

ISSN 1817-3772



ЕКОНОМІЧНИЙ ВІСНИК ДОНБАСУ

науковий журнал

2013

№ 2 (32)

Економічний вісник Донбасу
Экономический вестник Донбасса
Economic Herald of the Donbas

Науковий журнал

№ 2 (32) 2013

Заснований у 2004 році

Свідоцтво про державну реєстрацію КВ № 14442-3413 ПР видано Міністерством юстиції України 14.08.2008 року

Журнал внесений до переліку наукових фахових видань України (економічні науки).

Постанова Президії ВАК України від 14 жовтня 2009 р. № 1-05/4

Рекомендований до друку рішеннями Вчених рад

Інституту економіки промисловості НАН України (протокол № 2 від 21.02.2013 р.)

Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (протокол № 7 від 28.02.2013 р.)

Журнал включено до переліку видань реферативної бази даних „Україніка наукова”

(угода про інформаційну співпрацю № 30-05 від 30.03.2005 р.)

Засновники:

Державний заклад „Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”,

Інститут економіки промисловості Національної академії наук України

Міжнародна наукова рада

Голова Ради – Амоша О. І., академік НАН України, доктор економічних наук, професор,

директор Інституту економіки промисловості НАН України (м. Донецьк, Україна)

Курило В. С., академік АПН України, доктор педагогічних наук, професор, президент Луганського національного університету імені Тараса Шевченка (м. Луганськ, Україна)

Пономаренко В. С., доктор економічних наук, професор, ректор Харківського національного економічного університету (м. Харків, Україна)

Величко Адамов, доктор, доцент, ректор Господарської академії ім. Д. А. Ценова (м. Свіштов, Болгарія)

Шимов В. М., доктор економічних наук, професор, ректор Білоруського державного економічного університету (м. Мінськ, Білорусь)

Вольчик В. В., доктор економічних наук, професор Південного Федерального університету (м. Ростов, Росія)

Павлов К. В., доктор економічних наук, професор Іжевського державного університету (м. Іжевськ, Росія)

Фатєєв В. С., доктор економічних наук, професор Гродненського державного університету (м. Гродно, Білорусь)

Краузе Г., Dr. Hab (Technique), президент Міжнародного центру науки і техніки (м. Кирхмезер, Німеччина)

Хагеманн Н. PhD (Economics), Центр дослідження навколишнього середовища ім. Гельмгольца, (м. Лейпціг, Німеччина)

Данило Лучес, PhD (Economics), професор, Західний Університет Тимішоари, (Румунія)

Богдан Надолу, PhD (Economics), професор, Західний Університет Тимішоари, (Румунія)

Кушнірович Н. О., PhD (Economics), доцент, Академічний центр Руппін (м. Емек Хефер, Ізраїль)

Столяров В. Ф., доктор економічних наук, професор, ректор Буковинського університету (м. Чернівці, Україна)

Редакційна колегія:

Головний редактор

Ляшенко В. І., доктор економічних наук, старший науковий співробітник (м. Донецьк)

Заступник головного редактора

Матросова Л. М., доктор економічних наук, професор (м. Луганськ)

Відповідальний секретар

Чеботарьова Н. М., кандидат економічних наук, доцент (м. Луганськ)

Заступник відповідального секретаря

Скороход Н. М., кандидат економічних наук, доцент (м. Луганськ)

Члени колегії:

Александров І. О., доктор економічних наук, професор (м. Донецьк)

Амоша О. І., академік НАН України, доктор економічних наук, професор (м. Донецьк)

Булєєв І. П., доктор економічних наук, професор (м. Донецьк)

Дементьєв В. В., доктор економічних наук, професор (м. Донецьк)

Драчук Ю. З., доктор економічних наук, старший науковий співробітник (м. Луганськ)

Дубницький В. І., доктор економічних наук, професор (м. Донецьк)

Єськов О. Л., доктор економічних наук, професор (м. Краматорськ)

Кабанов А. І., доктор економічних наук (м. Донецьк)

Калінеску Т. В., доктор економічних наук, професор (м. Луганськ)

Костирко Л. А., доктор економічних наук, професор (м. Луганськ)

Макогон Ю. В., доктор економічних наук, професор (м. Донецьк)

Махортов Ю. О., доктор економічних наук, професор (м. Луганськ)

Тараш Л. І., доктор економічних наук, старший науковий співробітник (м. Донецьк)

Хоменко Я. В., доктор економічних наук, доцент (м. Донецьк)

Випускаючий редактор

Лобода С. М.

Коректор

Васильєва В. В.

E-mail: Slaval@iep.donetsk.ua

http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Evd/index.html

<http://alma-mater.luguniv.edu.ua/electronversions.htm>

© Інститут економіки промисловості Національної академії наук України, 2013

© ДЗ „Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”, 2013

© Акіндєєв Д. В., Ляшенко В. І., дизайн обкладинки, 2013

Зміст

НАУКОВІ СТАТТІ*

Соціально-економічні проблеми Донбасу

1. **Чеботарьова Н. М., Каложна О. О.** Вплив прямих іноземних інвестицій на соціально-економічний розвиток Луганської області 4
2. **Светлична Т. В.** Інвестиційна привабливість Донецького регіону: проблеми та перспективи 10

Економічна теорія

3. **Елкина В. Н.** Самоорганизация бизнес-сообщества – эффективный инструмент развития малого и среднего предпринимательства и средство снижения трансакционных издержек 16

Міжнародна та регіональна економіка

4. **Павлов К. В.** Патологические социально-экономические процессы: территориальный аспект 21
5. **Попов В. Д.** Электронное обучение на предприятиях малого и среднего бизнеса 36
6. **Асадуллина Н. Р.** Развитие интеграционных процессов в инновационной сфере в республике Узбекистан 42
7. **Медвідь В. Ю.** Систематизация инструментов экономического регулирования регионального развития 53
8. **Растворцева С. Н., Ларионова М. В.** Определение степени взаимодействия сил в агломерационных процессах регионов России 58
9. **Дуда Т. Т., Троц І. В.** Порівняльна рейтингова оцінка фінансового стану машинобудівних підприємств Хмельниччини 63
10. **Гриценко С. І.** Моделювання стійкого розвитку економіки регіонів на основі транспортно-логістичних систем 69
11. **Кудріна О. Ю.** Плюси та мінуси процесів розвитку сучасної регіональної промислової політики 75

Фінанси

12. **Величко О. В.** Бюджетный механизм обеспечения развития социальной инфраструктуры 79
13. **Дзюба О. М.** Необоротні активи комерційного банку: економічна сутність в умовах сучасного облікового законодавства 87
14. **Ластовенко А. В.** Теоретичні аспекти визначення суті інвестиційного капіталу в сучасних умовах 92
15. **Боровик П. М., Нікітченко К. С.** Сучасні проблеми справляння податку на прибуток підприємств 96
16. **Гришова І. Ю., Щербата М. Ю.** Аналітичне забезпечення управління структурою оборотних активів молокопереробних підприємств 101
17. **Колупасва І. В., Шелест О. Л.** Спрощена система оподаткування: сучасний стан та вплив на стимулювання підприємницької діяльності в Україні 107
18. **Максимова Н. О.** Особливості реформування податкової системи України за умов дії Податкового кодексу 112
19. **Касьянова В. О.** Амортизація основних засобів: методи нарахування та організація обліку 117

