, дисконтованого періоду окупності і прибутковості інвестицій.

Особливість запропонованої методики розрахунку полягає в тому, що інвестиційно-інноваційний проект здійснюється на вже діючому підприємстві, що раніше виготовляло аналогічний продукт, але з іншими технічними характеристиками, тому підприємство має інформацію про купівельний попит на конкретний вид продукції, що може задовольнити цілком чи частково. Таким чином, потреба в удосконаленій продукції визначає обсяг її реалізації і виробництва. Сформована на підприємстві цінова політика є основою для визначення прибутковості реалізації цього продукту. За вихідну базу приймають прибуток від реалізації одиниці продукції, виробленої до здійснення інвестиційно-інноваційного проекту. Її корегують на величину інноваційного рівня продукції, що кількісно відбиває ступінь її вдосконалення. Оскільки в умовах ринкової економіки ціна на продукцію – величина, що змінюється і залежить від умов постачання продукції, порядку розрахунків, репутації покупця, то виникла необхідність увести коректувальне значення суми прибутку, обумовлене ціновою політикою підприємства.

Висновки. 1. Інвестиційно-інноваційна діяльність промислових підприємств – це дії, спрямовані на здійснення капітальних вкладень з метою незначної зміни основних виробничих фондів і технології для випуску продукції з поліпшеними властивостями. Основним мотивом здійснення інвестиційної діяльності промисловими підприємствами є необхідність модернізації зношених основних фондів, у той час як рентабельність виробництва є чинником, що визначає можливість підприємства мати власні ресурси для інвестування.

2. Інвестиційно-інноваційна діяльність є однією з форм реальних інвестицій, займає проміжне місце між інноваційною діяльністю й інвестиціями екстенсивного розвитку. Метою її є реакція підприємства на вимоги ринку, і здійснюється вона

переважно у виробничій сфері. Одиначним циклом інвестиційно-інноваційної діяльності промислового підприємства є здійснення інвестиційно-інноваційного проекту.

3. Основою оцінки ефективності інвестиційно-інноваційного проекту є його цільова функція, що залежить від чотирьох основних параметрів: обсягу реалізації вдосконаленої продукції, наявних ресурсів, часу реалізації проекту і якості вдосконаленого продукту. Як основні критерії оцінки ефективності інвестиційно-інноваційного проекту запропоновано використовувати модифіковані показники чистої приведеної вартості, дисконтованого періоду окупності і прибутковості інвестицій.

4. Особливість запропонованої методики розрахунку полягає в тому, що інвестиційно-інноваційний проект здійснюють на вже діючому підприємстві, що раніше виготовляло аналогічний продукт, але з іншими технічними характеристиками, тому підприємство має інформацію про купівельний попит на конкретний вид продукції, що може задовольнити цілком чи частково. За вихідну базу приймають прибуток від реалізації одиниці продукції, виробленої до здійснення інвестиційно-інноваційного проекту. Вона корегується на величину інноваційного рівня продукції, що кількісно відбиває ступінь її удосконалення.

Бібліографічні посилання

1. **Шумпетер Й.** Теория экономического развития: (Исследование предпринимательской прибыли, капитала, кредита, процента и цикла конъюнктуры) / Й. Шумпетер; [пер. с нем. В. С. Автономова и др.; общ. ред. А. Г. Милейковского]. – М. : Прогрес, 1982. – 460 с.
2. **Портер М. Е.** Стратегія конкуренції: Методика аналізу галузей і діяльності конкурентів / М. Е. Портер; [пер. з англ.]. – К. : Основи, 1998. – 392 с.
3. **Кастельс М.** Глобальный капитализм / М. Кастельс // Экономические стратегии. – 2000. – № 3. – С. 16–17.
4. **Геєць В.** Характер перехідних процесів до економіки знань / В. Геєць // Економіка України. – 2004. – № 4. – С. 4–14.
5. **Нехаев С. А.** Основные тенденции развития инвестиционного рынка в эпоху глобализации [Електронний ресурс] / С. А. Нехаев. – Режим доступу : <http://www.delovoy.spb.ru>
6. **Амоша А. И.** Стратегия совершенствования хозяйственного механизма в промышленности Украины / А. И. Амоша // Экономическая наука современной России. – 2001. – Экспресс-выпуск № 2. – С. 112–118.
7. **Шарп У.** Инвестиции: / У. Шарп, Г. Александер, Дж. Бейли; [пер. с англ.]. – М. : ИНФРА – М, 1997. – С. 23–26.
8. **Инновационная модель развития: теория и практика нововведений** / [под ред. В. И. Кравцовой]. – М. : Инфрапечать, 1998. – 192 с.

Надійшла до редколегії 15.04.2014

УДК 339.137.2

М. О. Трофімчук*Національний університет водного господарства та природокористування, м. Рівне, Україна***КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ КОНКУРЕНЦІЇ
ЯК КАТЕГОРІЇ РИНКОВОЇ ЕКОНОМІКИ**

Досліджено поняття «конкуренція». Проведено ретроспективний аналіз розуміння поняття вченими-класиками та сучасними науковцями, в результаті виокремлено основні підходи до розуміння конкуренції як категорії ринкової економіки.

Ключові слова: конкуренція, монополія, ринкова економіка, ринковий механізм, структура ринку.

Исследовано понятие «конкуренция». Проведен ретроспективный анализ понимания конкуренции классиками и современными учеными, в результате выделены основные подходы к пониманию конкуренции как категории рыночной экономики.

Ключевые слова: конкуренция, монополия, рыночная экономика, рыночный механизм, структура рынка.

The article researches the essence of the «competition» concept. Retrospective analysis of interpreting the notion of competition by classical scientists and modern scholars is conducted. Resulting from the research singled out are the basic approaches to understanding the competition as a category of market economy.

Keywords: competition, monopoly, market economy, market mechanism, market structure.

Конкуренція є одним із найважливіших факторів, що спонукає до розвитку та вдосконалення національних економік. Ринкова економіка – складна система, що охоплює всю сукупність вертикальних, горизонтальних, комбінованих та інших зв'язків між економічними суб'єктами: фірмами, державою, домашніми господарствами.

Актуальність дослідження обумовлюється тим, що сучасний ринок це як правило ринок недосконалої конкуренції, і разом з його розвитком відбувається глобалізація економічних відносин, що проявляється у виникненні різних форм конкурентних відносин між підприємствами, галузями, регіонами, державами. Зміни, що відбуваються у функціонуванні економічних процесів, впливають на сутність та характер прояву конкуренції, тому теоретичне підґрунтя є надзвичайно важливим для успішної реалізації засад сучасного конкурентного середовища в економіці України.

Метою статті є комплексне дослідження еволюції теорії конкуренції та виявлення основних підходів до трактування цього поняття, з огляду на трансформаційні процеси розвитку світової економіки.

Сутність та прояви конкуренції на відповідних етапах розвитку економічних відносин досліджували у своїх працях такі відомі зарубіжні та вітчизняні вчені, як А. Сміт, Й. Шумпетер, Ф. Хайєк, Е. Чемберлен, Ф. Котлер, М. Портер, А. Юданов, Г. Азоев, Р. Фатхудінов, С. Скибінський, В. Сахаров, С. Мочерний, В. Юхименко, А. Герасименко. Проте конкуренція як категорія ринкової економіки та особливості її втілення вимагає постійного дослідження через зміни, що відбуваються з розвитком економічного середовища.

Термін «конкуренція» походить від пізньолатинського «concurrentia» (збігається, стикається), і позначає суперництво між учасниками ринкового господарства за кращі умови виробництва, купівлі і продажу товарів [1, с. 13]. Ще класики економічної теорії обґрунтували, що конкуренція є необхідною передумовою динамічного розвитку національних економік.

Одним із перших, хто ґрунтовно дослідив сутність економічної конкуренції в праці «Багатство народів», був Адам Сміт. Поряд із поняттям «конкуренція»

А. Сміт вживає такі дефініції, як «суперництво» для характеристики відносин між ринковими конкурентами (*rivalship of competitors*) і «змагання» (*emulation*) – стосовно до взаємин між найманими працівниками в процесі їхньої спільної праці у створенні товару.

Термін «конкуренція» А. Сміт уживає, коли йдеться про баланс попиту і пропозиції на товари, що потрапляють на ринок. На його думку, якщо кількість будь-якого товару на ринку менша порівняно зі справжнім попитом на нього, всі, хто дійсно хоче придбати цей товар, будуть готові заплатити за нього більшу ціну і серед них виникне конкуренція, яка спричинить підняття загальної ринкової ціни вище, ніж природна. Якщо ж кількість товарів більша за попит на них, вони не можуть бути продані повністю тим, хто готовий заплатити за них справжню вартість, якась частина має бути продана тим, хто готовий платити менше, а низька ціна, яку вони дають для цього, знизить ціну на ринку в цілому [2].

На думку А. Сміта, «...якщо капітал розділено між двома торговцями бакалією, то взаємна конкуренція буде змушувати їх обох продавати свої товари дешевше, ніж коли товар перебуває в одних руках. Якщо ж весь товар виявився б розподілений серед двадцяти торговців, то їх конкуренція була б набагато сильнішою, а ймовірність змови між ними з метою підвищення цін – набагато меншою» [3].

Досягнення А. Сміта полягають в тому, що ним вперше:

- сформульовано поняття конкуренції як суперництва, що підвищує ціни (за скорочення пропозиції) і знижує їх (за надлишку пропозиції);
- розкрито головний принцип конкуренції – принцип «невидимої руки», відповідно до якого, «смикаючи» за ниточки маріонеток-підприємців, «рука» змушує їх діяти відповідно до якого-небудь «ідеального» плану розвитку економіки, безжалісно витіснити фірми, зайняті виробництвом непотрібної ринку продукції;
- визначено основні умови ефективної конкуренції, що включають велику кількість продавців і покупців, наявність та доступність інформації, мобільність використовуваних ресурсів, неможливість кожного продавця впливати на зміну ринкової ціни товару (за збереження його якості або якості сервісу);
- доведено, що в умовах ринкових відносин можливе максимальне задоволення потреб споживачів і найкраще використання ресурсів у масштабі суспільства в цілому [див.: 4, с. 13–14].

Теорія конкуренції, запропонована А. Смітом, характерна для раннього (класичного капіталізму), в основі якого була приватна ініціатива та вільний конкурентний ринок, на якому рівновага між виробництвом і споживанням підтримувалася, з одного боку, завдяки конкуренції між великою кількістю незалежних виробників, а з іншого – завдяки наявності масових індивідуальних споживачів. Ця концепція так званої «досконалої конкуренції» базувалася на ідеальній схемі виробничих відносин, яка на практиці побудована так і не була [5, с. 5].

Одним із ключових недоліків теорії конкуренції, запропонованої А. Смітом, є те, що конкуренція ним розглядалася як статичне явище, тобто ситуація, яка склалася в конкретний момент часу, однак ринок розвивається постійно.

Розвиток наукових поглядів А. Сміта стосовно конкуренції простежується в працях інших учених, які продовжували дослідження та обґрунтування основних засад цього явища. Так, Альфред Маршалл для обґрунтування теорії ринкової рівноваги розглядав модель досконалої конкуренції, яка характеризувалася великим числом незалежних один від одного продавців і покупців, вільним доступом на ринок та відсутністю можливості впливати на ринкові ціни.

Водночас, учений показав, що абсолютна конкуренція продавців та покупців можлива лише в ідеалі. В реальному житті становленню досконалої конкуренції на ринку заважають монополні відносини, які виникають із розвитком промислового

виробництва. Альфред Маршалл уважав монополію повною протилежністю конкуренції. І якщо вільна конкуренція, на думку вченого, – це оптимальний стан економіки, то монополія як її антипод – така організація ринку, яка зменшує суспільний добробут [6, с. 318].

Таким чином, до початку XX ст. в економічній науці складається статична модель конкуренції і монополії як двох полярних станів ринку, між якими не існують проміжних станів, тобто, на думку вчених того часу, на ринку може існувати або монополія, або конкуренція.

Синтез статичної та динамічної моделей конкуренції знайшов своє відображення в роботах Ф. Хайєка. Він уважав, що економічна теорія просто неправильно використовує сам термін «конкуренція». Згідно з точкою зору вченого конкуренцію потрібно розглядати більш широко, не тільки і не стільки як стратегію взаємодії фірм на ринку, але і як рушійну силу економічного життя. Тому Ф. Хайєк робить розмежування між конкуренцією як процесом динамічним за своєю природою, і конкурентною рівновагою – статичною версією моделі ринку. Особливе значення вчений відводить недосконалості знання, неможливості володіння всією повнотою інформації про істотні фактори ринку всіма учасниками ринкових операцій [7, с. 247–263], тобто він визначає конкуренцію як процес надбання і передачі знань, спосіб повідомити споживачам, які варіанти виробництва є найдешевшими і найякіснішими.

Дослідження конкуренції як динамічного за своєю природою процесу започаткував американський економіст Едуард Чемберлін. Учений висунув теорію монополістичної конкуренції, у якій обґрунтував ідею синтезу конкуренції і монополії. Цей тип ринкової структури насамперед базується на диференціації продукту.

Відмінності в смаках, бажаннях, доходах та місцезнаходженні покупців та відмінності в способах вживання товарів, на його думку, вказують на потребу в різноманітності і необхідності заміни концепції «конкурентного ідеалу» на такий, що включає і монополію, і конкуренцію. Монополістична конкуренція – це механізм, який найкращим чином задовольняє зростаючі потреби суспільства, якщо продукт диференційований, то кожен продавець є одночасно і монополістом, і конкурентом [8, с. 343–362]. Розроблення теорії монополістичної конкуренції дозволило Е. Чемберліну обґрунтувати нецінові форми конкурентної боротьби, серед яких – диференціація продукту, поліпшення якості, реклама, підвищення репутації фірми та її торгового знака.

Новий підхід до тлумачення конкуренції сформував Й. Шумпетер у [9]. Він розглядав її як боротьбу чогось нового зі старим, тим, що вже існує. На думку вченого, механізм конкуренції витісняє з ринку підприємства, що використовують застарілі технології та випускають продукцію, що не користується попитом. Зазначений механізм, що «очищує» економіку в такий спосіб, Й. Шумпетер назвав «руйнування, що створює», оскільки конкуренція веде до відкриття нового товару, нової технології, нового джерела сировини або нового типу організації.

Це дозволило вченому розкрити діалектичний зв'язок конкуренції та монополії через нове поняття – «нововведення». Так, Й. Шумпетер вважає, що нововведення – це стрижень конкуренції нового типу, набагато більш дієвої, ніж традиційна цінова конкуренція. Будь-яке нововведення, за його словами, породжує ситуацію монополістичної конкуренції.

Надзвичайно вагомий внесок у дослідження конкуренції було здійснено американським економістом М. Портером. Учений вважає, що те суспільство, яке базується на конкуренції, досягає більшого успіху, ніж те, де конкуренції не надають належної уваги. Узагальнивши підходи різних економічних шкіл, він запропонував

власне трактування сутності конкуренції, що ґрунтовано на основі моделі п'яти конкурентних сил, які впливають на структурну особливість галузі.