Маркетинг

20. **Резнікова О. С.** До визначення поняття „конкурентоспроможність підприємства” в умовах глобалізації 123
21. **Наумова О. Е.** Підвищення ролі маркетингових інформаційних систем при забезпеченні ефективного управління маркетингом підприємства 129
22. **Федорова С. В.** Удосконалення діючих методів ціноутворення на підприємствах харчової промисловості регіону ... 135
23. **Зайцева Л. О.** Вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємств легкої промисловості 140
24. **Аранчій В. І., Перетяцько І. В.** Сучасний стан і перспективи розвитку виробництва та переробки олійних культур в Україні 145
25. **Штимер Л. Т.** Сучасний стан розвитку м'ясопродуктового підкомплексу України 152
26. **Мірошниченко К. М.** Основні проблеми розвитку маркетингу на переробних підприємствах борошномельної галузі в сучасних умовах господарювання 156

Менеджмент

27. **Коваленко Н. В., Мархайчук М. М.** Забезпечення балансу інтересів суб'єктів інвестиційного процесу як фактор підвищення інвестиційної привабливості підприємства 162
28. **Єрмакова А. О.** Методичні підходи до діагностики і аналізу економічної стійкості борошномельних підприємств 168
29. **Бондар Ю. А.** Впровадження екологічного аудиту в Україні 172
30. **Гайдамака О. М., Лебідь В. М.** Формування дорадчими службами інформаційного простору в аграрному секторі економіки України 176

Менеджмент інновацій

31. **Гонтова Н. В.** Дослідження циклічності процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку 179
32. **Ляшенко В. І., Землянкін А. І., Підоричева І. Ю.** Європейська система моніторингу інноваційної діяльності: особливості та можливості використання в Україні 191
33. **Тараненко І. В., Таранець Є. І.** Вплив інноваційного маркетингу на дифузію інновацій та конкурентоспроможність в глобальній економіці 200
34. **Матросова Л. М.** Інноваційний розвиток економіки 206
35. **Ковальчук В. В., Яринчак О. П.** Деякі аспекти удосконалення системи енергоменеджменту в Україні 210

Менеджмент персоналу

36. **Хитра О. В., Кобилянко Т. В.** Особливості функціонування креативних команд у сучасних умовах господарювання 216
37. **Полковников С. А.** Социодинамика как фактор формирования технологического уклада 220
38. **Сочинська-Сибірцева І. М.** Вдосконалення технології управління персоналом на машинобудівних підприємствах .. 229

* – статті друкуються в авторській редакції

НАУКОВІ СТАТТІ

Соціально-економічні проблеми Донбасу

УДК 339.727

Н. М. Чеботарьова,
кандидат економічних наук,

О. О. Калюжна,

ДЗ „Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”

ВПЛИВ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ НА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ЛУГАНСЬКОЇ ОБЛАСТІ

Актуальність. Проблема залучення іноземних інвестицій є актуальною і на рівні країн, і на рівні окремих регіонів. Дослідження проблем інвестування економіки особливої актуальності набувають в результаті динамічного розвитку економічних систем. Це спричинено тим, що інвестиції пов'язані з найглибшими основами господарської діяльності, мають вплив на процес економічного розвитку в цілому. На сучасному етапі вони є найпотужнішим джерелом забезпечення умов подолання економічної кризи, структурних зрушень в економіках країн та їх окремих регіонів, підвищення якісних показників господарської діяльності на мікро- і макрорівнях, активізації науково-технічного прогресу. Підвищення рівня інвестиційної привабливості регіону є одним із найбільш ефективних важелів соціально-економічних перетворень в країні. Для України, як і для будь-якої іншої країни світу, що прагне стабілізувати свою економіку і поступово зайняти гідне місце на міжнародній арені, залучення іноземних інвестицій є дуже актуальним та важливим завданням, оскільки вони впливають на економічний та соціальний розвиток і держави загалом, і окремих її регіонів.

Метою статті є дослідження впливу прямих іноземних інвестицій на соціально-економічний розвиток Луганської області.

Аналіз останніх публікацій. Питання інвестиційної привабливості України та її окремих регіонів, проблеми залучення іноземних інвестицій досліджують багато вітчизняних і зарубіжних вчених. Серед вітчизняних варто відмітити таких, як М. Беліма, І. Бондар, А. Гайдучий, Б. Губський, С. Гуткевич, О. Ментель, І. Палінська, Я. Пилипчук, Т. Панфілова та ін. Проте дослідженню впливу іноземних інвестицій на показники соціально-економічного стану окремих областей, зокрема, – старопромислових регіонів України, приділяється недостатня увага.

Виклад основного матеріалу. В умовах трансформаційного переходу економіки України до ринкових відносин особливої уваги потребують досліджен-

ня інвестицій – одного з головних елементів державної економічної політики. Статистичні органи дають таке визначення даному поняттю: „пряма інвестиція – це категорія міжнародної інвестиційної діяльності, яка відображає прагнення інституційної одиниці – резидента однієї країни здійснювати контроль або суттєвий вплив на діяльність підприємства, що є резидентом іншої країни” [6, с. 177]. Згідно із законом України „Про режим іноземного інвестування”: „іноземні інвестиції – цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності відповідно до законодавства України з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту” [1]. Тож вдала інвестиційна політика може сприяти прискоренню відтворення темпів економічного розвитку країни, стимулювати промислове виробництво, забезпечити необхідні умови для стабільного й динамічного економічного зростання та підвищенні рівня суспільного добробуту у державі [2].

Актуалізація проблеми залучення іноземних інвестицій зумовлена, в першу чергу, кризою внутрішнього інвестування, недостатньою підтримкою вітчизняного виробництва з боку держави. Іноземні інвестиції мають велике значення для економіки країни та окремих її регіонів. Вони є першоосновою ефективної інтеграції національної економіки у світову завдяки виробничій та науково-технічній кооперації, сприяють впровадженню нових технологій, інноваційних розробок, стимулюванню запозичення ділової практики високорозвинених країн світу та розвитку власних досліджень в економіці, виступають джерелом капіталовкладень, а відтак – збільшенню продуктивності праці і підвищенню рівня життя населення [3, с. 79 – 85; 4].

На початок 1996 р. кількість країн світу, які інвестували в економіку України, становила 94, а на кінець 2011 р. – вже 128. За 16 років десятка найбільших країн-інвесторів України значно змінилась. З їх складу вибули Швейцарія, Ірландія, Бельгія та Польща [5, с. 4].

Регіональні дослідження показали, що в 1996 р. у трійку лідерів з обсягу залучених іноземних інвес-

тицій в економіку України ввійшли м. Київ, Донецька і Одеська області, але в 2011 р. лідерство зберіг тільки Київ, на який приходилося 50% загального обсягу інвестицій, друге і третє місце посіли Дніпропетровська і Харківська області з питомою вагою у 16,2% і 5,6% відповідно. Луганська ж область поступилася на два пункти у порівнянні з 1996 р. і знаходиться тепер на 10-му місці з обсягом прямих іноземних інвестицій (ПІІ) 766,8 млн дол. США, і питомою вагою 1,6% (табл. 1).

Аналіз залучених в економіку Луганської області ПІІ проведемо у динаміці за 12 років, у розрахунку на душу населення й у розрізі видів діяльності та країн-інвесторів.

Графічне зображення динаміки ПІІ у Луганську область на рис. 2 свідчить про наявність постійного,

але нерівномірного їхнього зростання. Найбільший приріст ПІІ був досягнутий у 2004 р., а незначне падіння відбулося тільки у 2010 р. Однак, зростаючий абсолютний показник обсягу залучених в регіон інвестицій не дає відповіді на питання, чи сприяли вони покращенню життя мешканців області. Тому проаналізуємо відносний показник динаміки ПІІ у розрахунку на душу населення (табл. 2).

Дослідження динаміки обсягу ПІІ у розрахунку на душу населення Луганської області показали, що незважаючи на щорічне скорочення населення Луганщини, відбувається постійне зростання обсягу інвестицій. Найбільшого стрибка показник зазнав у 2005 р. – 258% до попереднього року, а максимального значення в 336,7 дол. США – у 2011 р.