До цих сил автор відносить наявний рівень конкуренції, загрозу виникнення нових гравців (насамперед обумовлюється привабливістю галузі та вхідними бар'єрами на ринок), загрозу виникнення товарів-субститутів (схильність до яких у споживачів, може збільшитися внаслідок зміни ціни), ринкову владу поставальників та ринкову владу споживачів [10, с. 44–50].

Взаємний вплив названих сил, на думку М. Портера, характеризує інтенсивність конкуренції на ринку і в кінцевому підсумку визначає розмір прибутку, що отримується господарюючими суб'єктами. П'ять сил конкуренції визначають прибутковість галузі через вплив на ціни, витрати, розмір інвестицій, необхідних для того, щоб конкурувати в цій галузі, тому вчений показав, що чим інтенсивніше конкуренція, тим нижче прибуток, одержуваний фірмами в межах галузі, що є закономірною та характерною рисою конкуренції.

Значний внесок в дослідження конкуренції вніс Ф. Котлер, який вважає її «нормою» ринку і визначає як процес суперництва між товарами-замінниками, які є доступними для споживачів на ринку, і цей процес з кожним роком стає все більш інтенсивним. Учений Ф. Котлер довів, що конкуренція – це багаторівнева категорія та залежно від рівня взаємозамінності товарів, виділив конкуренцію торгових марок, міжгалузеву конкуренцію, формальну та родову конкуренцію [12, с. 28].

Російський вчений А. Юданов вважає, що в основі конкуренції лежить суперництво, однак наголошує, що боротьба відбувається між фірмами за обмежений обсяг саме платоспроможного попиту, тобто на перший план виходять потреби не будь-яких споживачів, а тих, які мають необхідний рівень платоспроможності. Дослідник зазначає, що фірми змушені постійно активно шукати шляхи вдосконалення своєї продукції, прагнучи обігнати всіх інших у задоволенні запитів клієнтів; перемагає той, що краще задовольняє інтереси споживачів [13, с. 6–8].

На схожих позиціях стоїть Г. Азоєв, однак він більш широко досліджує таке явище як конкуренція, підкреслюючи, що це суперництво на якому-небудь поприщі не тільки між окремими юридичними, а й фізичними особами, зацікавленими в досягненні однієї і тієї ж мети. З точки зору підприємства такою метою є максимізація прибутку за рахунок завоювання переваг споживачів [14, с. 5].

Наявність різних поглядів вчених на те як конкурентне середовище впливає на розвиток національних економік, визначила різне трактування дефініції «конкуренція». Так, В. Радаєв дає таке визначення цього терміну: «Конкуренція – це дії двох і більше агентів, націлені на одержання однакового обмеженого ресурсу, який стане доступним за певних зусиль з їхнього боку» [15, с. 16]. У такому визначенні автором улучно сформульовано цілі конкуренції, а саме – володіння ресурсами в умовах їх нестачі.

Водночас С. Скибінський зазначає, що конкуренція – це боротьба між суб'єктами господарювання економічної сфери, за більш вигідні умови виробництва та продажу товарів і послуг [16, с. 583]. Український учений С. Мочерний трактує конкуренцію як боротьбу (зокрема змагання, зіткнення, взаємодію) між виробниками (продавцями) за найвигідніші умови виробництва і збуту товарів та послуг, за привласнення максимальних прибутків [17, с. 65].

Отже, всі зазначені автори концентрують увагу на тому, що завоювання економічних вигод пов'язано з витісненням наявних та недопущенням потенційних конкурентів на ринок.

Розглядає конкуренцію не лише як протиборство, суперництво між виробниками товарів та послуг за можливість збільшення прибутку, а й як економічний процес взаємодії, взаємозв'язку та боротьби між підприємствами з метою забезпечення кращих можливостей збуту своєї продукції, задоволення різноманітних потреб покупців і одержання найбільшого прибутку В. Сахаров [18].

У вітчизняному законодавстві «конкуренцію» трактують як змагання між суб'єктами господарювання з метою здобуття завдяки власним досягненням переваг над іншими суб'єктами господарювання, внаслідок чого споживачі, суб'єкти господарювання мають можливість вибирати між кількома продавцями, покупцями, а окремий суб'єкт господарювання не може визначати умови обороту товарів на ринку [19].

Водночас варто відзначити, що з позиції держави конкуренція як економічний процес повинна піддаватися управлінню, тобто бути керованою. Виходячи із зазначеного, керована конкуренція – це конкуренція за встановлюваними правилами, що з одного боку орієнтовані на розвиток і включення суб'єктів у конкурентну боротьбу за найвигідніші умови ведення діяльності, а з іншого, що виключають вплив на конкурентну боротьбу різноманітних сил, які роблять цю боротьбу нечесною та створюють зовнішній вплив, який забезпечує перевагу одному із суб'єктів конкурентних відносин [20, с. 137].

Отже, з економічної точки зору, конкуренція може розглядатися як рівень суперництва на ринку, як саморегулювальний елемент ринкового механізму та як критерій, за яким визначають тип галузевого ринку.

У реальному житті, як правило, існують різні форми конкуренції та монополізму. Зокрема можливі випадки, коли, наприклад, на ринку співпрацює один продавець і лише декілька потужних покупців або один покупець і декілька потужних продавців. За таких умов обидві сторони мають певні важелі впливу одна на одну. Такі ситуації є відповідно обмеженою монополією і обмеженою монополією [21, с. 482]. Комбінуючи названі поняття, відомий німецький економіст Г. фон Штакельберг запропонував (1934 р.) найбільш загальну і просту класифікацію товарних ринків (табл. 1) [22, с. 13].

Таблиця 1

Типи товарних ринків, визначені Г. фон Штакельбергом

Покупці	Продавці		
	Багато	Декілька	Один
Багато	Двостороння поліполія	Олігополія	Монополія
Декілька	Олігопсонія	Двостороння олігополія	Монополія, обмежена олігопсонією
Один	Монопсонія	Монопсонія, обмежена олігополією	Двостороння монополія

Особливістю цієї класифікації є те, що в ній немає двох добре відомих з англо-американської літератури типів ринкових структур – ринків досконалої і монополістичної конкуренції. Справа в тому, що і на тому, й на іншому ринку багато і покупців, і продавців, тому вони можуть бути віднесені до двосторонньої поліполії [23, с. 228]. Однак ринок, як правило, може приймати форму чистої конкуренції (практично неіснуюча ситуація), монополістичної конкуренції, олігополії, чистої монополії.

Виходячи із зазначеного, кожна галузева структура має певні характерні особливості (рис. 1).

Основні оціночні параметри	Ситуація на ринку			
	Чиста конкуренція	Монополістична конкуренція	Олігополія	Чиста монополія
Кількість фірм на ринку	Дуже велика кількість	Багато	Декілька	Одна
Типи продукту	Стандартизований	Диференційований	Стандартизований або Диференційований	Унікальний (немає аналогів)
Контроль над цінами	Відсутній	Слабкий, у вузьких межах	Обмежений взаємною залежністю; значний за таємної мови	Значний
Умови доступу на ринок	Дуже легкі, без суттєвих бар'єрів	Відносно легкі, хоча існують певні обмеження	Наявні суттєві перешкоди	Доступ на ринок фактично заблокований
Нецінова конкуренція	Відсутня	Значний акцент робиться на рекламу, торговельні знаки та марки	Типова нецінова конкуренція, особливо за диференціації продукту	Головним чином реклама

Рис. 1. Типи конкурентної структури (моделі) ринку
(джерело: авторська розробка на підставі [24, с. 264–265; 25, с. 227–237; 26, с. 200])

Водночас найбільш репрезентативним показником, який визначає тип конкурентного середовища, є кількість підприємств, що конкурують між собою у галузі. Таким чином, можна стверджувати, що, чим більша кількість гравців на ринку, тим вищим є рівень інтенсивності конкуренції. Проте, необхідно зауважити, що таке твердження не завжди буде носити характер загальності, адже для фірми, яка володіє значними ресурсами та має низку переваг (протекціоністичного, політичного, технологічного характеру), конкурентом буде лише організація з подібним переліком можливостей.

Варто наголосити, що стандартизованість продукту посилює конкуренцію на ринку. В ситуації, коли фірма пропонує свій продукт або ж набір послуг, призначених для якогось конкретного спеціалізованого сегменту, то рівень конкуренції зводиться до мінімуму і навпаки. Насправді продукція (послуги) тією чи тією мірою диференційована, що не знищує, а лише зменшує інтенсивність конкурентного змагання.

Умови доступу та виходу з ринку відіграють значну роль у розвитку конкурентного середовища. Очевидно, що наявність перепон для доступу на ринок сприяє зниженню рівня конкуренції на ньому, але бар'єри, що виникають під час виходу фірми з ринку, діють у зворотному напрямі.

Отже, якщо фірма забажає переключитися на нову сферу бізнесу, це викличе необхідність здійснення певних затрат (ліквідація, продаж основних фондів або ж їхньої частини) та втрату налагодженої мережі збуту. Крім того, за зміни напрямку діяльності й виходу на нові ринки така фірма ймовірно стикнеться з бар'єрами доступу до цього ринку. Тому за наявності умов, що ускладнюють вихід із ринку, потрібно очікувати більшої наполегливості від фірм, які витісняють з ринку, у процесі змагання за найкращі конкурентні позиції. Що стосується нецінової конкуренції як методу конкурентної боротьби, то в його основу покладено перевагу над конкурентами, яка не торкається цінового аспекту, увагу концентрують на досягненні більш високої якості товарів (послуг), технічного оснащення, вдосконалення технології виробництва (надання) товарів (послуг) [12, с. 203–204].

Як зазначав Е. Чембелін, нецінова конкуренція заснована на пропозиції товару (послуг) більш високої якості, з більшою надійністю, більш тривалим терміном служби та іншими більш досконалішими споживчими властивостями. Істотну роль у неціновій конкуренції відіграють: оформлення, упаковка, подальше технічне обслуговування, реклама, досконалий набір супутніх та додаткових послуг.

Висновки. Одні автори визначають конкуренцію як силу, що спонукає суб'єктів однієї сфери до розвитку, вдосконалення, інновацій (А. Сміт, Й. Шумпетер), інші дотримуються поглядів, що конкуренція спонукає якнайкраще задовільняти потреби споживачів (Ф. Хайєк, Е. Чемберлін, Ф. Котлер, А. Юданов). На позиціях, що визначають конкуренцію як боротьбу, змагання, суперництво, стоять В. Радаєв, Г. Азоев, С. Скибінський, С. Мочерний, В. Сахаров. Водночас ученими запропоновано два ключові підходи до трактування конкуренції. Перший – функційний, тобто конкуренція позиціонується відповідно до функцій, які виконує, зокрема стимулювання, вплив, регулювання. Другий – розглядає конкуренцію з точки зору поведінки суб'єктів ринку, тобто боротьба, змагання, суперництво, взаємодія, співпраця, створення та втілення інноваційних ідей.

Проведені дослідження засвідчують, що всі учасники ринку здійснюють свою діяльність у певних умовах, які визначають основні параметри їх функціонування, тому на нашу думку, доцільно буде визначати конкуренцію як процес змагання, боротьби та взаємодії між суб'єктами господарювання за найкращі умови діяльності в економічній системі країни.

Світова економічна криза 1920–1930-х рр., велика депресія 1929–1933 рр. продемонстрували руйнівні наслідки, до яких призводить неконтрольована ринкова економіка, тому, визначаючи засади розвитку національної економіки, варто враховувати, що сучасні ринки через вплив на них монополій та олігополій неконкурентні, а тому й нездатні автоматично регулювати попит і пропозицію, а особливо співвідношення між цінами та заробітною платою.

Саме тому подальші дослідження повинні бути спрямовані на вдосконалення методів, що забезпечують ефективне втілення основних засад конкуренції в сучасній економічній системі країни. З урахуванням того, що кожен суб'єкт господарської діяльності намагається отримати найкращі умови виробництва й збуту товарів (надання послуг), забезпечення базових засад конкурентних відносин між такими суб'єктами є надзвичайно актуальним для всіх сфер економіки України і потребує всебічного дослідження.

Бібліографічні посилання

1. Шевченко Л. С. Конкурентное управление : учеб. пособ. / Л. С Шевченко. – Х. : Эспада, 2004. – 312 с.
2. Очеретна М. Ю. Конкуренція як економічна категорія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uapdf.docdat.com/pars_docs/refs/2/1657/1657.pdf

3. **Smith A.** The Wealth of Nations [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www2.hn.psu.edu/faculty/jmanis/adam-smith/wealth-nations.pdf>
4. **Фатхутдинов Р. А.** Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление / Р. А. Фатхутдинов. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 312 с.
5. **Юхименко В.** Еволюція концепцій конкуренції: від класичного капіталізму до інноваційно-інформаційної економіки / В. Юхименко // Вісник Київського нац. торговельно-економічного ун-ту. – № 2. – 2010. – С. 17–26.
6. **Гуляев Г. Ю.** Эволюция теории конкуренции / Г. Ю. Гуляев // Известия Пензенского гос. педагогического ун-та им. В. Г. Белинского. – № 28. – 2012. – С. 317–321.
7. **Hayek F.** The Use of Knowledge in Society. In *Austrian Economics* / F. Hayek // A Reader. Hillsdale, Michigan. – 1991. – P. 519.
8. **Chamberlin E.** Monopolistic competition revisited / E. Chamberlin // *Economica*. N. S. – 1951. – Vol. 18 (No 72). – P. 343–362.
9. **Шумпетер Й.** Теория экономического развития 1982 / Й. Шумпетер. – М. : Директ-медиа Паблшинг, 2008. – С. 435.
10. **Портер М.** Конкуренция / М. Портер; [пер. с англ.]. – М. : Вильямс, 2005. – 608 с.
11. **Герасименко А.** Еволюція теорії конкуренції в історії економічної думки XVIII–XX століть / А. Герасименко // Вісник Київського нац. торговельно-економічного ун-ту. – № 1. – 2009. – С. 102–114.
12. **Котлер Ф.** Маркетинг, менеджмент: Экспресс-курс / Ф. Котлер; [пер. с англ. под ред. С. Г. Божук]. – [2-е изд.]. – СПб. : Питер, 2006. – 464 с.
13. **Юданов А. Ю.** Конкуренция: теория и практика : учеб.-метод. пособ. / А. Ю. Юданов. – М. : АКАЛИС, 1996. – 142 с.
14. **Азоев Г.** Конкуренция: анализ, стратегия и практика : монография / Г. Азоев. – М. : Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с.
15. **Радаев В. В.** Что такое конкуренция? / В. В. Радаев // *Экономическая социология*. – 2003. – Т. 4. – № 2. – С. 16–25.
16. **Разу М.** Конкуренция как универсальное условие прогресса / А. Филиппов, М. Разу // *Современная конкуренция*. – 2007. – № 3 (3). – С. 132–140.
17. **Скибінський С. В.** Маркетинг : підруч. / С. В. Скибінський. – Львів : Місіонер, 2000. – Ч. 1. – 640 с.
18. **Мочерний С. В.** Основи підприємницької діяльності : посіб. / С. В. Мочерний, О. А. Устенко, С. І. Чоботар. – К. : Академія, 2003. – 280 с.
19. **Сахаров В. Є.** Малий та середній бізнес / В. Є. Сахаров. – К. : Національна академія управління, 2003. – 368 с.
20. Закон України «Про захист економічної конкуренції» від 11.01.2001 № 2210-III. Редакція від 11.08.2013 [Електронний ресурс] / Верховна Рада України. – Режим доступу : <http://www.zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2210-14>
21. **Мочерний С. В.** Економічна енциклопедія : у 3 т. / [за ред. С. В. Мочерного]. – К : Академія, 2001. – Т. 2. – 847 с.
22. **Гальперин В. М.** Микроэкономика / В. М. Гальперин, С. М. Игнатьев, В. И. Моргунов. – СПб. : Экономическая школа ГУВШЭ, 1999. – Т. 2. – 501 с.
23. **Філіпович В. В.** Розвиток теоретичних підходів до класифікації ринкових структур / В. В. Філіпович // Вісник Одеського нац. ун-ту: Сер. «Економіка». – 2010. – Вип. 20. – С. 227–235.
24. **Chamberlin E.** Measuring the Degree of Monopoly and Competition / E. Chamberlin // *Monopoly and Competition and Their Regulation* / Ed. by E. Chamberlin. – London, 1954. – P. 264–265.
25. **Chamberlin E.** Condition of Entry and the Emergence of monopoly / E. Chamberlin // *Monopoly and competition and Their Regulation* / Ed. by E. Chamberlin. – London, 1954. – P. 227–237.

Надійшла до редколегії 18.04.2014

О. О. Турба*Запорізька державна інженерна академія, Україна***СТРАТЕГІЧНЕ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ У СУЧАСНИХ
УМОВАХ: ІСТОРИКО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ**

Розглянуто еволюцію концепцій управлінських систем та детально проаналізовано позитивні сторони цих систем, з'ясовано причини, що не давали можливості успішно розвиватися підприємствам на основі зазначених концепцій. Акцентовано необхідність формування нових підходів до системи управління взагалі та стратегічного управління зокрема, доцільність трансформації організаційної структури: перехід від функційної надцентралізованої структури, яка розподіляє діяльність і завдання з її основними економічними функціями, до незалежних або напівзалежних підрозділів, які формують і реалізують стратегію.

Ключові слова: управління, управління підприємством, стратегічне управління, технології управління.

Рассмотрена эволюция концепций управленческих систем и подробно проанализированы положительные стороны этих систем, а также особенности, не дававшие успешно развиваться предприятиям на базе этих концепций. Подчеркивается необходимость формирования новых подходов к системе управления вообще и стратегического управления в частности, целесообразность трансформации организационной структуры: переход от функциональной сверхцентрализованной структуры, которая распределяет деятельность и задачи с ее основными экономическими функциями, к независимым или полунезависимым подразделениям, которые формируют и реализуют стратегию.

Ключевые слова: управление, управление предприятием, стратегическое управление, технологии управления.

The paper scrutinizes the evolution of concepts of management systems and provides a detailed analysis of the primary benefits of these systems, as well as the features that had not allowed the successful development of enterprises resorting to these concepts. The necessity of formalizing the new approaches to the management system in general and strategic management in particular is emphasized, underlining the expediency of the transformation of the whole organizational structure: a transition from functional hyper-centralized structure, which distributes tasks and activities with its main economic functions, to independent or semi-independent units that shape and implement the strategy.

Keywords: management, business management, strategic management, management technologies.

Актуальність дослідження стратегічного управління для вітчизняних підприємств обумовлено насамперед такими основними причинами:

- необхідність забезпечення ефективної діяльності багатьох підприємств та досягнення динамічної рівноваги із зовнішнім соціальним середовищем;
- пошук шляхів виживання в умовах ринку та нових факторів успіху підприємства в конкурентному середовищі.

Упровадження результатів теорії та практики розглянутої проблеми в сучасних умовах функціонування вітчизняної економіки передбачає вирішення таких завдань:

- проведення аналізу і вивчення досягнутого рівня розвитку системи внутрішньофірмового управління як макросистемоорієнтованого соціотехнологічного підходу;
- вивчення умов і виявлення напрямів подальшої еволюції системи внутрішньофірмового управління;
- вивчення необхідності й можливості використання теоретичних і методичних положень західної науки внутрішньофірмового управління в умовах трансформації українського суспільства, а також установлення напрямів, проблем і етапів його розвитку.

Розвиток ринкових відносин в Україні висуває нові вимоги до якісного рівня управління підприємством, характеру розв'язуваних при цьому завдань, а також до методів їхнього вирішення. Це вповні стосується всіх суб'єктів, що самостійно господарюють. Підходити зі старими мірками до нових явищ економічної діяльності зовсім неприпустимо.

Внутрішньофірмове управління як галузь управлінських технологій і напрям практичної діяльності в розвинених країнах існує і розвивається вже більше століття [1–9]. З іншого боку, в галузі розвитку технологій широко представлено підхід, що дозволяє синтезувати здобутки економічної науки і соціології на стику виробничих технологій.

Управлінські технології із засобу в сучасному світі перетворюються в середовище людського проживання. Вони дозволяють перевести управлінську систему з одного якісного стану в інший для досягнення результату та надають більш раціональний спосіб соціальної дії. Такий технологічний процес виглядає природним незалежно від того, наскільки вплив суб'єкта на об'єкт опосередковано ланками штучного походження [4, с. 85]. Існує безліч способів впливу на управлінську ситуацію, а їх вибір зумовлено особливостями умов та характеристиками суб'єктів упровадження [5, с. 28]

Управлінська технологія відрізняється наявністю алгоритмізованих, стандартизованих засобів і типових процедурних прийомів формування й реалізації управлінських програм, соціотехнічних проектів. Під алгоритмами дослідники розуміють системи послідовних дій, причому кожна наступну дію обумовлено попередньою, а в сукупності вони визначають ефективність розв'язання завдання. За допомогою управлінських технологій реалізується функція виявлення, розкриття, використання потенціалу соціальної системи, інституту, організації в умовах її оптимального функціонування за допомогою управлінського регулювання [5, с. 15].

Українською необхідною є нова концепція управління, яка адекватним чином відображатиме зміни в економіці. Такою новою концепцією для української економіки є стратегічне управління. Ринкова економіка в Україні набуває подальшого розгортання, а разом із нею набирає потужностей і конкуренція як основний соціальний механізм регулювання економічних та управлінських процесів.

Технології стратегічного управління варто розглядати як альтернативу управлінського підходу, сутність якого полягає у функціонуванні управлінської організації підприємства на засадах спеціалізації і диференціації, що на макrorівні соціальної системи відповідає докорпоративній фазі розвитку ринкової економіки.

Отже, виникнення та становлення стратегічного управління обумовлено об'єктивними соціальними вимогами й умовами і є результатом еволюційного розвитку підходів до управління підприємством та ринкової соціальної системи. Ця еволюція полягає у виокремленні макросередовища економічної системи як потенційного простору діяльності підприємства; на відміну від попередніх підходів, які ґрунтувалися на функціонуванні підприємства у вузькій економічній ніші, підходи, пов'язані із стратегічним управлінням, є макроорієнтованими, оскільки розглядають як середовище адаптації не економічну нішу, а суспільство.

Теорія стратегічного управління формувалася не одне десятиліття, а провідним зарубіжним підприємствам знадобилося надто багато часу для формування системи стратегічного управління.

Розглядаючи еволюцію управлінських систем, І. Ансофф відзначав, що системи загальнофірмового управління ускладнювалися в міру того, як майбутнє ставало складнішим і несподіванішим. Системи, що змінювали одна одну, розраховувалися на черговий рівень нестабільності, що зростав [2, с. 10]. Уперше спробу систематизації еволюції систем управління зробив Д. Аакер [1, с. 23–24]. У роботі автора чітко простежується думка, згідно з якою основним фактором еволюційних процесів є збільшення динамічності й невизначеності соціального середовища, внаслідок чого підприємства змушені постійно трансформувати чинні системи управління. Ученими визначається декілька етапів еволюції систем внутрішньофірмового управління, кожен з яких відбиває характерні риси стратегічного управління. Так, Х. Віссема [4, с. 39] виділив п'ять етапів еволюції систем внутрішньофірмового управління впродовж 1950–1992 рр., визначаючи як останній стратегічне підприємництво. Така система управління не претендує на те, щоб дати одне рішення на всі часи, воно, як і будь-який інструмент впливу на об'єкт управління, має свої обмеження. Стратегічне управління – багатоплановий, формально-поведінковий управлінський процес, який допомагає формулювати та виконувати ефективні стратегії, що сприяють балансуванню відносин між суб'єктом господарювання (включаючи його окремі частини) та зовнішнім середовищем, а також досягненню визначених цілей [8, с. 27]. В останні роки стратегічне управління дедалі більше доповнюється якісними особливостями, що дає підстави твердити про його трансформацію у систему стратегічного підприємництва [4]. Великі, раніше досить успішні компанії зіткнулися з проблемами, спричиненими технологічним динамізмом, інформаційною автоматизацією, непередбачуваністю ринку, посиленням конкурентної боротьби.

Вихід може бути в запровадженні нового стилю керівництва та організаційної форми, яка передбачає створення на підприємствах незалежних господарських одиниць. Однак запровадження такої системи сприяє успіху тільки тоді, коли існує радикальна децентралізація повноважень і відповідальності, а також досягнуто високого рівня згуртованості суб'єкта господарювання.

До цього часу реальні проблеми децентралізації повноважень і відповідальності в корпораціях і великих підприємствах залишаються поза пильною увагою дослідників.

Метою статті є визначення особливостей технологічного інструментарію заasad децентралізації стратегічного управління підприємством у сучасних умовах.

У роботі особливу увагу приділено особливостям трансформації організаційної структури управління в сучасних умовах, аналізуються переваги переходу від функційної надцентралізованої структури до незалежних або напівзалежних складових організації підрозділів, які, власне, і здатні успішно реалізувати стратегію. У літературі ці питання, з одного боку, є найменш вивченими, з іншого, від вдалого розподілу повноважень для децентралізації найбільшою мірою залежить ефективність діяльності корпоративних утворень.

Запропоновані різними вченими систематизації еволюції систем внутрішньофірмового управління мають відмінності, але всі вони показують, як на різних етапах соціально-економічного розвитку змінювалися завдання і погляди на ці процеси.

Так, спочатку на підприємствах формальне планування обмежувалося лише складанням щорічних фінансових кошторисів за статтями витрат на різні цілі. Ця організація одержала назву «розробка бюджетів», або «бюджетування». Вона

носила короткостроковий характер і була спрямована на розвиток внутрішнього організаційного середовища підприємства, лише частково враховуючи зовнішньоуправлінські умови його функціонування [6, с. 38–45; 8, с. 68–73; 9, с. 5–11].

Традиційні методи поточного планування та бюджетування, що є необхідною складовою внутрішнього управління будь-яким підприємством, нині включають до фінансово-економічного механізму забезпечення його функціонування. Поточне планування та бюджетування можуть здійснюватися в повному та неповному обсязі, залежно від умов існування та управління підприємством.

Повне бюджетування можливе в межах стратегічного управління на рівні підприємства (а не в умовах централізовано встановлених завдань) після детального опрацювання всіх складових, унаслідок чого складають такі документи, як прогнози, програми та плани різних типів, на основі яких розробляють бюджети збуту, виробництва, робочої сили, витрат на виробництво, постачання, адміністративних і фінансових витрат, грошових ресурсів, капіталовкладень тощо. Це можливо за умов, коли плани – це інструмент розвитку підприємства, а не документ, сформований для полегшення централізованого контролю та регулювання.

Довгострокове планування, що використовує жорсткі моделі та методи, базується на гіпотезі про можливість управлінських суб'єктів передбачати та контролювати майбутнє. Йдеться про відповідні механізми тотального соціального контролю, який гарантує можливість розпоряджатися підприємством як статистичною одиницею. Причини сьогодишніх проблем управління підприємствами в Україні можна визначити, детальніше розглянувши еволюцію системи управління, успадкованої від радянського минулого в період здобуття незалежності.

У 20-ті рр. XX ст. відбувався перехід від «воєнного комунізму» до нової економічної політики, яка сприяла розвитку наукових дискусій у суспільствознавстві. Розгорнулися дебати щодо співвідношення плану та ринку, а також методології планування. Під час дискусії дослідники поділилися на прихильників телеологічного і генетичного напрямів.

Прихильники телеологічного напрямку пропагували директивні методи управління – регламентацію «згори» діяльності підприємств, тобто, створення єдиних централізованих органів макrorівня, які б здійснювали управління підприємствами як адміністративно-підпорядкованими суб'єктами. Яскравими прихильниками цього напрямку були Г. Кржижановський (1872–1959), голова Держплану СРСР з 1921 р., і С. Струмлін (1877–1974), заступник голови Держплану СРСР. Вони вважали, що план «приходить» на зміну ринку, а планове господарство є повною йому заміною, розглядали план як регулятор виробництва, висунули ідею триланкової системи безперервного формального планування (генеральне, п'ятирічне та річне). Телеологічний напрям став, теоретичною основою адміністративно-командної системи управління.

Прихильники генетичного напрямку відстоювали ринковий механізм самоорганізації, відхиляли диктатуру плану як нормативного базису стратегії. Вони вважали, що планування неможливе без прогнозу, а план має базуватися на вивченні об'єктивних закономірностей і тенденцій розвитку. Яскравими представниками генетичного напрямку були М. Кондратьєв, В. Базаров, П. Фомін, О. Звоницький, О. Шмідт та ін. Ці вчені вважали, що різниця між двома зазначеними напрямками полягає у вихідному пункті планування: розроблення плану має залежати не від довільно обраної мети, а від об'єктивних закономірностей і умов

соціально-економічного розвитку. Перемогу в наукових дискусіях кінця 20-х рр. XX ст. отримала телеологічна школа, а самі дискусії були перенесені з економічної площини в соціально-політичну. Протягом 1930–1980-х рр. відбувався подальший розвиток адміністративної системи управління, особливостями якої було використання директивних методів управління виробництвом і розподілом продукції; централізоване забезпечення кожного підприємства матеріально-технічними ресурсами; встановлення державних цін на продукцію; націленість планів на вирішення поточних, а не перспективних питань розвитку; слабка наукова обґрунтованість планів; планування «від досягнутого»; недемократичний характер технології розроблення планів: план доведений «згори», був обов'язковим для виконання, а на підприємствах процес планування максимально спрощувався; всім виробникам затверджували практично однакові планові показники; результати їхньої господарської діяльності оцінювали залежно від планових завдань тощо. Варто зазначити, що в межах адміністративної системи управління неодноразово робилися спроби її вдосконалити, однак ці спроби не сприяли істотним змінам у самій системі управління.