Згідно з даними Головного управління статисти-

Таблиця 1

Місце регіонів України за показником „прямі іноземні інвестиції”*

№ з/п		На початок 1996 р.			На кінець 2011 р.		
		Сума, млн. дол. США	Питома вага, %	Місце в ранжированому ряду	Сума, млн. дол. США	Питома вага, %	Місце в ранжированому ряду
	Україна	896,9	100,0	х	49362,3	100,0	х
1	АРК	15,8	1,8	12	1166,3	2,4	8
2	Вінницька	5,4	0,6	21	226	0,5	19
3	Волинська	3,2	0,4	25	241,2	0,5	18
4	Дніпропетровська	64	7,1	4	8006,2	16,2	2
5	Донецька	79,4	8,9	2	2513,6	5,1	4
6	Житомирська	4	0,4	23	339,3	0,7	15
7	Закарпатська	18	2,0	9	349,2	0,7	14
8	Запорізька	14,3	1,6	13	975,7	2,0	9
9	Івано-Франківська	18	2,0	10	618,8	1,3	12
10	Київська	32,4	3,6	6	1718,9	3,5	5
11	Кіровоградська	6,8	0,8	19	72,2	0,1	25
12	Луганська	22,7	2,5	8	766,8	1,6	10
13	Львівська	43,6	4,9	5	1358,2	2,8	6
14	Миколаївська	6,3	0,7	20	156	0,3	23
15	Одеська	77,3	8,6	3	1221,7	2,5	7
16	Полтавська	13,6	1,5	14	699,6	1,4	11
17	Рівненська	3,4	0,4	24	295,3	0,6	16
18	Сумська	16,9	1,9	11	361,8	0,7	13
19	Тернопільська	9,1	1,0	16	61,9	0,1	26-27
20	Харківська	8,2	0,9	17	2745,7	5,6	3
21	Херсонська	2,1	0,2	26	206,5	0,4	20
22	Хмельницька	7	0,8	18	189,6	0,4	21
23	Черкаська	28,2	3,1	7	285,9	0,6	17
24	Чернівецька	4,2	0,5	22	61,9	0,1	26-27
25	Чернігівська	12,1	1,3	15	98,3	0,2	24
26	Київ	379,9	42,4	1	24459,1	49,6	1
27	Севастополь	1,0	0,1	27	166,6	0,3	22

*Складено за даними [5, с. 11 – 12]

ки у Луганській області перше місце по ПІІ в економіці Луганської області за 2011 р. займає Кіпр, його частка становить 72,7 % до загального обсягу інвестицій, на другому – Російська Федерація – 8,7%, на третьому – Велика Британія – 4,8%. Серед країн-аутсайдерів є Польща, Нідерланди і Швейцарія, питома вага яких 0,7; 0,6 і 0,5% відповідно [6, с. 193].

На рис. 1 представлена структура ПІІ в економіку Луганщини за видами діяльності.

Найбільш інвестиційно привабливим напрямком вкладень у 2011 р. була промисловість (82,7% загального обсягу ПІІ області), причому, лівову долю інвестицій (89,6%) вкладено у переробну промисловість.

Майже не цікавляться іноземні інвестори підприємствами з надання послуг: транспортних і зв'язку, інжинірингових і комунальних, а також сільськогосподарськими, мисливськими та підприємствами лісового господарства [6, с. 194].

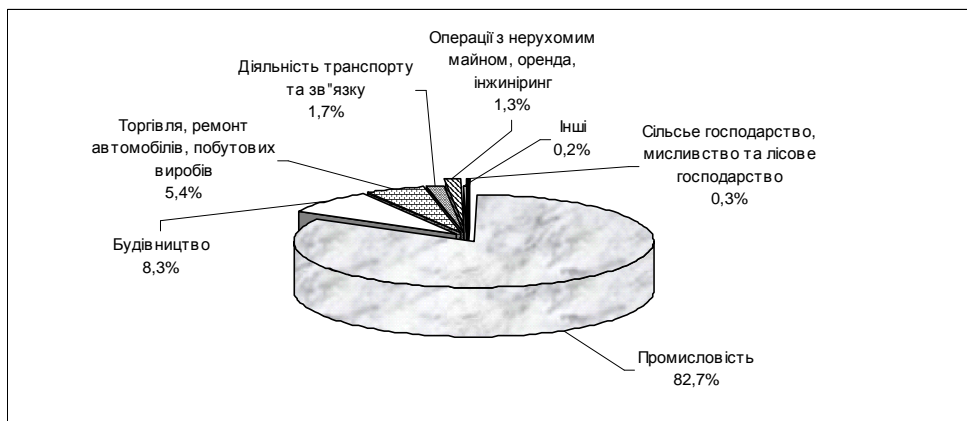


Рис. 1. Структура прямих іноземних інвестицій в економіку Луганської області за видами діяльності у 2011 р., %

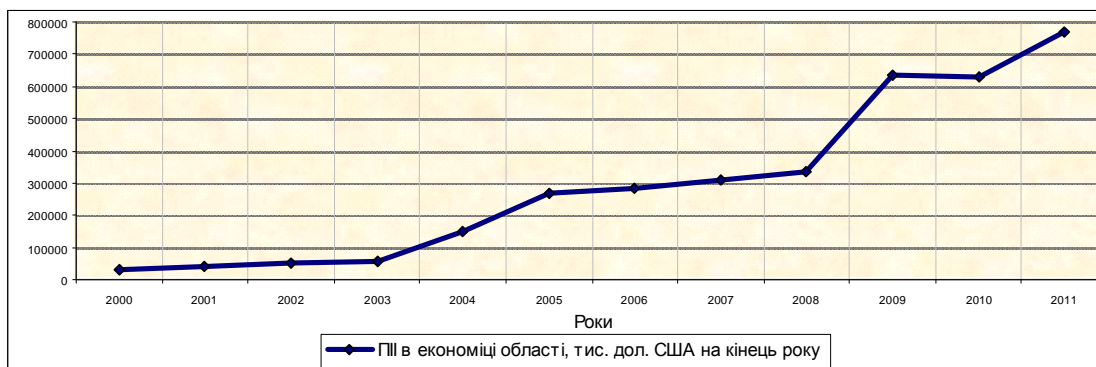


Рис. 2. Динаміка прямих іноземних інвестицій в економіку Луганської області за 2000 – 2011 рр. [5]

Таблиця 2

Динаміка прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) у розрахунку на душу населення Луганської області

Роки	Обсяг іноземних інвестицій на душу населення, дол. США	Відхилення, дол. США	Темп зміни, %
2004	23,1	-	-
2005	59,6	36,5	258,0
2006	111,0	51,4	186,2
2007	118,9	7,9	107,1
2008	155,2	36,3	130,5
2009	168,4	13,2	108,5
2010	275,0	106,6	163,3
2011	336,7	37,4	112,5

Серед міст області лідерами з залучення ПІІ є: Лисичанськ – 30,0%, Северодонецьк – 25,0%, Луганськ – 17,8% та Алчевськ – 15,5% від загального обсягу інвестицій [7]. Найбільші підприємства з іноземними інвестиціями на Луганщині – це „ІНТЕРГАЗ-СІНТЕЗ”, ПрАТ „Северодонецьке об’єднання „Азот”, ТОВ „ЗЮД-КЕМІ АЛВІГО КЕТЕЛІСТС УКРАЇНА”, ПАТ „Луганськтепловоз” тощо. Однак це ще недостатньою мірою вплинуло на підвищення ефективності виробничо-комерційного процесу даних структур.

Дослідження впливу залучених в Луганську область ПІІ на показники її соціально-економічного розвитку здійснимо у табл. 3. Для встановлення зв’язку використовуватимемо коефіцієнт кореляції, отриманий за допомогою програми Excel, та розрахований нами за формулою (1) коефіцієнт рангів Спірмена:

$$r = 1 - \frac{6 \sum d^2}{n(n^2 - 1)}, \quad (1)$$

де $d = R_x - R_y$ – різниця рангів факторного і результативного показників; n – число спостережень.