Протягом 1950–1960 років вже було, крім того, створено основний науково-методичний апарат (із використанням економіко-математичних методів та ЕОМ), який давав змогу обробляти великі масиви інформації, розробляти довгострокові прогнози розвитку зовнішнього економічного середовища функціонування суб'єкта господарювання та формулювати на цій основі перспективні цілі розвитку підприємств.

Основою довгострокового планування в ті роки були екстраполяційні прогнози (побудовані на різних математичних моделях), що враховували фактори, які сприяли зростанню підприємства або обмежували його можливості. Таке планування майже не відрізнялося від традиційного бюджетування, тільки розрахунки велись на триваліший час.

Формальні процедури довгострокового планування виникли внаслідок процесу бюджетування, який застосовується та вдосконалюється на підприємствах усього світу впродовж кількох десятиліть. Довгострокове планування, вбачаючи перспективи розвитку, використовувало різні варіанти екстраполяції, а згодом і складніші моделі очікуваного економічного зростання окремих країн, можливостей розвитку ринків тощо. У різних варіантах усі успішні підприємства світу мають схожі процеси планування.

Тим часом набули поширення системи «дослідницьких», «нормативних» та «організаційних» прогнозів, що доповнювали класичні екстраполяційні прогнози.

Використання системи прогнозів (особливо наявність «організаційних», які стали передумовою альтернативних планів) стосовно різних об'єктів, що мали різні характеристики щодо тенденцій та темпів змін, зумовили необхідність багатоваріантних розрахунків, урахування впливу чинників соціального середовища, тобто створили передумови для переходу до стратегічного планування.

У 1960-х роках у США та більшості країн Західної Європи почався «бум стратегічного планування», який базувався на домінуванні концепції підприємства як «відкритої системи» на макрорівні, а також розвитку прогнозування та індикативного планування на державному рівні. Стратегічне планування охоплює систему довго-, середньо- та короткострокових планів, проектів і програм, однак головний змістовний наголос робиться на довгострокових цілях та стратегіях їхнього досягнення.

У стратегічному плануванні широко застосовують сценарії планування «портфеля підприємства», широкий арсенал методів маркетингу та планування. Вінцем розвитку стратегічного планування стала система «планування, програмування, бюджетування», що широко використовувалася в найбільш досконалому вигляді в Пентагоні.

Застосування стратегічного планування зумовило необхідність інтеграції різних видів планової діяльності, що їх здійснювали всі підсистеми підприємства, а також подальшого розвитку стратегічної діяльності на підприємстві, оформленої у вигляді системи стратегічного управління.

У цілому тенденції управління людьми в організаціях, установах, на підприємствах носять глобальний характер і відображають пошуки передових компаній у створенні високоефективних систем реалізації творчого й продуктивного потенціалу. Основоположним теоретичним положенням нових підходів до управління людьми в діловій організації є визнання економічної корисності та соціальної цінності людських ресурсів, освоєння і розвиток яких потребує інвестиційних вкладень подібно до інших видів економічних ресурсів.

З позицій сучасності цікаво ретроспективно згадати еволюцію концепцій управління персоналом. Протягом останнього століття створювалися і зазнавали змін концепції та підходи до управління людьми в організаціях: так, у 20–40-і роки XX ст., згідно з концепцією «управління кадрами», людина розглядалася практично лише як носій трудової функції, як живий додаток до машини. Вже у 1950–1970-ті рр. у межах концепції «управління персоналом» людину починають розглядати як суб'єкт трудових відносин. Під кінець XX ст., у 1980–1990-і рр., на зміну попереднім приходять концепція «управління людськими ресурсами», у якій людину зараховують до ключового стратегічного ресурсу організації.

Нарешті, у XXI ст. усе більшого розповсюдження та успіху набуває гуманістична концепція т. зв. «HR-менеджменту», у межах якої проходить переосмислення процесів усередині організації з виразною спрямованістю діяльності організацій у бік людей. Не люди повинні слугувати організації, а, навпаки, організація створює умови для розвитку особистості. Сучасне управління персоналом (HR-менеджмент) – це послідовні дії, які, по-перше, дозволяють працівнику та організації, що використовує його вміння та навички, прийти до угоди про завдання та характер їхніх трудових відносин і, по-друге, забезпечують виконання цієї угоди.

Висновки. На початку 90-х рр. XX ст. з проголошенням курсу переходу до ринкової економіки розпочалася перебудова управління, особливо на базовому рівні. Під час чергової дискусії з приводу «план – ринок», яка розгорнулася на сторінках наукової преси, пріоритет надавався ринковому саморегулюванню, а від нормативного планування почали відмовлятися навіть ті, хто в недалекому минулому були його палкими прихильниками. На практиці це виявилось у відмові від обов'язкового складання п'ятирічних і спрощення структури річних планів. З часом стало зрозуміло, що, діючи в умовах нестабільності зовнішнього середовища, досягти успіху можна тільки тоді, коли вдається передбачити зміни і вжити запобіжних заходів.

У сучасних умовах вітчизняні підприємства успішно формують новий підхід до системи управління взагалі та стратегічного управління зокрема. Відбувається трансформація організаційної структури: перехід від функційної надцентралізованої структури, яка розподіляє діяльність і завдання з її основними економічними функціями, до незалежних або напівзалежних підрозділів, які формують і реалізують стратегію.

Якщо не визначено генеральний напрям розвитку організації, то запровадження нової організаційної структури не може гарантувати бажаного результату. Однак на практиці доволі часто за відсутності чітко сформованих цілей розвитку і стратегії – напряму руху – підприємства намагаються розробляти тактику. Все це свідчить про необхідність запровадження вітчизняними організаціями системи стратегічного менеджменту, але обов'язково з урахуванням його сучасних особливостей.

Варто зазначити, що деякі вітчизняні підприємства успішно адаптувалися до нових умов перехідного періоду, використовуючи свій потенціал, застосовуючи принципи маркетингу та розробляючи стратегію розвитку. Визначення стратегії та формування стратегічного плану розвитку вже здійснюються на таких відомих великих підприємствах України, як ЗАТ «Оболонь», ВАТ «Славутич», ЗАТ «Хмельницька кондитерська фабрика», ТОВ «Сандора», ВАТ «Стирол» та інших, які були переможцями українського конкурсу з якості. Узагальнення та теоретичне осмислення такого досвіду може бути корисним для всіх великих вітчизняних підприємств, фірм, організацій.

Бібліографічні посилання

1. **Аакер Д.** Стратегическое рыночное управление / Д. Аакер; [пер. с англ.]. – СПб. : Питер, 2002. – 544 с.
2. **Ансофф И.** Новая корпоративная стратегия / И. Ансофф. – СПб. : Питер Ком, 1999. – 416 с.
3. **Белошапка В. А.** Стратегическое управление: принципы и международная практика : учеб. / В. А. Белошапка, Г. В. Загорий ; [под ред. В. А. Белошапки]. – К. : Абсолют – В, 1998. – 352 с.
4. **Виссема Х.** Менеджмент в подразделениях фирмы (предпринимательство и координация в децентрализованной компании) / Х. Виссема; [пер. с англ.]. – М. : ИНФРА – М, 1996. – 288 с.
5. **Гавриленко І. М.** Соціологія організацій : навч. посіб. / І. М. Гавриленко, В. І. Кузьменко, О. Л. Скідін. – [2-е вид.]. – Запоріжжя. : Гуманітарний ун-т «Запорізький інститут державного та муніципального управління», 2007. – 404 с.
6. **Голов С. Ф.** Управлінський облік : підруч. / С. Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
7. **Доль П.** Менеджмент: стратегия и тактика / П. Доль. – СПб. : Питер, 1999. – 560 с.
8. Кіндрацька Г. І. Стратегічний менеджмент : навч. посіб. / Г. І. Кіндрацька. – К. : Знання, 2006. – 366 с.
9. **Шим Дж.** Основы коммерческого бюджетирования / Дж. Шим, Дж. Сигел; [пер. с англ.]. – СПб. : Речь, 1998. – 496 с.

Надійшла до редколегії 11.04.2014

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

УДК 657:330.322

Т. О. Меліхова, Т. В. Манойло

Запорізька державна інженерна академія, Україна

ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ВІДОБРАЖЕННЯ В ОБЛІКУ ТМЦ ТА ОБЛАДНАННЯ ПРИ ВІДНЕСЕННІ ЇХ ДО КАПІТАЛЬНИХ ІНВЕСТИЦІЙ АБО ДО ЗАПАСІВ ВІДПОВІДНО ДО П(С)БО ТА МСФЗ

Показано концептуальні підходи до трактування основних засобів та капітальних інвестицій, характерні відмінності віднесення в обліку ТМЦ та обладнання на капітальне інвестування та на виробництво, подано порівняльну характеристику бухгалтерських проводок з обліку ТМЦ та обладнання для капітального інвестування (будівництва) та для виробництва (торгівлі), порівняння П(С)БО 7 «Основні засоби» з П(С)БО 9 «Запаси», порівняння МСФЗ 2 «Запаси» з МСФЗ 16 «Основні засоби».

Ключові слова: обладнання, ТМЦ, капітальні інвестиції, основні засоби, виробництво, облік, П(С)БО, МСФЗ.

Показаны концептуальные подходы к трактовке основных средств и капитальных инвестиций, характерные отличия отнесения в учете ТМЦ и оборудования на капитальное инвестирование и на производство, подана сравнительная характеристика бухгалтерских проводок по учету ТМЦ и оборудования для капитального инвестирования (строительства) и для производства (торговли), сравнение П(С)БУ 7 «Основные средства» с П(С)БУ 9 «Запасы», сравнение МСФО 2 «Запасы» с МСФО 16 «Основные средства».

Ключевые слова: оборудование, ТМЦ, капитальные инвестиции, основные средства, производство, учет, П(С)БУ, МСФО.

This article displays the conceptual approaches to the interpretation of fixed assets and capital investment, peculiar differences accounting with regard to including commodities, materials and equipment into capital investment and production. The paper contains a comparative analysis of accounting transactions referring to inventory and equipment accounting for capital investment (construction) and for the production (trade). The work further contains a detailed comparison of UAS 7 (Ukrainian Accounting Standards) «Fixed assets» with UAS 9 (Ukrainian Accounting Standards) «Inventory», comparing IFRS (IAS) 2 «Inventory» with IFRS (IAS) 16 «Property, Plant and Equipment».

Keywords: equipment, inventory, capital investment, fixed assets, production, accounting, UAS (Ukrainian Accounting Standards), IFRS (IAS).

На сьогодні актуальною проблемою є правильність відображення в обліку підприємством ТМЦ та обладнання, які йдуть на капітальне інвестування (будівництво) або відносяться до запасів. ТМЦ та обладнання, яке надійшло на підприємство одночасно може бути основним засобом або запасом. Це у першу чергу залежить від мети його подальшого використання та вимагає відображення в обліку відповідно до різних стандартів П(С)БО та МСФЗ.

Облік ТМЦ та обладнання розглядаються видатними вітчизняними науковцями, зокрема Ф. Ф. Бутинець, М. Г. Волков, Л. О. Гуцайлюк, Н. М. Ткаченко,

М. С. Палюх, Л. В. Чижевська, Н. В. Шатило, які приділяли увагу окремо обліку основних засобів та обліку запасів. В опублікованих роботах недостатньо порівнюється П(С)БО 7 з П(С)БО 9, МСФЗ 2 з МСФЗ 16, облік ТМЦ та обладнання, використовуваний підприємством для капітального інвестування з тими, що використовуються для виробництва або торгівлі, тому ця проблема вимагає подальшого вивчення.

Метою статті є дослідити проблеми відображення в обліку ТМЦ та обладнання при віднесенні до капітальних інвестицій або до запасів відповідно до П(С)БО та МСФЗ.

Для розкриття цієї теми насамперед треба з'ясувати, що розуміють під основними засобами і капітальним інвестуванням (будівництвом). У законодавчо-нормативній базі України зібрано трактування основних засобів (табл. 1). На сьогодні серед учених відсутня одностайна думка щодо визначення «капітальних інвестицій» (табл. 2).

Таблиця 1

Концептуальні підходи до трактування «основних засобів»

Нормативний документ	Визначення
П(С)БО 7 «Основні засоби» [10]	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство/установа утримує з метою використання їх у процесі виробництва/діяльності або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)
МСФЗ 16 «Основні засоби» [11]	Основні засоби – це матеріальні об'єкти, що їх: а) утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг для надання в оренду або для адміністративних цілей; б) використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного періоду
Податковий кодекс України [12]	Основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 гривень, невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 гривень і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)

Отже, на нашу думку, в термін «основні засоби» згідно з П(С)БО треба додати інформацію про їхню вартість: «вартість яких перевищує 2500 гривень».

Таблиця 2

Визначення поняття «капітальні інвестиції» у наукових джерелах

№	Автор	Визначення
1	2	3
1	Ф. Ф. Бутинець [1]	Капітальні вкладення – це витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання будівель або їх частин, інструменту, інвентарю, інші капітальні роботи та витрати на проектно-пошукові геологорозвідувальні та бурові роботи, а також витрати на відведення земельних ділянок і переселення у зв'язку з будівництвом, підготовку кадрів для підприємств, що будуються, тощо

Закінчення табл. 2

1	2	3
2	М. Г. Волков [2]	Капітальними інвестиціями є сукупність витрат на планомірне розширене відтворення основних фондів народного господарства і покращення їх якісного складу
3	Г. П. Журавель [3]	Капітальні вкладення – це витрати на будівництво, реконструкцію та придбання основних засобів
4	Ф. Ф. Бутинець [4]	Інвестиції капітальні – сукупність витрат, спрямованих на відновлення виробничих потужностей
5	Є. П. Козлова [5]	Під капітальними інвестиціями розуміють вкладення грошових коштів підприємством у нове будівництво і придбання, реконструкцію, розширення і технічне переозброєння потужностей уже діючих об'єктів основних засобів
6	М. П. Кондраков [6]	Під капітальними інвестиціями (вкладеннями капіталу) розуміють інвестиції організації в будь-які види позаоборотних активів, тобто і в довгострокові фінансові інвестиції
7	О. Ю. Редько [7]	Капітальні інвестиції – витрати, в результаті яких здійснюється збільшення основних засобів
8	М. С. Стражева [8]	Капітальні інвестиції – це витрати на будівництво основних засобів, їх придбання, технічне переозброєння, в т. ч. проектно-пошукові та інші роботи з покращення земельних ділянок, водойм, що перебувають в користуванні або власності підприємства, відведення земельних ділянок, переселення жителів із будинків та ін.
9	Н. М. Ткаченко [9]	Капітальні інвестиції – це витрати на будівельно-монтажні роботи, придбання будівель або їх частин, обладнання, інструменту, інвентарю, інші капітальні роботи і витрати на проектно-пошукові роботи, геологорозвідувальні і бурові роботи, а також витрати на відведення земельних ділянок і переселення у зв'язку з будівництвом, на підготовку кадрів для підприємств, що будуються та ін.

Як видно з наведеного аналізу думок, тривають дискусії між ученими щодо поняття «капітальні інвестиції», законодавче поняття не визначено, тому пропонуємо власне трактування поняття: капітальні інвестиції – це вкладення власних або запозичених грошових коштів підприємства в купівлю об'єктів основних засобів (необоротних активів), а також у виготовлення, нове будівництво, модернізацію, розширення, яке призведе до збільшення первісної (переоціненої) вартості об'єкту.

Відмінності віднесення в обліку ТМЦ та обладнання на капітальне інвестування та на виробництво наведені в табл. 3.

Таблиця 3

**Відмінності віднесення в обліку ТМЦ та обладнання
на капітальне інвестування та на виробництво**

	Капітальне інвестування	Виробництво
Первинні документи при надходженні ТМЦ	Акт приймання-передачі інвестиційних ТМЦ (форма 01)	Акт приймання матеріалів (форма М-7)
Первинні документи при надходженні обладнання	Акт про прийняття обладнання (форма М-15)	–
Первинні документи при вибутті	Акт на списання основних засобів (форма № ОЗ-3)	Лімітно-забірні карточки (форма № М-8)
Надходження на рахунки: – ТМЦ – обладнання	Дт 20 Дт 152	Дт 20 –
Списання на рахунки	Дт 104	23
Облікові реєстри, журнал	№ 4	№ 5
Рядки у Балансі	р. 1005	р. 1100

Порівняльну характеристику бухгалтерських проводок з обліку ТМЦ для капітального будівництва та для виробництва подано в табл. 4.

Таблиця 4

**Порівняльна характеристика бухгалтерських проводок з обліку ТМЦ
для капітального будівництва та для виробництва**

№	Зміст	Капітальне інвестування			Виробництво		
		Згідно з П(С)БО 7			Згідно з П(С)БО 9		
		Дт	Кт	Сума	Дт	Кт	Сума
1	Надійшло ТМЦ від постачальника	20	631	3000	20	631	3000
2	Відображено ПДВ	641	631	600	641	631	600
3	Використано ТМЦ	151	20	3000	23	20	3000
4	Нарахована заробітна плата	151	661	2500	23	661	2500
5	Нарахування ЄСВ на ФОП (37 %)	151	651	925	23	651	925
6	Нарахування амортизації	151	131	120	23	131	120
7	Послуги на транспортування, надані сторонніми організаціями	151	631	852	23	631	852
8	Введення в експлуатацію ОЗ	106	151	7397	–	–	–
9	Випущено з виробництва готової продукції	–	–	–	26	23	7397

Порівняльну характеристику бухгалтерських проводок з обліку обладнання для капітального інвестування та для торгівлі подано в табл. 5.

Таблиця 5

**Порівняльна характеристика бухгалтерських проводок з обліку обладнання
для капітального інвестування та для торгівлі**

№	Зміст	Капітальне інвестування			Торгівля		
		Згідно з П(С)БО 7			Згідно з П(С)БО 9		
		Дт	Кт	Сума	Дт	Кт	Сума
1	Надійшло обладнання	152	631	3000	28	631	3000
2	Відображено ПДВ	641	631	600	641	631	600
3	Витрати на доставку	152	631	500	28	631	500
4	Відображено ПДВ	641	631	100	641	631	100
5	Витрати на установку, монтаж, налагодження	152	631	200	–	–	–
6	Введення в експлуатацію ОЗ	104	152	3700	–	–	–
7	Реалізовані товари	–	–	–	902	28	3500

Якщо підприємство працює відповідно до П(С)БО, насамперед треба встановити, до чого належить операція з придбання та використання ТМЦ та обладнання: чи до основних засобів, чи до запасів. З огляду на це порівняємо їх концептуальні основи (табл. 6).

Таблиця 6

Порівняння П(С)БО 7 «Основні засоби» та П(С)БО 9 «Запаси»

П(С)БО 7	П(С)БО 9
1	2
Визначення	
Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)	Запаси – активи, які: – утримуються для подальшого продажу за умов звичайної господарської діяльності; – перебувають у процесі виробництва з метою подальшого продажу продукту виробництва; – утримуються для споживання під час виробництва продукції, виконання робіт та надання послуг, а також управління підприємством

Закінчення табл. 6

1	2
Визнання активом	
Об'єкт основних засобів визнають активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди від його використання та вартість його може бути достовірно визначена	Запаси визнаються активом, якщо існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з їхнім використанням, та їх вартість може бути достовірно визначена
Для бухгалтерського обліку включають	
1. Основні засоби: 1.1. Інвестиційна нерухомість. 1.2. Земельні ділянки. 1.3. Капітальні витрати на поліпшення земель. 1.4. Будинки та споруди. 1.5. Машини та обладнання. 1.6. Транспортні засоби. 1.7. Інструменти, прилади, інвентар. 1.8. Тварини. 1.9. Багаторічні насадження. 1.10. Інші основні засоби. 2. Інші необоротні матеріальні активи: 2.1. Бібліотечні фонди. 2.2. Малоцінні необоротні матеріальні активи. 2.3. Тимчасові (нетитульні) споруди. 2.4. Природні ресурси. 2.5. Інвентарна тара. 2.6. Предмети прокату. 2.7. Інші необоротні матеріальні активи	– сировину, основні й допоміжні матеріали, комплектуючі вироби та інші матеріальні цінності, призначені для виробництва продукції, виконання робіт, надання послуг, обслуговування виробництва й адміністративних потреб; – незавершене виробництво у вигляді незакінчених обробкою і складанням деталей, вузлів, виробів та незакінчених технологічних процесів. Незавершене виробництво на підприємствах, що виконують роботи та надають послуги, складається з витрат на виконання незакінчених робіт (послуг), щодо яких підприємством ще не визнано доходу; – готову продукцію, виготовлену на підприємстві, призначену для продажу, що відповідає технічним та якісним характеристикам, передбаченим договором або іншим нормативно-правовим актом; – товари у вигляді матеріальних цінностей, що придбані (отримані) та утримуються підприємством з метою подальшого продажу; – малоцінні та швидкозношувані предмети, що використовуються протягом не більше одного року або нормального операційного циклу, якщо він більше одного року; – поточні біологічні активи, якщо вони оцінюються за Положенням (стандартом), а також сільськогосподарська продукція і продукція лісового господарства після її первісного визнання
Первісна вартість складається з таких витрат:	
– суми, що сплачують постачальникам активів та підрядникам за виконання будівельно-монтажних робіт (без непрямих податків); – реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що здійснюються в зв'язку з придбанням (отриманням) прав на об'єкт основних засобів; – суми ввізного мита; – суми непрямих податків у зв'язку з придбанням (створенням) основних засобів (якщо вони не відшкодовуються підприємству); – витрати зі страхування ризиків доставки основних засобів; – витрати на транспортування, установку, монтаж, налагодження основних засобів; – інші витрати, безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, у якому вони придатні для використання із запланованою метою	– суми, що сплачуються згідно з договором постачальнику (продавцю), за вирахуванням непрямих податків; – суми ввізного мита; – суми непрямих податків у зв'язку з придбанням запасів, які не відшкодовуються підприємству; – транспортно-заготівельні витрати; – інші витрати, які безпосередньо пов'язані з придбанням запасів і доведенням їх до стану, у якому вони придатні для використання у запланованих цілях. До таких витрат, зокрема, належать прямі матеріальні витрати, прямі витрати на оплату праці, інші прямі витрати підприємства на доопрацювання і підвищення якісно технічних характеристик запасів
Вибуття активу	
Об'єкт основних засобів вибуває з активів, якщо відбувається внаслідок безоплатної передачі або не відповідає критеріям визнання активом	Запаси вибувають (списують з балансу) у випадку їх передачі на основне виробництво або на капітальне будівництво

Якщо підприємство працює відповідно до МСФЗ, тоді насамперед потрібно з'ясувати – операцію з придбання й використання ТМЦ та обладнання віднести до основних засобів чи до запасів. Щоб це визначити, порівняємо їх концептуальні основи (табл. 7).

Таблиця 7

Порівняння МСФЗ 2 «Запаси» та МСФЗ 16 «Основні засоби»

МСФЗ 2	МСФЗ 16
Визначення	
Запаси – це активи, які: а) утримують для продажу в звичайному ході бізнесу; б) перебувають у процесі виробництва для такого продажу або в) існують у формі основних чи допоміжних матеріалів для споживання у виробничому процесі або для надання послуг	Основні засоби – це матеріальні об'єкти, які: а) утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг для надання в оренду або для адміністративних цілей; б) використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного періоду
Собівартість	
повинна включати всі витрати на придбання, витрати на переробку та інші витрати, понесені під час доставки запасів до їхнього теперішнього місцезнаходження та приведення їх у теперішній стан	складається з: а) ціни його придбання, включаючи імпортні мита та невідшкодовані податки на придбання після вирахування торговельних знижок та цінових знижок. б) будь-яких витрат, які безпосередньо пов'язані з доставкою активу до місця розташування та приведення його до стану, необхідного для експлуатації у спосіб, визначений управлінським персоналом; в) первісної попередньої оцінки витрат на демонтаж, переміщення об'єкта та відновлення території, на якій він розташований; зобов'язання, за якими суб'єкт господарювання бере, або коли купує цей об'єкт, або коли використовує його протягом певного періоду з метою, яка відрізняється від виробництва запасів протягом цього періоду

Отже, у МСФЗ більш лаконічне трактування концептуальних основ обліку основних засобів та запасів, ніж у П(С)БО, оскільки вони носять загальний рекомендаційний характер та не враховують національних особливостей ведення обліку.

Висновки. У статті досліджено проблемні аспекти відображення в обліку ТМЦ та обладнання під час віднесення до капітальних інвестицій або до запасів відповідно до П(С)БО та МСФЗ, які, на відміну від наявних, включають: концептуальні підходи до трактування основних засобів та капітальних інвестицій, характерні відмінності віднесення в обліку ТМЦ та обладнання на капітальне інвестування та на виробництво, порівняльну характеристику бухгалтерських проводок з обліку ТМЦ та обладнання для капітального інвестування (будівництво) та для виробництва (торгівлі), порівняння П(С)БО 7 «Основні засоби» з П(С)БО 9 «Запаси», порівняння МСФЗ 2 «Запаси» з МСФЗ 16 «Основні засоби». Також нами запропоновано власне визначення понять «капітальні інвестиції» та «основні засоби». Виявлені відмінності між ними скоротять час на

проведення операцій в обліку, допоможуть бухгалтеру своєчасно та правильно відносити ТМЦ та обладнання в обліку на капітальне інвестування (будівництво) або на запаси, попередять помилки та сприятиме запобіганню штрафним санкціям підприємства, що в свою чергу збільшить його прибутки.

Бібліографічні посилання

1. **Бутинець Ф. Ф.** Податковий облік в Україні: навч. посіб. / Ф. Ф. Бутинець, Н. В. Шатило, Л. В. Чижевська. – Житомир : Житомирський інженерно-технолог. ін-т, 1998. – 928 с.
2. Бухгалтерський облік: особливості в галузях економіки / [Волков М. Г., Палюх М. С., Гуцайлюк Л. О. та ін.]. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 449 с.
3. Бухгалтерський облік: особливості в галузях економіки / [Журавель Г. Л., Крупка Я. Д., Палюх М. С. та ін.]. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 449 с.
4. Бухгалтерський фінансовий облік : підруч. / [за ред. проф. Ф. Ф. Бутинця]. – [7-е вид., доп. і перероб.]. – Житомир : Рута, 2006. – 832 с.
5. Бухгалтерский учет / [Козлова С. П., Парашутин М. В., Бабченко Т. М. и др.]. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 464 с.
6. **Кондраков М. П.** Бухгалтерский учет : учеб. / М. П. Кондраков. – М. : ИНФРА-М, 2007. – 592 с.
7. Справочник-словарь бухгалтера / [Барановска В. Г., Горбачева Т. В., Костенко С. М. и др.; под ред. О. Ю. Редько]. – К. : Друкар, 1995. – 178 с.
8. **Стражева М. С.** Бухгалтерський облік : особливості в галузях економіки / М. С. Стражева, О. В. Стражев. – Тернопіль : Економічна думка, 1999. – 449 с.
9. **Ткаченко Н. М.** Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність : підруч. / Н. М. Ткаченко. – [6-е вид., доп. і перероб.]. – К. : Алерта, 2013. – 982 с.
10. П(С)БО 7 «Основні засоби». Наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 № 9 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>
11. Міжнародний стандарт фінансової звітності 16 (МСФЗ 16) «Основні засоби» від 01.01.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www/zakon.rada.gov.ua>
12. Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>

Надійшла до редколегії 11.04.14

УДК 338.2.05:001.891

Н. Є. Скрипник

Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна

ДЕТЕРМІНАНТИ ПРОЦЕСУ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНИХ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ В УМОВАХ ГЕОЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

Досліджено сутність та роль сталого економічного розвитку в умовах глобалізації соціально-економічного простору; доведено необхідність гармонізації і синхронізації сталого розвитку і процесу глобалізації, обґрунтовано можливість їхньої одночасної реалізації; проаналізовано системи вимірювання для якісного й кількісного оцінювання процесу сталого розвитку.

Ключові слова: сталий розвиток, гео економічна нестабільність, адаптивність, національні суб'єкти господарювання.

Исследована сущность и роль устойчивого экономического развития в условиях глобализации социально-экономического пространства; доказана необходимость гармонизации и синхронизации устойчивого развития и процесса глобализации, обоснована возможность их одновременной реализации; проанализированы системы измерения для качественного и количественного оценивания процесса устойчивого развития.

Ключевые слова: устойчивое развитие, геоэкономическая нестабильность, адаптивность, национальные субъекты хозяйствования.

The article explores the nature and the role of sustainable economic development in the conditions of globalized socio-economic space, testifying to the necessity of harmonizing and synchronizing the sustainable development and globalization process and justifying the capacity for their simultaneous implementation. The paper makes attempt at analyzing the measurement systems for qualitative and quantitative assessment of the sustainable development process.

Keywords: sustainable development, geo-economic instability, adaptability, national economic entities.

Світ ХХІ століття – це світ глибинних, революційних трансформацій, пов'язаних із руйнуванням або виродженням традиційних соціально-економічних структур та формуванням нового глобального універсуму, у якому еклектично, на перший погляд, поєднано риси різних цивілізаційних укладів. Поліфонія глобальних трансформацій змушує не просто осмислювати їх глибинну логіку, але й ставити та вирішувати питання про можливість людства впливати на їх розгортання, конструювати майбутнє в інтересах свого виживання і розвитку. Сучасна економічна думка характеризується актуалізацією досліджень щодо підсумків пройденого шляху та розробки новітніх парадигм подальшого суспільного розвитку, економіки нового тисячоліття. Результатом наукових досліджень є виникнення нових парадигм, підходів, пріоритетів та мобілізація громадської підтримки для трансформаційних процесів. Визнання світовою спільнотою концепції сталого розвитку як визначального імперативу на ХХІ ст. підтверджує координальну зміну поглядів та підходів до подальшого соціально-економічного розвитку суспільства.