Отримані результати допоможуть зробити чіткі висновки та запропонувати певні заходи щодо залучення ПІІ в економіку регіону.

Одним з основних показників, що характеризує соціально-економічне становище регіону, є валовий регіональний продукт (ВРП). Аналіз впливу ПІІ на ВРП Луганської області проведемо на рис. 3. Так, за період 2000 – 2010 рр. коефіцієнти кореляції між ПІІ і ВРП дорівнюють 0,914 та 0,973, що свідчить про дуже тісний зв’язок між даними показниками, тобто зростання обсягу ПІІ безпосередньо впливає на зростання рівня ВРП області.

Стратегією економічного та соціального розвитку Луганської області на період до 2015 р. у розділі

10 „Прогнозні показники розвитку області” передбачено досягнення обсягів ВРП у розмірі 76235,7 млн грн [9, с. 57]. Спрогнозуємо обсяг ПІІ, який слід залучити в регіон, на основі отриманої при кореляційному аналізі формули 2.

$$y = 7,9116x^{0,6456} \quad (2)$$

Отже, обсяг залучених в економіку регіону ПІІ має бути вдвічі більшим, ніж фактично був у 2011 р., тобто – на рівні 1482000 млн дол. США.

Дослідження показали, що зростання обсягу залучених ПІІ в регіон сприяє: збільшенню обсягів реалізації промислової продукції та роздрібного товарообороту підприємств, зростанню номінальної заробітної плати найманих працівників та наявних доходів населення, зменшенню чисельності населення, які живуть за межею бідності, та від’ємного значення природного приросту населення, зниженню рівня зареєстрованого безробіття. Тісна залежність також прослідковується між ПІІ і експортом послуг, 96% з яких – ділові, професійні, технічні та транспортні послуги (див. табл. 3).

З метою покращення інвестиційного клімату Луганської області виокремимо наступні заходи. По-перше, необхідно забезпечити прозорість і можливість нормальної роботи для іноземних фірм і підприємств з іноземними інвестиціями, переглянути питання їхнього оподаткування, страхування та надання пільг. По-друге, слід вибрати тільки пріоритетні напрямки інвестування та методи заохочення для здійснення капіталовкладень іноземцями у певні галузі з урахуванням особливостей старопромислового регіону, як-то: хімічна, металургійна, машинобудування тощо. І по-третє, підтримувати активну участь держави в запобіганні та компенсації можливих негативних соціальних

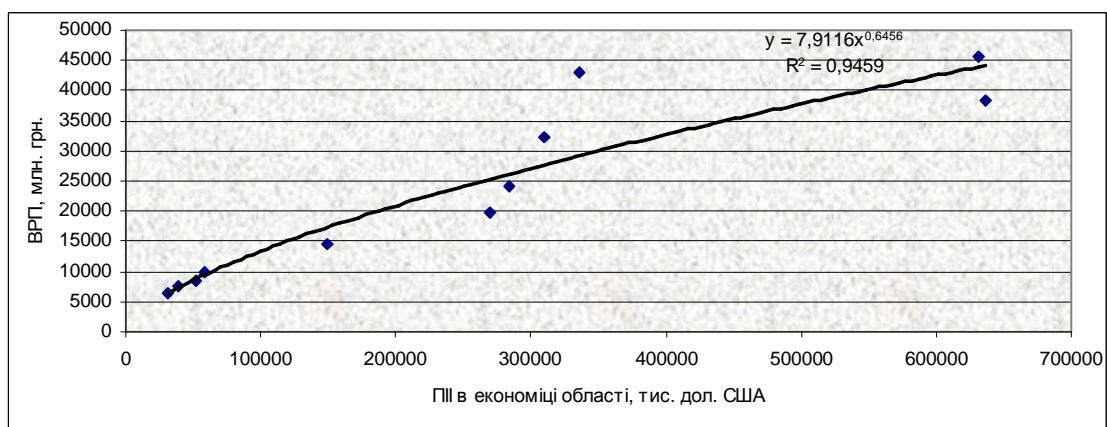


Рис. 3. Кореляційний аналіз впливу ПІІ на ВРП Луганської області

Дослідження зв'язку між прямими іноземними інвестиціями і соціально-економічними показниками
Луганської області за 2000 – 2011 рр.*

Показники	Роки											Кр Спир- мена		
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010		2011	К корел.
Обсяг прямих іноземних інвестицій на кінець року, тис. дол. США	31445,8	39254,2	51617,7	58176,2	148928,8	269558,2	284178,6	309196,7	336092,9	635840,2	630816,5	766761,6	х	х
ВРП, млн грн	6403	7451	8570	9954	14672	19716	24159,0	32280,0	42985,0	38451,0	45541,0	н/д	0,914	0,973
Обсяг реалізованої промислової продукції, млн грн.	...	12070,1	17347,3	20522,0	28459,0	34687,3	41462,5	53648,6	72693,4	58093,9	73768,9	97582,0	0,912	0,973
Навняний дохід населення, млн грн	...	5624	6603	7845	10167	14308	17591	22786	31430	32670	41080	46984	0,962	0,917
Середньомісячна номінальна заробітна плата найманих працівників, грн	232	320	393	474	596	805	1022	1323	1769	1873	2271	2742	0,967	0,993
Роздрібний товарооборот підприємств (у фактичних цінах), млн грн	1021,2	1128,3	1297,7	1551,8	2106,1	2764,6	3766,7	5245,7	7796,9	7131,6	9142,8	11426,9	0,947	0,979
Чисельність населення із середньодушовими доходами у місяць, низкими прожиткового мінімуму, тис. осіб	2224,0	2273,9	2269,5	1939,0	1711,0	1293,5	1430,3	279,9	144,0	127,0	116,9	126,8	-0,889	-0,951
Природний приріст населення, осіб	-29975	-27803	-26929	-26632	-26082	-26498	-22739	-21697	-19922	-17555	-17952	-15936	0,949	0,993
Рівень зареєстрованого безробіття, %	3,9	3,2	3,2	2,9	2,5	2,3	2,2	1,8	2,4	1,3	1,4	1,3	-0,9196	-0,986
Експорт послуг, тис. дол. США	20954,4	21046,6	17679,5	16997,6	18793,5	22881,9	28020,7	34343,9	46358,9	33871	152003,2	358102,2	0,744	0,846

*Складено за джерелами [5; 6; 8].

наслідків реалізації інвестиційних проектів на Луганщині [10, с. 28].

Висновки і подальші розробки. Результати аналізу впливу прямих іноземних інвестицій на соціально-економічний розвиток Луганської області, доводять, що безпосередньо зростання обсягів іноземного інвестування сприяє збільшенню випуску товарів і послуг, обсягів промислового виробництва, наявних доходів населення та зарплати найманих робітників. Але на сьогодні залишається проблема недостатнього використання інвестиційного потенціалу регіону, яка пов'язана із нестабільністю законодавчої бази та політичної ситуації в Україні, відсутністю в Україні спеціальної централізованої організації з регулювання питань державного управління іноземного інвестування, недостатнім розвитком малого та середнього підприємства, високим рівнем тіньової економіки.