Відмінністю сучасного етапу розвитку є виникнення великої кількості загроз і протиріч, які ставлять під загрозу майбутнє людства. До них належать: імовірність виникнення глобальної екологічної катастрофи, загострення протиріч між багатими та бідними країнами, невідповідність організації і механізмів функціонування

світової фінансової системи сучасним реаліям, посилення протистояння між різними релігійними цивілізаціями, поглиблення протиріч між цільовими орієнтирами на зростання споживання та обмеженими ресурсними спроможностями щодо їх забезпечення.

Суперечливість і турбулентність сучасного соціально-економічного розвитку вимагає активного пошуку стабілізувальних, урівноважувальних механізмів управління надскладними глобальними економічними відносинами і процесами в інтересах виживання людства.

Однією з нових теоретичних доктрин, представники якої зробили спробу відповісти на сучасні виклики, є концепція сталого розвитку. Сутність її полягає в тому, що соціально-економічний розвиток має бути спрямовано на гармонізацію еколого-економічного простору з урахуванням поточних інтересів і потреб кожної особистості і суспільства в цілому без загрози для інтересів і потреб майбутніх поколінь.

Значний вплив на формування наукових уявлень про глобалізацію, геоекономіку, сталий розвиток справили наукові праці українських та зарубіжних авторів: О. Білоруса, М. Блауга, В. Вернадського, А. Гальчинського, В. Гейця, П. Герста, М. Горожанкіної, В. Дергачова, Л. Дмитриченко, Г. Задорожного, Я. Жаліла, А. Іларіонова, Дж. М. Кейнса, М. Кондратьєва, Р. Коуза, П. Кругмана, В. Леонтьєва, Д. Лук'яненка, В. Лукашевича, Ю. Пахомова, С. Подолинського, Д. Рікардо, Є. М. Суліми, А. Сміта, М. Шепелева, О. Швиданенко, М. Чумаченка.

Теоретичні дослідження сталого розвитку і глобалізації відбуваються паралельно. Ці явища є діалектично суперечливими, хоча і тісно пов'язаними та взаємообумовленими. Виходячи з цього, головною проблемою виступає гармонізація і синхронізація сталого розвитку і процесу глобалізації, обґрунтування спроможності їх одночасної реалізації.

Основною метою дослідження є визначення сутності та ролі сталого економічного розвитку в умовах глобалізації соціально-економічного простору.

Глобалізація як комплексне політичне, економічне, соціокультурне явище впливає на всі аспекти життєдіяльності залучених до цього процесу соціальних спільнот. Економічні реалії сьогодення переконливо свідчать, що конкурентоспроможність і загальний вектор соціально-економічного розвитку національних господарств визначаються глобалізаційними процесами та спроможністю національних економік протистояти глобальним викликам. У світовій економіці група провідних постіндустріальних держав грає в основному роль суб'єктів глобалізації, а величезна більшість інших є її об'єктами, що збільшує нерівномірність соціально-економічного розвитку світу. Розшарування світової економіки на «зони зростання» і «зони стагнації», збільшувана нерівномірність розвитку різних країн і регіонів обумовлює нестійкість світового економічного росту, нагромадження кризового потенціалу в міжнародній фінансовій і торгово-економічній системі. Процес глобалізації не тільки ускладнив світ, й породив безліч проблем і загроз, з якими людство раніше не стикалося. Глобальна економіка все більше входить у зону невизначеності і перебуває під прискореним впливом кліматичних, технологічних, політичних, культурних та суто економічних змін, які є основною загрозою для стабільного розвитку та джерелом постійних збурень та потенційних ризиків.

Глобальні проблеми сучасності – це проблеми планетарного масштабу, що стосуються життєво важливих інтересів усього людства. Вони виступають як об'єктивний фактор розвитку сучасної цивілізації, мають надзвичайно гострий характер і загрожують не лише позитивному розвитку людства, а й самому існуванню цивілізації, якщо не будуть знайдені конструктивні шляхи їх розв'язання. Щоб вирішити глобальні проблеми, потрібні спільні зусилля всіх держав і народів, усього світового співтовариства.

Сучасні підходи до концепції сталого розвитку ґрунтуються на теорії академіка В. І. Вернадського про ноосферу, єдність, взаємозв'язок та взаємний вплив людини і природи. Лише у другій половині XX ст. людство підійшло до усвідомлення його ідей, коли негативні наслідки індустріальної моделі суспільного розвитку поставили під загрозу стабільне існування екосистем та природних ресурсів.

Першою віхою в становленні концепції сталого розвитку можна вважати Конференцію ООН з проблем довкілля та розвитку, що відбулася у Стокгольмі у червні 1972 р. Саме на Стокгольмській конференції до міжнародного порядку денного було включено питання про взаємозв'язок між економічним розвитком і погіршенням стану довкілля. У 1987 р., за результатами роботи Комісії Г. Х. Брундтланд, опубліковано доповідь «Наше спільне майбутнє» («Our common future»), у якій і було представлено концепцію сталого розвитку як альтернативи розвитку, заснованого на необмеженому економічному зростанні. У доповіді «Наше спільне майбутнє» вперше було визначено поняття «сталий розвиток», яке трактується, як розвиток, що задовольняє потреби нинішнього покоління, але не загрожує здатності майбутніх поколінь задовольняти свої потреби. Однак, офіційне визнання ідея сталого розвитку отримала лише в 1992 р., на Міжнародній конференції ООН з довкілля і розвитку в Ріо-де-Жанейро [1]. Було прийнято новий принцип світового розвитку, що отримав назву «Sustainable development». Конференція в Ріо-де-Жанейро стала найпохальнішою за всю історію людства: у ній взяло участь більше 17 тис. чоловік з 179 держав. Безпрецедентна за масштабами і змістом подія стала можливою багато в чому через стрімке накопичення проблем у світі економічного, екологічного та соціального спрямування. Основним документом, прийнятим на Конференції в Ріо-де-Жанейро, став «Порядок денний на XXI століття», у якому кожній країні було рекомендовано розробити національну стратегію сталого розвитку для забезпечення надійного соціально-економічного розвитку з урахуванням необхідних природоохоронних заходів.

Сталий розвиток означає позитивне зростання економічних, соціальних та екологічних параметрів, забезпечуючи загальний прогрес суспільства в усіх його сферах. Схематично сталий розвиток можна представити як зону перетину трьох його складових – економічної, соціальної, екологічної, які утворюють ядро сталості, а також зони компромісів щодо сталого розвитку – як перетин лише двох складових (рис. 1).

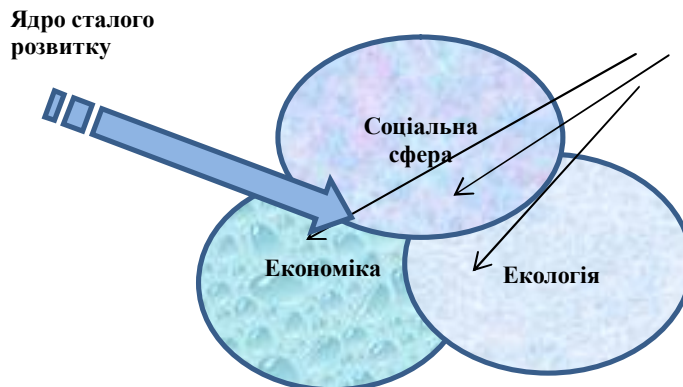


Рис. 1. Графічна інтерпретація сталого розвитку
(джерело: [2])

Сталий розвиток національних економік можливий за умов адекватного забезпечення якості економічного зростання, на основі стратегічних зрушень від

традиційно запізнитої реакції на негативні соціально-екологічні явища до сприйняття превентивних заходів, переходу на інноваційний шлях, заснований на якісних інших чинниках зростання (людський капітал, якість, технології, система управління), та покликаний забезпечити нову якість економічного зростання. Вже наприкінці XX ст. людство усвідомило, що парадигма суспільного розвитку, яка панувала останні століття в умовах економічного детермінізму та базувалася на проїданні ресурсів наступних поколінь, себе вичерпала.

Подальший розвиток цим шляхом порушує головний постулат сталого розвитку – не створювати загроз майбутнім поколінням, задовольняючи сучасні потреби, тобто дотримуватися справедливості щодо майбутніх поколінь. Ідеологія економічного зростання тривалий час була рушійною силою суспільства. За даними американського Інституту «Worldwatch», чисельність світового населення порівняно з початком XX ст. збільшилася в 4 рази, а світова економіка – в 17 разів. Зростання світового валового продукту за три роки (1995–1998) перевищило його рівень за період від появи землеробства до 1900 р.; зростання світової економіки за один лише 1997 р. було вищим, ніж за все XVI ст. [3]. Стрімке економічне зростання забезпечило підвищення життєвого рівня населення, але відчутно підірвало природні екосистеми. Значну шкоду нанесено продуктивним сільськогосподарським угіддям (за останні 50 років із експлуатації виведено 2 млрд га, чи 17 % оброблюваних земель), лісам, водоносним горизонтам, біорозмаїттю, що реально уможливило виникнення загрози збільшенню виробництва сільськогосподарської продукції, продовольчої кризи в суспільстві [4]. Дослідження, репрезентовані експертами Пентагону, вказують на те, що вже в 2020 р. людство стикнеться з реальними проблемами, пов'язаними з катастрофічною нестачею води, енергії, продуктів харчування, що може спровокувати нові конфлікти на Землі [5]. За статистичними даними у 2001 р. біологічна спроможність планети становила близько 11,2 млрд гектарів (чи 1,8 глобальних гектарів на людину) без урахування тваринних різновидів. Реалії сьогодення констатують потреби людства в біосфері: за глобальним виміром Ecological Footprint (екологічний слід) становить 18,1 млрд гектарів (чи 2,7 глобальних гектарів на людину), тобто біологічні можливості Землі перевищено на 0,9 глобальних гектара на людину, або на 50 % [6]. Наведені дані стверджують, що життєві запаси планети виснажуються швидше, ніж природа може їх відновити.

Науковці єдині у своєму твердженні, що глобальна економіка, яка невпинно зростає, упритул підійшла до багатьох природних меж свого функціонування. Очевидним є той факт, що реалізація продуктивістської економічної концепції у масштабах, що постійно зростають, є неможливою. Реалії сьогодення вимагають забезпечення розвитку національних господарств на засадах сталості, тобто оптимально структурованого за всіма складовими, який найкраще поєднує економічну раціональність, соціальну турботу та екологічну безпеку суспільного розвитку. Такий підхід забезпечить довготривалий соціально-економічний і екологічний прогрес.

Економічна, соціальна та екологічна підсистеми сталого розвитку є самодостатніми, нестабільними та конкурентними, тому що функціонують і розвиваються за рахунок загальних ресурсів. Необхідно визначити між ними об'єктивно зумовлені функційні взаємозв'язки, забезпечуючи коеволюцію і на цій основі синергетичний ефект розвитку як нову якість їхнього спільного прояву [4]. Перехід на засади сталого розвитку вимагатиме адекватної трансформації економіки, тобто подолання парадигми, економічного детермінізму, що домінує, зміни інституційної структури економічної системи. Відповідно до базового принципу сталого розвитку

відбудеться перехід до соціоекономічної моделі, багатофункційності і форм економічної діяльності та забезпечення економічного зростання з врахуванням життєпідтримувальної здатності екосистем, досягнення визначених соціальних орієнтирів, підвищення соціальної відповідальності бізнесу тощо.

Сталий розвиток як структурований методологічний підхід повинен реалізовуватися на всіх рівнях, а саме планетарному (сталий розвиток глобального суспільства), національному (сталий розвиток національних господарств), рівні видів економічної діяльності, рівні людських спільнот, сімей (стале життєзабезпечення), рівень споживачів (стале споживання).

Важливою проблемою є створення надійної основи для процесу прийняття рішень на всіх рівнях щодо забезпечення сталого розвитку, а саме формування системи вимірювання для якісного і кількісного оцінювання цього процесу. Провідні міжнародні організації і наукові колективи проводять дослідження в напрямку створення системи індикаторів, інтегрального показника сталого розвитку.

Комісією сталого розвитку ООН розроблено і погоджено в 2006 р. набір індикаторів, який містить 50 найважливіших показників, згрупованих за напрямками: бідність, управління, охорона здоров'я, освіта, демографія, стихійні лиха, атмосфера, земля, океани, моря і узбережжя, ресурси прісної води, біорозмаїття, економічний розвиток, глобальне економічне партнерство, моделі споживання і виробництва. До найбільш відомих інтегральних показників, за якими оцінюють прогрес щодо сталого розвитку, належить індекс людського розвитку, екологічно скорегований чистий внутрішній продукт, показник скорегованих чистих заощаджень або дійсної норми нагромадження, а також показник екологічного сліду, індекс реального прогресу то індекс сталого економічного добробуту.

У рейтингу країн за індексом розвитку людського потенціалу 2013 р. Україна займає 78 місце з ІРЛП 0,74. Вона перебуває після Перу (77) і перед Макидонією (78) у середині списку країн із високим рівнем ІЛРП за оцінкою ООН [7]. Основні індикатори людського розвитку України такі: середня очікувана тривалість життя при народженні – 68,5 років; витрати на охорону здоров'я складають 4,0 % від ВВП; державні витрати на освіту – 5,3 % від ВВП; середня тривалість отримання освіти – 8,8 року; очікувана тривалість отримання освіти – 14,7 років; середньорічний ВНД на душу населення – 6359 дол. США (що в 7,7 раза менший, ніж у Норвегії, 8,5 раза – Сінгапура, 6,97 раза – США; 2,8 раза – Польщі; 2,3 рази – Росії). Необхідно відзначити, що у 1990 р., коли Україна входила до складу СРСР, вона займала 26, а США – 19 місце, тобто розрив складав 7 рейтингових позицій, а на сьогодні США займає 3 місце і нас розділяє 75 сходинок. Більшість країн, які входили до складу колишнього СРСР, випереджають Україну за рейтингом людського розвитку. Так, країни Балтії у 2013 р. увійшли до першої групи з дуже високим рівнем ІРЛП і зайняли: Естонія – 33 місце, Литва – 41, Латвія – 44. У другій групі, до якої входить Україна, більш високі рейтинги займають: Білорусь – 50, Росія – 55 місце, Казахстан – 69, Грузія – 72 [7].

На Конференції Організації Об'єднаних Націй зі сталого розвитку «Ріо+20», яка пройшла в червні 2012 р. (Ріо-де-Жанейро), у доповіді про сукупний добробут за 2012 (IWR 2012) було представлено новий і дещо революційний критерій виміру економічного розвитку окремих країн – індекс сукупного добробуту (Inclusive Wealth Index – IWI) [8]. Цей показник виходить за межі традиційних критеріїв економічного зростання та розвитку, таких як Валовий внутрішній продукт (ВВП) та індекс розвитку людського потенціалу (ІРЛП), і включає повний спектр активів, таких як промисловий, людський і природний капітали. Цей індекс показує справжній стан багатства країн і стійкість їхніх цілей, спрямованих

на зростання і розвиток. Він оцінює вартість природних ресурсів, які вичерпуються в результаті діяльності людини, таких, як, наприклад, вирубка лісів, в оцінках економічного зростання. У доповіді розглянуто зміни в сукупному добробуті 20 країн, на частку яких припадає більше половини світового населення і майже три чверті світового ВВП з 1990 р. до 2008 р. Цей індекс показав, що хоча в Китаї, США, Бразилії і Південній Африці спостерігалось зростання ВВП, їх природний капітал значно виснажився. Якщо розглядати економіку з позицій валового внутрішнього продукту, то за період 1990–2008 рр. економіки Китаю, США, Бразилії та Південної Африки виросли на 422 %, 37 %, 31 % і 24 % відповідно. Однак, якщо розглядати їх відповідно до індексу сукупного добробуту, економіка Китаю зросла на 45 %, США – на 13 %, Бразилії – на 18 %, а в Південній Африці – знизилася на 1 %, переважно через виснаження природних ресурсів. Крім того, шість країн – Росія, Венесуела, Саудівська Аравія, Колумбія, Південна Африка та Нігерія – показали зниження сукупного добробуту за IWI, тоді як за показником ВВП відзначалося зростання. Результати дослідження показали, що країни, які на перший погляд демонструють позитивні економічні результати, насправді перебувають в екологічних боргах і беруть у позику природний капітал, який не здатні повернути [9].

Україна підтвердила свій намір рухатися шляхом сталого розвитку, підписавши документи Конференції ООН в 1992 р. і «План імплементації» Світового саміту зі сталого розвитку 2002 р. Важливо усвідомити, що на початковому етапі переходу країни на модель сталого розвитку необхідно впровадити структурований трикритеріальний підхід до функціонування всіх сфер життєдіяльності й поступово забезпечити цілеспрямовану самоорганізацію суспільства для реалізації адекватних пріоритетних завдань.

Стратегічними засадами розвитку для України повинна бути парадигма прогресу, просування до постіндустріального соціалізованого суспільства з високими характеристиками якості життя населення, формування нового технологічного укладу й соціально орієнтованої ринкової економіки. Основними чинниками такої стратегії є гуманізація економіки, демократизація господарського життя, екологізація економічного розвитку, формування та розширення соціальної бази реформ, розробка та реалізація довгострокових пріоритетів.

Глобальна фінансово-економічна криза стала черговим викликом світовій цивілізації, обумовила невизначеність перспектив глобальної і національних економік, прискорила пошук шляхів модернізації суспільних систем. Криза виявила глибинні вади глобальної економічної моделі, сприяла усвідомленню необхідності системних змін світового і соціального порядку. Перші симптоми розвитку глобальних кризових процесів у 2007 р. ознаменувалися переорієнтацією капіталу з розвинених країн до країн, що розвиваються, що спричинило стрибок фондового ринку України, приплив кредитів і відповідно зростання корпоративного зовнішнього боргу. Розігрів економіки за допомогою зовнішніх джерел створював ілюзію розвитку, оскільки сукупний попит все більше покривався імпортом товарів і послугами [9].

На початку 2008 р. друга хвиля кризи дала поштовх до передислокації капіталу з фінансових ринків на сировинні, що призвело до стрибка цін на сировинні товари і сировинну корзину в цілому, посилення інфляційних процесів в багатьох країнах і, особливо в Україні.

Третя хвиля супроводжувалася банкрутством провідних світових фінансових компаній, падінням попиту та цін, входженням провідних ринкових економік у фазу

стагнації. В Україні кризові процеси проявлялися через стрімке падіння експорто-орієнтованого виробництва, що супроводжувалося відпливом капіталу, скороченням коштів населення в банківській системі, девальвацією та кредитним колапсом.

Фінансові вливання, які становили у 2008 р. майже 1 трл дол., не змогли витягнути з фінансової кризової прірви розвинені країни світу. Початок 2009 року ознаменувався небаченим раніше зниженням обсягів зовнішньої торгівлі, яка останні десятиріччя зростала досить динамічно. Розповсюдження фінансово-економічної кризи на реальний сектор економіки призвело до згортання виробництва та падіння ВВП у провідних країнах світу (табл. 1).

Падіння обсягів експорту більшості країн світу, спричинене скороченням світової торгівлі та зменшенням інвестиційного попиту через різке зниження кредитування та погіршення фінансово-економічного стану підприємств, є основним фактором зниження ВВП.

Таблиця 1

Динаміка та прогноз ВВП країн світу (річний приріст, у відсотках до минулого року)

Країни світу	Середнє 1995–2004 рр.	Фактичні показники ВВП за роки, %										Прогноз	
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2018	
Весь світ	3,6	4,7	5,2	5,3	2,7	-0,4	5,2	3,9	3,1	3,0	3,7	4,1	
Держави з розвинутою економікою, у т. ч.:	2,8	2,0	3,0	2,7	0,1	-3,4	3,0	1,7	1,4	1,3	2,2	2,5	
Сполучені Штати	3,4	3,4	2,7	1,9	-0,3	-2,8	2,5	1,8	2,8	1,9	2,8	3,1	
Зона Євро	2,2	1,7	3,2	3,0	0,4	-4,4	2,0	1,5	-0,7	-0,4	1,0	1,6	
Японія	1,1	1,3	1,7	2,2	-1,0	-5,5	4,7	-0,6	1,4	1,7	1,7	3,0	
Держави з ринком, що формується, та держави, що розвиваються у т. ч.:	4,9	7,3	8,3	8,7	5,8	3,1	7,5	6,2	4,9	4,7	5,1	5,5	
Центральна та Східна Європа	4,0	5,9	6,4	5,4	3,2	-3,6	4,6	5,4	1,4	2,5	2,8	3,7	
СНД, у т. ч.:	2,9	6,7	8,8	8,9	5,3	-6,4	4,9	4,8	3,4	2,1	2,6	3,7	
Росія	2,8	6,4	8,2	8,5	5,2	-7,8	4,5	4,3	3,4	1,5	2,0	3,5	
Україна	1,2	3,0	7,4	7,6	2,3	-14,8	4,1	5,2	0,2	0,4	1,5	2,0	
Білорусія	4,7	9,4	10,0	8,7	10,3	0,1	7,7	5,5	1,5	2,1	2,5	3,6	
Казахстан	4,5	9,7	10,7	8,9	3,2	1,2	7,0	7,5	5,1	5,0	5,2	5,4	
Держави Азії, що розвиваються	7,1	9,5	10,3	11,5	7,3	7,7	9,8	7,8	6,4	6,3	6,5	6,7	

Джерело: авторська розробка на підставі [10; 11].

За даними Міжнародного валютного фонду, за останні двадцять років економіка більшості країн світу зазнала спаду у 2008–2009 рр. Обсяг ВВП усіх країн світу зменшився на 0,4 %, держав з розвинутою економікою – на 3,4 %, а саме: США – на 2,8 %, країн зони Євро – на 4,4 %, Японії – на 5,5 %.

Розгортання світової фінансово-економічної кризи та поширення її негативних проявів на Україну виявило низку системних вад макроекономічної архітектури,

яка досить хаотично формувалася останні роки без підтримки фундаментальних чинників економічної моделі. Українська економіка протягом 1999–2008 рр. демонструвала позитивну динаміку, з одночасним проявом ознак порушення макроекономічної рівноваги, оскільки зростання не зумовлювалося стабільними довгостроковими факторами [12]. На жаль, економічне зростання було не результатом ефективної загальнодержавної політики, а дією сприятливих факторів ендо- та екзогенного походження. Дані, репрезентовані на рис. 2, наочно підтверджують справедливність висловленого, а саме: надвисока волатильність траєкторії макроекономічної динаміки не демонструє чітко окресленої домінантної розв'язки розвитку оскільки середньорічні темпи приросту ВВП коливаються від 5,2 % у 2002 р. до 12,1 % у 2004 р. і мають хвилюватий характер протягом 2005–2009 рр., що обумовлено насамперед динамікою цін на основні групи товарів металургії.

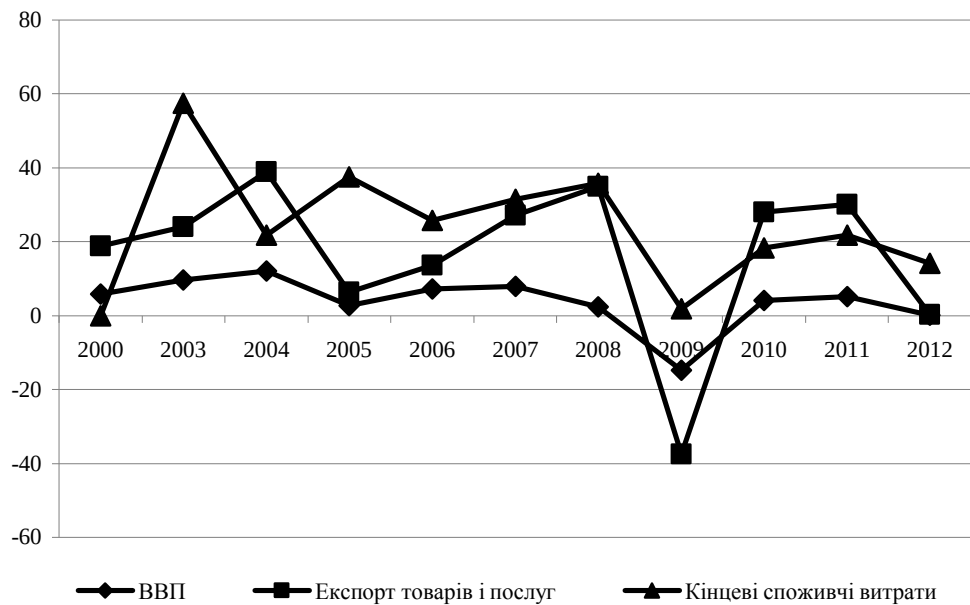


Рис. 2. Динаміка темпів росту ВВП, експорту товарів і послуг та кінцевих споживчих витрат за період з 2000–2012 рр.

(джерело: авторська розробка на підставі [13, с. 29, 33; 14, с. 27, 30, 35])

Найбільший спад економіки України відзначають у 2008–2009 рр., що збігається із загальносвітовою тенденцією. Зростання експорту товарів і послуг обумовлювало приріст ВВП у період з 2000–2004 рр. У 2005 р. основною рушійною силою зростання стало внутрішнє споживання, яке підтримувалося поживанням кредитування та соціальними виплатами. Падіння обсягів експортних операцій та внутрішнього попиту в 2008–2009 рр. стало основними причинами глибокого спаду ВВП України. Посткризовий період 2010–2011 рр. ознаменувався підвищенням обсягів експортних операцій до рівня 2007 р., відновленням кредитування, що сприяло зростанню внутрішнього споживання, та ростом ВВП до 105,2 %. У 2012 р. зростання ВВП та обсягів експортних операцій майже не відбувається на тлі зростання внутрішнього споживання, що підтверджується даними, репрезентованими на рис. 2.

Висновки. Економічна політика України неоліберального типу залишила поза увагою фундаментальні основи розвитку економіки в умовах ринку, тому з метою подолання негативних тенденцій розвитку національної економіки необхідно переглянути концептуальні засади економічної політики на принципово іншій, ліберально-демократичній, основі. Економічні реформи мають включати системні заходи, спрямовані на створення сприятливого середовища ведення бізнесу; забезпечення довгострокової фінансової стабільності; підвищення ефективності державного управління; розвиток конкуренції на внутрішньому товарному ринку.

В умовах загострення глобальної конкуренції, наростання стратегічних викликів суспільству та економіці України зростає необхідність дослідження національної конкурентоспроможності як процесу, що відбувається під впливом цілої сукупності факторів, які постійно розвиваються та змінюються.

Сучасний стан глобальної економіки характеризується посиленням ризиків повторення глобальної рецесії. Джерелом таких ризиків є передусім економічні процеси у розвинутих країнах – США та ЄС. Значна частина міжнародних експертів оцінює ймовірність повторення рецесії у США у 30–50 %. Зрозуміло, що економічні процеси у розвинутих країнах знаходяться за межами можливостей управління з боку України як країни з невеликою відкритою економікою. Таким чином, Україна не має змоги уникнути глобальної рецесії, тому пріоритетами антикризової економічної політики повинно бути перш за все створення на державному рівні ефективної системи моніторингу тенденцій розвитку глобальної економіки та розроблення заходів пом'якшення наслідків для України глобальної рецесії у випадку її настання. Така система повинна бути покладена в основу державної стратегії забезпечення національної економічної безпеки. На національному рівні повинен бути створений ефективний інституційний механізм моніторингу та управління стосовно глобальних економічних викликів, ризиків та загроз.

Ключовими орієнтирами структурної модернізації економіки України мають стати:

- усунення накопичених структурних диспропорцій;
- цілеспрямоване формування майбутніх структурних характеристик економічної й фінансової систем на основі врахування майбутніх ризиків і тенденцій розвитку;
- формування захисних і стабілізаційних антициклічних механізмів та дієвих важелів управління економічною системою, що дозволить забезпечити сталий і збалансований економічний розвиток.

Для реалізації моделі послідовної структурної модернізації національної економіки через важелі податкової, грошово-кредитної, валютної та зовнішньоторговельної політики належить виробити механізми забезпечення дієвості економічної політики держави.

Механізми підвищення конкурентоспроможності національної економіки та створення міцної бази для її стійкого динамічного розвитку лежать у площині реалізації системних структурних перетворень. Структурна трансформація національної економіки має бути спрямована на максимально ефективне використання всіх видів економічних ресурсів. Це вимагає реалізації активної та послідовної інноваційно-інвестиційної політики, розбудови національної інноваційної системи, удосконалення структури економіки в напрямі розширення високотехнологічних виробництв обробної промисловості, телекомунікаційних, фінансових та бізнесових послуг, розвитку високоінтелектуального людського капіталу.

Пріоритетним напрямом зміцнення конкурентоспроможності національної економіки є посилення інноваційного вектора економічної динаміки як функції поліпшення макроструктурних пропорцій економіки та оптимізації відтворювальних процесів, зокрема через інструменти інвестиційної, податкової та амортизаційної політики держави, і визначення відповідних пріоритетів державної політики нагромадження.