Література

1. Закон України „Про режим іноземного інвестування” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/93/96-%D0%B2%D1%80>. 2. **Марич О.** Вплив іноземних інвестицій на економічне зростання [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lnu.edu.ua/faculty/ekonom/Visnyk_Econom/2008_39/57.pdf. 3. **Полковниченко С. О.** Вплив прямих іноземних інвестицій на розвиток економіки України / С. О. Полковниченко, Н. В. Аркадьєва // Науковий вісник ЧДІЕУ, – 2010. – №3 (7). – С. 79 – 85. 4. **Сєчина І.В.** Місце і роль іноземних інвестицій у розвитку держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://naub.org.ua/?p=1228>. 5. **Статистичний збірник „Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності”.** Державна служба статистики України. – К.: Консультант, 2012. – 68 с. 6. **Статистичний щорічник Луганської області за 2011 рік** / [за ред. С. Г. Пілієва]. – Луганськ, 2012. – 493 с. 7. **Інвестиційний портрет області** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.loga.gov.ua/oda/about/depart/economy/inv-inn/inv/>. 8. **Головне управління статистики у Луганській області** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://lg.ukrstat.gov.ua>. 9. **Стратегія економічного та соціального розвитку Луганської області на період до 2015 р.** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.loga.gov.ua/oda/about/depart/economy/se-state/str-dev/>. 10. **Беліма М.** Регіональний розвиток України та прямі іноземні інвестиції / М. Беліма // Економіка. Фінанси. Право. – 2008. – № 12. – С. 29 – 32.

Чеботарьова Н. М., Калюжна О. О. Вплив прямих іноземних інвестицій на соціально-економічний розвиток Луганської області

Проаналізовано динаміку та структуру прямих іноземних інвестицій в економіці Луганської області. Досліджено вплив іноземних інвестицій на соціально-економічний розвиток регіону. Для досягнення запланованих Стратегією економічного та соціального розвитку Луганської області на період до 2015 р. показників, спрогнозовано необхідний для залучення обсяг прямих іноземних інвестицій та запропоновані заходи щодо поліпшення інвестиційного клімату в країні.

Ключові слова: пряма іноземна інвестиція, соціально-економічний розвиток, регіон, кореляція.

Чеботарёва Н. Н., Калюжная А. А. Влияние прямих иностранных инвестиций на социально-экономическое развитие Луганской области

Проанализировано динамику и структуру прямих иностранных инвестиций в экономике Луганской области. Исследовано влияние иностранных инвестиций на социально-экономическое развитие региона. Для достижения запланированных Стратегией экономического и социального развития Луганской области на период до 2015 р. показателей, спрогнозировано необходимый для привлечения объем прямих иностранных инвестиций и предложены мероприятия по улучшению инвестиционного климата в стране.

Ключевые слова: пряма иностранных инвестиций, социально-экономическое развитие, регион, корреляция.

Chebotarova N. M., Kaluzhna O. O. Impact of Foreign Direct Investments on Economic and Social Development of Luhansk Region

The dynamics and structure of foreign direct investments in the economy of Luhansk region were analyzed. The effect of foreign investment on the socio-economic development of the region was studied. To accomplish the planned by the Strategy of economic and social development of Luhansk region to 2015 figures, forecasted essential to attracting volume of foreign direct investments and proposed measures to improve the investment climate in the country.

Key words: foreign direct investment, socio-economic development, region, correlation.

Стаття надійшла до редакції 14.12.2012

Прийнято до друку 20.02.2013

ІНВЕСТИЦІЙНА ПРИВАБЛИВІСТЬ ДОНЕЦЬКОГО РЕГІОНУ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

Постановка проблеми у загальному вигляді. Актуальність інвестиційної активності підприємств в економічному аспекті полягає в тому, що в умовах розвитку ринкових відносин інвестування є не тільки джерелом одержання майбутніх вигод підприємствами, а й являється основним фактором зростання економіки країни в цілому, тому проблема залучення іноземних інвестицій і досі є актуальною. На сьогодні Україна має широкі інвестиційні можливості, але через макроекономічну нестабільність та недостатність правових гарантій захисту інвестованих коштів потенційні інвестори втрачають бажання проводити інвестиційну діяльність на території держави.

Аналіз останніх джерел досліджень та публікацій. Проблема підвищення інвестиційної привабливості Донецької області займає важливе місце у науковій періодиці регіональних проблем. Це питання досліджують не тільки відомі вітчизняні, а й іноземні науковці, серед яких слід відзначити таких авторів, як А. Аніскін [1], А. Асаул [2], М. Змієнко [3], В. Кучко-Бадіна [4], В. Мамаєв [5], А. Мерзляк [6], В. Онищенко [7], Б. Райзберг [8], В. Ступницький [9], Т. Семенова [10] та багато інших. В той же час залишається достатня кількість невисвітлених питань стосовно інвестиційної привабливості регіону, що породжує необхідність подальших досліджень в області виявлення основних факторів, які впливають на її формування.

Метою нашої статті є аналіз процесу залучення іноземних інвестицій в Донецькій регіон та перспективи його привабливості для інвесторів.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційна привабливість регіону визначається як „відповідність регіону основним цілям інвесторів, що полягають у прибутковості, безризиковості та ліквідності інвестицій”; „рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних та інших вимог чи інтересів інвестора щодо конкретного регіону”; або як „становище регіону в той чи інший момент часу, тенденції його розвитку, що відображаються в інвестиційній активності” [15].

Донецька область, зокрема і Донбас, загалом, мають хороші перспективи для залучення інвестицій. Ідеальне географічне розташування дозволяє отримувати вигоди від міжнародних торгових потоків і транспортних коридорів, які проходять їхньою територією. Можливо легко виходити на європейський ринок

через порти Азовського і Чорного морів. При цьому, через Чорне море можна швидко дістатися до ринків Туреччини і Близького Сходу. Особливе значення для інвестиційної привабливості України має сусідство з Росією, що є однією із динамічних економік країн BRICS (Brazil, Russia, India, China, South Africa) і представляє собою найважливіший ринок для українських експортерів. Тому стимулювання інвестицій має велике значення для успішного розвитку України й Донецька в довгостроковій перспективі [17].

Аналіз попередніх досліджень показав, що в останні роки спостерігається збільшення прямих іноземних інвестицій в Донецькій регіон. Так, в січні 2005 року Донецька область отримала понад 500 млн доларів, а на початку 2012-го – вже 2 млрд 652 млн у.о.

За даними Головного управління статистики у Донецькій області [18] найбільш ефективна інвестиційна діяльність припадала на 2008 рік, у 2009 році спостерігалось погіршення стану регіону, але вже у 2010 році відбулось зростання майже усіх показників (окрім інвестицій в основний капітал, які зменшилися на 1913 млн дол. США або на 14,73%).

На рис. 1 видно, що головним джерелом інвестування залишалися власні кошти (72,6%).

Кошти держави (8,4%) та місцевого бюджету (3%) склали доволі незначну частину, при цьому різко знизилась іноземні інвестиції (0,3%), а інші джерела інвестування (15,7%) почали зростати. Це свідчить не тільки про різке зниження обсягу іноземних інвестицій у 2010 році, а й про негативні тенденції.

Загальною метою розвитку регіону є створення таких умов, які забезпечать порівняно високі і стійкі темпи економічного зростання, підвищення соціального рівня населення, стабілізацію фінансової безпеки регіону. Таким чином, основою економічного зростання можуть стати інновації, оскільки вони є головним фактором збільшення конкурентних переваг, таких як зниження собівартості, підвищення якості, освоєння нових ринків, поліпшення іміджу країни [21].

В умовах ринкової економіки активна роль в стратегічному розвитку належать інвестиційній політиці, яка, як відомо, включає основні елементи: вибір джерел і методів фінансування інвестицій; визначення термінів реалізації; вибір органів, відповідальних за реалізацію інвестиційної політики; створення необхід-

ної нормативно-правової бази функціонування ринку інвестицій; створення сприятливого інвестиційного клімату. Для інвестора є важливою ефективність функціонування регіону і ризику. Відомо, що в забезпеченні ефективності особливу роль грає його інвестиційна привабливість, у зв'язку з цим точна і об'єктивна оцінка потенціалу і ризиків є однією з пріоритетних завдань, рішення якої дозволить згодом обґрунтувати адекватні заходи з підвищення інвестиційної привабливості [22].

Попередній досвід показав, що перспективними напрямками залучення інвестицій є машинобудування, гірничо-металургійна і енергетична сфера, особливо використання альтернативних джерел енергії. Також для підвищення перспективності інвестування агропромислового комплексу посприяє впровадження в країні повноцінного ринку землі. Важливою сферою для інвестицій вважається транспортна інфраструктура і індустрія туризму з урахуванням досвіду проведення Євро-2012 [19].

Залучення інвестицій в українські підприємства пов'язане з інвестиційною привабливістю об'єкта інвестування. Оцінка інвестиційної привабливості потенційного об'єкта інвестування – це перший крок під час прийняття інвестиційного рішення. Ціль об'єкта інвестування – підвищення інвестиційної привабливості та залучення максимально можливого обсягу інвестицій.

В умовах ринкового господарювання в підприємств з'явилася необхідність і можливість самостійно визначати напрямки своєї інвестиційної діяльності, джерела і заходи (засоби) досягнення поставлених цілей, тобто самостійно формувати інвестиційну політику. Будь-який перехідний період в економічній системі характеризується високим динамізмом, що вимагає від кожного суб'єкта господарювання швид-

кої реакції на зміну ситуацій в економіці держави, здатності корегувати свої практичні кроки. Наявність у підприємства таких якостей забезпечує йому можливість розвиватися, поступово переходити від одного стану до якісно нового [23].

Якщо проаналізувати тенденцію залучення іноземних інвестицій в Україну, то загальна характеристика надходження прямих іноземних інвестицій в термін з 2007 по 2010 роки (рис. 2) свідчить про їх повільне зростання.

Якщо проаналізувати тенденцію залучення іноземних інвестицій в Україну, то загальна характеристика надходження прямих іноземних інвестицій в термін з 2007 по 2010 роки (рис. 2) свідчить про їх повільне зростання.

22 жовтня 2012 року в Донецьку відбулось відкриття V Міжнародного інвестиційного саміту, який було присвячено питанням впровадження програми економічної реформи на 2010 – 2014 роки «Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава». У його роботі взяв участь Президент Віктор Янукович, який відвідав Донецьку область з робочою поїздкою. „Вже п'ятий рік поспіль міжнародний саміт об'єднує провідних вітчизняних і зарубіжних інвесторів, – звертаючись до учасників заходу, зазначив він. – Саміт став своєрідною платформою для розвитку української економіки та залучення інвестицій. І за ці роки нам вдалося подолати дуже складний шлях від глибокої економічної кризи до виходу нашої економіки на траєкторію зростання. Україна знаходиться зараз на важливому етапі розвитку, адже перед нами стоїть амбітне завдання: забезпечити стійке зростання економіки за рахунок структурної перебудови та переведення її на інноваційно-інвестиційну модель розвитку” [19].

Таким чином, розробляючи інноваційно-інвести-

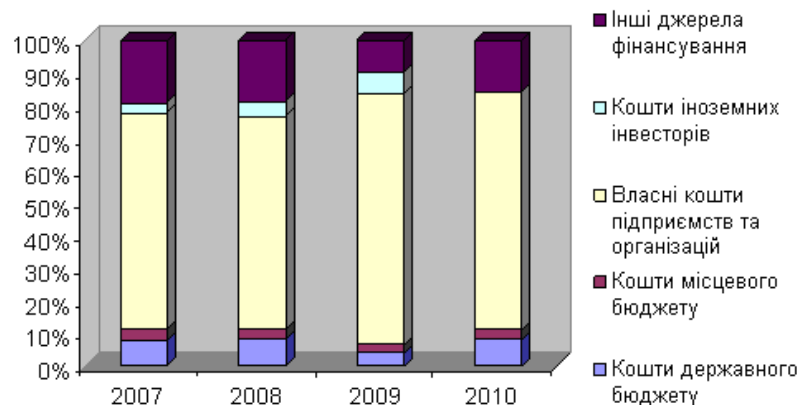


Рис. 1. Структура джерел фінансування Донецької області у 2007 – 2010 роках [18]

ційну стратегію розвитку регіону, необхідно насамперед відштовхуватися від його конкурентних переваг у цій сфері. Однією з головних переваг є інвестиційна привабливість регіону, тобто визначення, наскільки певний регіон є привабливим для потенційного інвестора. Такі фактори, як економічна та політична нестабільність, зростання рівня соціальної напруженості, інфляція, недосконалість кредитно-фінансової системи та законодавчої бази, недовіра населення до уряду можуть змусити інвесторів задуматися про доцільність вкладення коштів. Інноваційно-інвестиційна стратегія розвитку регіону має враховувати дані аспекти, сприяти стабілізації ситуації та подальшому соціально-економічному розвитку регіону [24].

Але різні регіони України не однакові з економічної точки зору. Вони відрізняються за структурою економіки – на сході країни домінує промислове виробництво, у Криму й Карпатах – туризм, а у великих містах головну роль відіграє сектор послуг. Різняться й обсяги економік регіонів. Так, наприклад, валовий регіональний продукт (ВРП) Києва більш ніж вдесятеро перевищує ВРП Хмельницької, Закарпатської або Волинської областей. Відрізняється інвестиційна привабливість регіонів, рівні безробіття. Іншими словами, регіони України мають різні рівні розвитку.

Тому для можливості порівняння різних регіонів України за рівнем їх економічного розвитку запропоновано використовувати методіку рейтингової оцінки, яку розробив та розрахував *Павло Кухта* [26].

Порівняння здійснюється за п'ятьма показниками:

1. Валовий регіональний продукт (ВРП) на душу населення. Цей показник дозволяє оцінити продуктивність економіки регіону, а також її обсяг у перерахуванні на одного мешканця.

2. Динаміка ВРП в 2007 – 2010 роках. Динаміка ВРП після кризи дає уявлення про стійкість економіки регіону до кризових явищ і про надійність місцевої економічної моделі.

3. Зайнятість на малих підприємствах на 100 людей населення. Малі підприємства – ключова ланка в сучасній економіці. Вони мають принципове значення для якості економічного росту і є важливим джерелом зайнятості в регіоні. Відповідно, їхня кількість щодо населення регіону дає уявлення про те, наскільки якісно цей регіон розвивається.

4. Рівень безробіття. Чим повніше економіка використовує наявні ресурси, зокрема, людські, тим вона ефективніша. Високе безробіття означає, що велика кількість потенційних працівників залишаються не задіяними в продуктивній діяльності. Низька – що, навпаки, люди знаходять собі застосування і їхні можливості не витрачаються дарма.

5. Валове нагромадження основного капіталу на душу населення з 2005 по 2011 роки. Нагромадження основного капіталу – інвестиції – показує інвестиційну привабливість регіону.

За кожним з показників регіони ранжуються від 1-го до 27-го місця. Потім для кожного регіону розраховують інтегральний показник за наступною формулою:

$$R = (Yc + DY + Es + U + I) / 5, \text{ де} \quad (1)$$

R – інтегральний показник, що визначає місце регіону в рейтингу;

Yc – місце регіону по ВРП на душу населення в 2010 році;

DY – місце регіону по зміні реального ВРП із 2007-го по 2010-й;

Es – місце регіону по зайнятості на малих підприємствах в 2010 році;

U – місце регіону по рівню безробіття в 2011 році;

I – місце регіону по валовому нагромадженню капіталу в 2005 – 2011 роках на душу населення.

Отриманий у такий спосіб інтегральний показник і визначає положення регіону в рейтингу. Чим він менший, тим вище місце займає регіон (при складанні рейтингу використовувалися дані Укрстата) [26].