Бібліографічні посилання

1. Міжнародна конференція ООН з довкілля і розвитку (Ріо-де-Жанейро, 3–14 червня 1992 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/russian/conferen/rio>
2. Социально-экономический потенциал устойчивого развития : учеб. / [под ред. проф. Л. Г. Мельника (Украина) и проф. Л. Хенса (Бельгия)]. – Сумы : Университетская книга, 2008. – 1120 с.
3. Офіційний сайт «WorldWatch Institute» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldwatch.org/pubs/pdf>
4. Структурні зміни та економічний розвиток України : монографія / [Геєць В. М., Шинкарук Л. В., Артьомова Т. І. та ін.; за ред. Л. В. Шинкарук]. – К. : Експрес, 2011. – 696 с.
5. Эксперты Пентагона: глобальное потепление погубит Землю [Електронний ресурс] // Мембрана. – Режим доступу : <http://www.membrana.ru/articles/misinterpretation/2004/03/03/182200.html>
6. Ecological Footprint – Ecological Sustainability [Електронний ресурс] / Global Footprint Network. – Режим доступу : <http://www.footprintnetwork.org/en/index.php/GFN/>
7. Human development report 2013 «The rise of the south: human progress in a diverse world». Програма розвитку ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.hdr.undp.org/sites/default/files/reports/14/hdr2013_en_complete.pdf
8. Inclusive Wealth Report 2012. Measuring progress toward sustainability [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ihdp.unu.edu/file/download/9927.pdf>
9. Економіка України: шоківі впливи та шлях до стабільного розвитку / [Білоцерківець О. Г., Бурлай Т. В., Гончар Н. Ю. та ін.; за ред. І. В. Крючкової]. – К. : Експрес, 2010. – 480 с.
10. World Economic Outlook (WEO). Transitions and Tensions. October 2013. Міжнародний валютний фонд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2013/02/pdf/text.pdf>
11. IMF World Economic Outlook (WEO) Update: Is the Tide Rising? January 2014. Міжнародний валютний фонд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2014/update/01/pdf/0114.pdf>
12. Новый курс : реформы в Украине. 2010–2015. Національна доповідь / [за заг. ред. В. М. Гейця]. – К. : НВЦ НБУВ, 2010. – 232 с.
13. Статистичний щорічник України за 2007 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>
14. Статистичний щорічник України за 2012 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>

Надійшла до редколегії 15.04.2014

РОСІЙСЬКО-АНГЛІЙСЬКІ ВІДПОВІДНИКИ ПРИЗВИЩ АВТОРІВ І НАЗВ СТАТЕЙ

Т. В. Гринько, Л. В. Лысенко ФАКТОРЫ ФОРМИРОВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ	T. Hrynko, L. Lysenko THE FACTORS OF FORMATION OF ENTERPRISE ECONOMIC SECURITY
В. А. Дмитриева, Ю. А. Басс МАКРОПОКАЗАТЕЛИ ЭКОНОМИКИ УКРАИНЫ: ИНДИКАТОРЫ СПАДА	V. Dmytriieva, Y. Bass MACROECONOMIC PERFORMANCE OF UKRAINE: DOWNTURN INDICATORS
О. П. Елец, А. И. Бирюк МЕТОДЫ КАЛЬКУЛИРОВАНИЯ СЕБЕСТОИМОСТИ	O. Yelets, A. Biriuk COSTING METHODS
Ю. А. Ерешко ИННОВАЦИОННАЯ ПОЛИТИКА КАК ЭЛЕМЕНТ МЕХАНИЗМА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ	Y. Yereshko INNOVATION POLICY AS AN ELEMENT OF THE SUSTAINABLE DEVELOPMENT MECHANISM
И. О. Казачков СОВРЕМЕННЫЕ ПРИНЦИПЫ УПРАВЛЕНИЯ БРЕНДАМИ	I. Kazachkov MODERN PRINCIPLES OF BRAND MANAGEMENT
Ю. В. Калюжная ЭКСПРЕСС-ДИАГНОСТИКА КРИЗИСНОГО СОСТОЯНИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ С ЦЕЛЬЮ ОПРЕДЕЛЕНИЯ РАЗНОВИДНОСТИ БАНКРОТСТВА	Y. Kaliuzhna EXPRESS-DIAGNOSTICS OF THE CRISIS STATE OF THE ENTERPRISE FOR DETERMINING THE BANKRUPTCY TYPE
Е. В. Коваленко, А. В. Гоголенко НЕКОТОРЫЕ СОВРЕМЕННЫЕ ПРОБЛЕМЫ МОТИВАЦИИ И СТИМУЛИРОВАНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОГО ТРУДА	O. Kovalenko, A. Gogolenko CURRENT ISSUES OF MOTIVATION AND PRODUCTIVE LABOR STIMULATION
И. А. Козачек АНАЛИЗ И КОНТРОЛЬ ПОКАЗАТЕ- ЛЕЙ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ ФИНАНСОВИХ РЕСУРСОВ В СИСТЕМЕ УПРАВЛЕНИЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРОМЫШЛЕН- НОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	I. Kozachok ANALYSIS AND MONITORING OF FINANCIAL RESOURCES UTILIZATION WITHIN THE MANAGEMENT SYSTEM OF INDUSTRIAL ENTERPRISES
В. И. Купенко ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ДЕОНТОЛОГИЯ – ШАГ К УСТОЙЧИВОМУ РАЗВИТИЮ	V. Kutsenko ECONOMIC DEONTOLOGY – A STEP TOWARDS SUSTAINABLE DEVELOPMENT
Е. Е. Мазур ИНВЕСТИЦИОННАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПРЕДПРИЯТИЙ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В УКРАИНЕ	O. Mazur INVESTMENT ACTIVITY OF RETAIL TRADE ENTERPRISES IN UKRAINE

А. А. Мелихов КЛАСТЕРНЫЙ АНАЛИЗ ИННОВАЦИОННОЙ АКТИВНОСТИ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ УКРАИНЫ	A. Melikhov CLUSTER ANALYSIS OF INNOVATIVE ACTIVITY OF INDUSTRIAL ENTERPRISES
Т. О. Мелихова, Т. В. Манойло ПРОБЛЕМНЫЕ АСПЕКТЫ ОТРАЖЕНИЯ В УЧЕТЕ ТМЦ И ОБОРУДОВАНИЯ ПРИ ОТНЕСЕНИИ ИХ К КАПИТАЛЬ- НЫМ ИНВЕСТИЦИЯМ В СООТВЕТСТВИИ С П(С)БО И МСФО	T. Melikhova T. Manoilo PROBLEMATIC ASPECTS OF EQUIPMENT AND INVENTORY ACCOUNTING WHEN ATTRIBU- TING TO CAPITAL INVESTMENT IN ACCORDANCE WITH IFRS (IAS) AND UAS (UKRAINIAN ACCOUNTING STANDARDS)
И. В. Поповиченко ЭФФЕКТИВНОСТЬ УПРАВЛЕН- ЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ: КРИТЕРИИ И ПОДХОДЫ К ОЦЕНКЕ	I. Popovychenko EFFECIENCY OF MANAGEMENT DECISIONS: CRITERIA AND APPROACHES TO ASSESSMENT
В. И. Сарычев СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СОЛИДАРНОСТЬ КАК ПАРАДИГМА УСКОРЕНИЯ ЧЕЛОВЕЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ	V. Sarychev SOCIO-ECONOMIC SOLIDARITY AS A PARADIGM OF HUMAN DEVELOPMENT ACCELERATION
Р. В. Севастьянов ОСОБЕННОСТИ КЛАССИФИКА- ЦИИ СИНЕРГЕТИЧЕСКИХ ЭФФЕКТОВ	R. Sevastianov PECULIARITIES OF CLASSIFICATING SYNERGY EFFECTS
О. С. Семирак ФОРМИРОВАНИЕ МАССИВА ИДЕНТИФИКАЦИОННЫХ ХАРАКТЕРИСТИК РАЗВИТИЯ АВТОМОБИЛЕСТРОЕНИЯ В УКРАИНЕ	O. Semyrak FORMATION OF AN ARRAY OF INDENTIFYING CHRACTERISTICS FOR THE AUTOMOTIVE INDUSTRY DEVELOPMENT IN UKRAINE
Н. Е. Скрипник ДЕТЕРМИНАНТЫ ПРОЦЕССА ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ НАЦИОНАЛЬНЫХ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ В УСЛОВИЯХ ГЕОЭКОНОМИ- ЧЕСКОЙ НЕСТАБИЛЬНОСТИ	N. Skrypnyk DETERMINANTS OF THE PROCESS OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF NATIONAL ECONOMIC ENTITIES IN THE CONDITIONS OF GEO-ECONOMIC INSTABILITY
П. Н. Сокол, А. А. Коваленко ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПЕРЕХОДА К МАРКЕТИНГО- ИННОВАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ ПРЕДПРИЯТИЙ АПК	P. Sokol, A. Kovalenko MAJOR PROBLEMS OF TRANSITION TO MARKETING AND INNOVATIVE DEVELOPMENT OF AGRICULTURAL BUSINESS
А. П. Стефаненко-Шупик ПОДБОР МОТИВАЦИОННЫХ РЫЧАГОВ ВЛИЯНИЯ НА ИННОВАЦИОННУЮ ДЕЯТЕЛЬ- НОСТЬ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ	A. Stefanenko-Shupyk SELECTION OF MOTIVATIONAL LEVERAGE ON THE INNOVATIVE ACTIVITIES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

С. А. Топалов, Д. Ю. Топалова ВЛИЯНИЕ ИНВЕСТИЦИОННО-ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ НА ПОВЫШЕНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ	S. Topalov, D. Topalova INFLUENCE OF INVESTMENT AND INNOVATIVE PROCESSES ON INCREASING THE LABOR PRODUCTIVITY AT INDUSTRIAL ENTERPRISES
А. Б. Трофимчук ПОВЫШЕНИЕ ЭКОЛОГО-ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ КАМНЕОБРАБАТЫВАЮЩИХ ПРЕДПРИЯТИЙ	A. Trofymchuk GROWTH ECOLOGICAL AND ECONOMIC EFFICIENCY OF THE STONE ENTERPRISES
М. А. Трофимчук КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ КОНКУРЕНЦИИ КАК КАТЕГОРИИ РЫНОЧНОЙ ЭКОНОМИКИ	M. Trofimchuk CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF COMPETITION AS A CATEGORY OF MARKET ECONOMY
О. А. Турба СТРАТЕГИЧЕСКОЕ УПРАВЛЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЕМ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ: ИСТОРИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ	O. Turba STRATEGIC ENTERPRISE MANAGEMENT IN MODERN CONDITIONS: HISTORICAL AND TECHNOLOGICAL FOUNDATIONS
О. В. Шляга, Б. В. Масилюк УПРАВЛЕНИЕ ОБНОВЛЕНИЕМ ТЕХНИКО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ БАЗЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ	O. Shliaha, B. Masyliuk MANAGING MODERNIZATIONS OF TECHNICAL AND TECHNOLOGICAL BASE OF INDUSTRIAL ENTERPRISES
Т. С. Яровенко, Т. В. Хрущева ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ ПЕНСИОННОГО ФОНДА НА ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ	T. Yarovenko, T. Khrushchova FEATURES OF CREATING COMPANY PENSION FUNDS IN UKRAINE

ЗМІСТ

МАКРОЕКОНОМІЧНІ ТА РЕГІОНАЛЬНІ
ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ

Дмитрієва В. А., Басс Ю. А. Макропоказники економіки України: індикатори спаду	3
Єрешко Ю. О. Інноваційна політика – складова механізму сталого розвитку	10
Куценко В. Й. Економічна деонтологія – крок до сталого розвитку	17
Мазур О. Є. Інвестиційна діяльність підприємств роздрібної торгівлі в Україні	23
Меліхов А. А. Кластерний аналіз інноваційної активності промислових підприємств України	29
Саричев В. І. Соціально-економічна солідарність як парадигма прискорення людського розвитку	38
Семирак О. С. Формування масиву ідентифікаційних характеристик розвитку автомобілебудування в Україні	47
Шляга О. В., Масилук Б. В. Управління оновленням техніко-технологічної бази промислового підприємства	55

ЕКОНОМІКА ПІДПРИЄМСТВ ТА МАРКЕТИНГ

Козачок І. А. Аналіз та контроль показників використання фінансових ресурсів у системі управління діяльністю промислового підприємства	61
Сокол П. М., Коваленко А. А. Основні проблеми переходу до маркетинго-інноваційного розвитку підприємств АПК	68
Трофимчук А. Б. Зростання еколого-економічної ефективності функціонування камінеобробних підприємств	72
Яровенко Т. С., Хрущова Т. В. Особливості створення пенсійного фонду на підприємствах України	79

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ДОСЛІДЖЕННЯ
СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПРОБЛЕМ

Гринько Т. В., Лисенко Л. В. Фактори формування економічної безпеки підприємства	85
Єлець О. П., Бірюк А. І. Методи калькулювання собівартості	91
Казачков И. О. Современные принципы управления брендами	96
Калюжна Ю. В. Експрес-діагностика кризового стану підприємства з метою визначення різновиду банкрутства	103
Коваленко О. В., Гоголенко А. В. Деякі сучасні проблеми мотивації та стимулювання продуктивної праці	109
Поповиченко І. В. Ефективність управлінських рішень: критерії та підходи до оцінювання	117
Севастьянов Р. В. Особливості класифікації синергетичних ефектів	123

Стефаненко-Шупик А. П. Добір мотиваційних важелів впливу на інноваційну діяльність промислових підприємств	128
Топалов С. А., Топалова Д. Ю. Вплив інвестиційно-інноваційних процесів на підвищення продуктивності праці на промислових підприємствах.....	135
Трофімчук М. О. Концептуальні засади конкуренції як категорії ринкової економіки.....	143
Турба О. О. Стратегічне управління підприємством у сучасних умовах: історико-технологічні засади	151

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКОВОЇ ПОЛІТИКИ У НАЦІОНАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Меліхова Т. О., Манойло Т. В. Проблемні аспекти відображення в обліку ТМЦ та обладнання при віднесенні їх до капітальних інвестицій або до запасів відповідно до П(С)БО та МСФЗ.....	158
---	-----

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СВІТОВОЇ ЕКОНОМІКИ

Скрипник Н. Є. Детермінанти процесу забезпечення сталого розвитку національних суб'єктів господарювання в умовах геоекономічної нестабільності	165
---	-----

РОСІЙСЬКО-АНГЛІЙСЬКІ ВІДПОВІДНИКИ ПРІЗВИЩ АВТОРІВ І НАЗВ СТАТЕЙ	175
--	-----

Наукове видання

ВІСНИК
ДНІПРОПЕТРОВСЬКОГО УНІВЕРСИТЕТУ
Серія: ЕКОНОМІКА
Випуск 8 (3)

Заснований у 1993 р.
Українською, російською та англійською мовами

Свідоцтво про Державну реєстрацію
друкованого засобу масової інформації
Серія КВ № 7898 від 17.09.2003

Редактори *І. П. Мамчич, К. О. Біла, Д. В. Боборикін*
Оригінал-макет *М. Г. Єпішко, К. О. Біла*

Підписано до друку 30.06.14. Формат 70×108 ¹/₁₆. Спосіб друку – плоский.
Ум. друк. арк. 15,8. Ум. фарбовідб. 15,8. Обл.-вид. арк. 14,9.
Тираж 100 пр. Зам. № 0614-02/1.

Надруковано на поліграфічній базі видавця Білої К. О.
Україна, 49000, м. Дніпропетровськ, пр. К. Маркса, 111, оф. 17
тел. +38 (067) 972-90-71
Свідоцтво про внесення до Державного реєстру ДК № 3618 від 06.11.2009