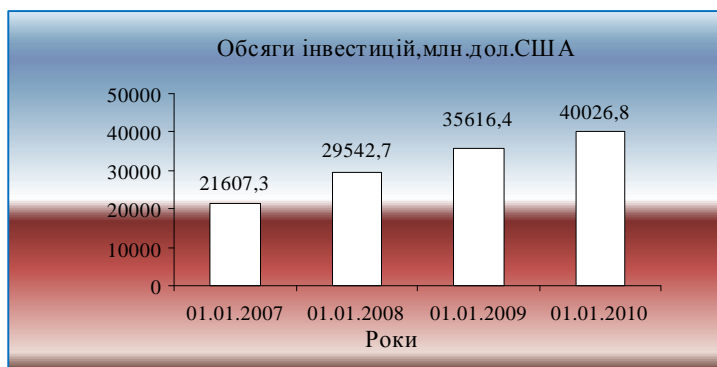


Рис. 2. Прямі іноземні інвестиції в Україну в 2007 – 2010 роках [25]

Якщо звернути увагу на розвиток інвестиційного ринку за рахунок приватизації підприємств сьогодні, то за даними Фонду державного майна України станом на 01.01.2013 року на приватизовані підприємства надійшло 10,8 млрд грн, 1,78 млрд дол, та 72 млн євро – з урахуванням курсу валют всього майже 26,4 млрд грн інвестицій. З них за договорами купівлі-продажу пакетів акцій підприємств 24,8 млрд грн, за договорами купівлі-продажу об'єктів незавершеного будівництва та малої приватизації – 1,6 млрд грн.

Залучення приватних інвестицій сприяє забезпеченню успішної діяльності підприємств та створенню нових робочих місць. Про це свідчать результати перевірок виконання умов договорів купівлі-продажу, які проводить Фонд держмайна. Як раніше повідомляв ФДМУ, за договорами купівлі-продажу державного майна, виконання умов яких Фонд державного майна перевіряв у 2012 році, новими власниками створено 1413 нових робочих місць. Причому, тільки 97 з них – на виконання зобов'язання про створення нових робочих місць, всі інші не були передбачені договорами купівлі-продажу [27].

За прогнозними оцінками Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011 – 2015 роки [28] джерела фінансування враховують державний та місцеві бюджети в інші джерела фінансування, а обсяги фінансування представлено у табл. 1.

Виконання Програми сприятиме досягненню основних макроекономічних показників розвитку України та повинно зміцнити до 2015 року її позиції на світових інвестиційних ринках. До кінця 2015 року планується залучити близько 52,2 млрд грн інвестицій в реалізацію інвестиційних, інноваційних та інфраструктурних проектів та сприяти зростанню інвестицій в основний капітал; зростанню інвестицій в нематеріальні

активи; притоку приватних, зокрема прямих іноземних інвестицій в економіку України.

Фінансування Програми здійснюється за рахунок видатків державного і місцевих бюджетів, а також інших джерел, не заборонених законодавством. Орієнтований обсяг коштів, необхідних для виконання програми становить 65,45 млрд грн, зокрема коштів державного бюджету 13,25 млрд грн, зокрема, по роках: 2011 – 1,01 млрд грн, 2012 – 3,11 млрд грн, 2013 – 3,11 млрд грн, 2014 – 3,01 млрд грн, 2015 – 3,01 млрд грн.

Оскільки регіональні програми інвестиційної діяльності розглядаються як складові частини Програми, їх фінансування буде здійснюватись за рахунок місцевих бюджетів. Фінансування Програми планується здійснювати також за рахунок коштів міжнародних фінансових організацій (Світового банку, Міжнародного валютного фонду, Європейського банку реконструкції та розвитку, Європейського інвестиційного банку), а також банків та небанківських фінансових установ, якщо їхні пропозиції щодо фінансування завдань і заходів Програми будуть відповідати її меті [28].

Реалізація програм соціального та економічного розвитку України потребує залучення значних коштів. Внутрішні джерела фінансування дуже обмежені й використовуються переважно для підтримки життєво важливих для суспільства сфер економіки. Тому Уряд України приділяє велику увагу пошуку додаткових джерел фінансування розвитку економіки країни, одним з яких є міжнародна технічна допомога, основне завдання якої полягає у сприянні економічним та соціальним перетворенням в різних країнах, зокрема і в Україні.

Висновки та перспективи подальших розробок. За результатами проведеного дослідження можна сказати наступне.

1. Залучення іноземних інвестицій є важливим

Таблиця 1

Прогнозні обсяги та джерела фінансування

Джерела фінансування	Обсяг фінансування, тис. грн	Зокрема за роками, тис. грн				
		2011	2012	2013	2014	2015
Державний бюджет	13253290,21	1010370,96	3110 928,92	3110561,88	3010709,84	3010718,61
Інші джерела	52200000,0	10200000,0	10500000,0	10500000,0	10500000,0	10200000,0
Усього	65453290,21	11210370,96	13610928,92	13610561,88	13510709,84	13510718,61

фактором розвитку економіки України в умовах її євроінтеграції, тому цей напрям потребує залучення, передусім, інвестицій, які можуть відігравати роль прискорювача інноваційних та інвестиційних процесів у більшості галузей національного господарства.

2. Політика стимулювання залучення іноземних інвестицій має здійснюватися за принципом надання пільг тільки тим інвесторам, інвестиційна діяльність яких відповідає найважливішим соціально-економічним напрямкам розвитку держави. Такий підхід забезпечить скорочення витрат держави на залучення інвестицій та сприятиме поліпшенню якості залучених ресурсів.

3. З метою збільшення обсягів вкладень західноєвропейських інвестицій, а також підвищення ефективності інвестицій для національної економіки необхідно переорієнтувати інвестиційну політику України з галузевих пріоритетів на розвиток соціальної інфраструктури регіонів. У цьому випадку основними пріоритетами інвестиційної політики мають стати модернізація виробництва, активізація інноваційних процесів, вирівнювання рівнів економічного розвитку регіонів.

В результаті вище викладеного можна зазначити, що перспективи подальших досліджень можуть бути пов'язані з розробкою теоретико-методичних рекомендацій і обґрунтуванням напрямів розвитку процесів залучення інвестиційних ресурсів в Донецькій регіон.

Література

1. **Анискин Ю. П.** Управление инвестициями / Ю. П. Анискин. – М.: Омега-Л, 2007. – 192 с. 2. **Асаул А.** Систематизация факторов, характеризующих инвестиционную привлекательность регионов / А. Асаул // Региональная экономика. – 2004. – № 2. – С. 53 – 62. 3. **Змієнко М. О.** Система управління інвестиційними ризиками підприємств / М. О. Змієнко // Інноваційна економіка. – 2011. – № 1. – С. 162 – 166. 4. **Кучко-Бадіна В. А.** Аналіз впливу інвестиційних вкладень на економіку Донецького регіону / В. А. Кучко-Бадіна // Вісник ДонНУЕТ – 2010 – № 3 (47). – С. 279 – 284. 5. **Мамаев В. К.** Экономика и управление инвестициями в инфраструктуру региона: Монография / В. К. Мамаев. – М: ЮНИТИ, 2005. – 8 с. 6. **Мерзляк А.** Тенденції і закономірності формування та використання внутрішніх джерел інвестиційних ресурсів регіону / А. Мерзляк // Вісник Української Академії державного управління при Президентіві України. – 2002. – № 3. – С. 108 – 118. 7. **Онищенко В. А.** Инвестиционная политика региона : монография / В. А. Онищенко. – Д.: ІЭПИ НАН Украины, Юго-Восток, 2001. – 260 с. 8. **Райзберг Б. А.** Программно-целевое планирование и управление : учебник / Б. А. Райзберг, А.Г.Лобко – М.:ИНФРА, 2002. – 428 с. 9. **Ступницький В.** Роль податків у форму-

ванні інвестиційних ресурсів на рівні регіону / В. Ступницький // Региональная экономика. – 2002. – №3. – С. 157 – 161. 10. **Семенова Т. Ю.** Программно-целевое управление инновационным развитием региона / Т. Ю. Семенова // Проблемы современной экономики. – 2007. – № 3 (23). – С. 65 – 68. 11. **Соціально-економічне становище** Донецької області за січень-вересень 2010 р. – Донецьк, 2010. – 133 с. 12. **Удалых О. А.** Управление инвестиционной деятельностью в промышленном регионе : Дис.... канд. экон. наук : 08.02.03 / НАН Украины, ІЭП. – Д, 2002. – 188 с. 13. **Федорчук Ю. М.** Логистическая концепция управления потоками инвестиционных ресурсов через систему свободных экономических зон : Автореф. дис. ... канд. экон. наук : 08.00.05. – Саратов: Саратовский гос. техн. ун-т, 2001. – 22 с. 14. **Филин С. А.** Механизм реализации инновационной политики / С. А. Филин. – М.: ИНИЦ Роспатента, 2005. – 286 с. 15. **Якуба Д. С.** Підвищення інвестиційної привабливості Донецького регіону / Д. С. Якуба, А. В. Мешков // ДОНБАС – 2020: перспективи розвитку очима молодих вчених, 24 – 26 квітня 2012 р. / Матеріали VI міжнародної науково-практичної конференції. – Донецьк: ДонНТУ, 2012. 16. **Яскевич А. Й.** Стан та перспективи розвитку сукупності методів мінімізації інвестиційних ризиків в Україні [Електронний ресурс] / А. Й. Яскевич. – Режим доступу : <http://www.academy.gov.ua>. – Назва з титулу екрана. 17. **Інвестиційна привабливість** Донецької області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://blog.scm.com.ua/ua/2011/10/21/investitsiy-na-privablivist-donetskoyi-oblasti/>. – Назва з титулу екрана. 18. **Головне управління статистики у Донецької області** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.donetskstat.gov.ua/> 19. **Донецький саміт** залучає інвестиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://yakiyev.com/news/block-1281/>. – Назва з титулу екрана. 20. **Підтримка розвитку ділової спроможності українських малих та середніх підприємств – міжнародний аспект: проект Європейського Союзу** [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державного комітету України з питань регуляторної політики та підприємництва. – Режим доступу : http://www.dkrp.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=118785&cat_id=57081. 21. **Інноваційний потенціал: сучасне становище і перспективи розвитку** : монографія / В. Г. Матвейкин, С. И. Дворецкий, Л. В. Минько, В. П. Таров, Л. Н. Чайникова, И. О. Летунова. – М. : „Издательство „Машиностроение-1”, 2007. – 284 с. – С. 78. 22. **Зелений О. А.** Активізація інвестиційних та інноваційних процесів / О. А. Зелений // МЕРКУРИЙ. – 2010. – № 7. – С.43 – 45. 23. **Ландарь І.** Особливості залучення іноземних інвестицій в Україну

/ І. Ландарь – К.: Знання. – 1998. – с. 12. 24. **Лазарева Т.** Оцінка і підвищення інвестиційної привабливості підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://do.gendocs.ru/docs/index-23260.html>. – Назва з титулу екрана. 25. **Державна** служба статистики України [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Державної служби статистики України. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>. 26. **Кухта П.** Рейтинг економічного розвитку регіонів України [Електронний ресурс] / П. Кухта. – Режим доступу : <http://real-economy.com.ua/publication/ratings/8006.html>. – Назва з титулу екрана. 27. **Фонд** державного майна [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Фонду державного майна – Тестова версія. – Режим доступу : <http://www.spfu.gov.ua/layouts/SPFUSiteDefinition/AnnouncementDetails.aspx?ID=137>. 28. **Державна** цільова економічна програма розвитку інвестиційної діяльності на 2011 – 2015 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.afp.org.ua/ua/laws/strategiyi/derzhavna-czilova-ekonomichna-programa-rozvitku-investicijnoyi-diyalnosti> – на -2011%E2%80%932015-roki.html. – Назва з титулу екрана.

Светлична Т. В. Інвестиційна привабливість Донецького регіону: проблеми та перспективи

У статті обґрунтовано теоретичні положення та практичні рекомендації для вирішення наукової задачі активізації процесів залучення західноєвропейських інвестицій в Україну, використання яких дозволить прискорити процеси інвестиційно-інноваційного розвитку національної економіки, в цілому, та Донецького регіону, зокрема за рахунок переорієнтації інвестиційної політики України та її відходу від галузевих пріоритетів на розвиток соціальної інфраструктури регіонів.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційні ресурси, інвестиційний клімат, інвестиційна привабливість, процес залучення інвестицій, інвестиційна політика, обсяги інвестиційних вкладень, ефективність інвестицій, інвестиційно-інноваційний розвиток.

Светличная Т. В. Инвестиционная привлекательность Донецкого региона: проблемы и перспективы

В статье обоснованы теоретические положения и практические рекомендации для решения научной задачи активизации процессов привлечения западноевропейских инвестиций в Украину, использование которых позволит ускорить процессы инвестиционно-инновационного развития национальной экономики, в целом, и Донецкого региона, в частности, за счет переориентации инвестиционной политики Украины и ее отхода от отраслевых приоритетов на развитие социальной инфраструктуры регионов.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционные ресурсы, инвестиционный климат, инвестиционная привлекательность, процесс привлечения инвестиций, инвестиционная политика, объемы инвестиционных вложений, эффективность инвестиций, инвестиционно-инновационное развитие.

Svetlichnaya T. V. Investment Attractiveness of the Donetsk Region: Problems and Prospects

In the article theoretical positions and practical recommendations are reasonable for the decision of scientific task of activation of processes of bringing in of the West-European investments to Ukraine, the use of that will allow to accelerate the processes of investment-innovative development of national economy, on the whole, and the Donetsk region, in particular, due to re-orientation of investment politics of Ukraine and her walking away from branch priorities on development of social infrastructure of regions.

Key words: investments, investment resources, investment climate, investment attractiveness, process of bringing in of investments, investment politics, volumes of investment investments, efficiency of investments, investment-innovative development.

Стаття надійшла до редакції 16.12.2012

Прийнято до друку 20.02.2013

САМООРГАНИЗАЦИЯ БИЗНЕС-СООБЩЕСТВА – ЭФФЕКТИВНЫЙ ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА И СРЕДСТВО СНИЖЕНИЯ ТРАНСАКЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК

Развитие институтов, содействующих сокращению трансакционных издержек, представляет суть экономического реформирования. Еще в дореволюционной России уделялось огромное внимание становлению экономических институтов, способствующих сокращению трансакционных издержек (например, кооперативы). В настоящее время снижение трансакционных издержек является одной из наиболее актуальных задач устойчивого развития МСБ, что требует серьезного теоретического обоснования.

В условиях рыночных отношений субъекты малого и среднего бизнеса (далее МСБ) не могут успешно функционировать без создания системы управления затратами, позволяющей решать проблемы рационального использования их производственного потенциала. Сбои в хозяйственном механизме зачастую связаны с такими причинами, как неэквивалентный обмен товарами и услугами, расхождение экономических интересов у партнеров, несоответствие прав и ответственности и др., что наиболее остро отражается на работе [11, с. 18]. Проявляются они в трудностях, с которыми предприятия МСБ встречаются при реализации продукции, использовании производственных услуг, вступлении во взаимоотношения с органами власти и партнерами по бизнесу, отстаивании своих прав в судебных инстанциях. Эти проблемы, а также непрозрачность рыночных отношений и отсутствие необходимой информации приводят к росту трансакционных издержек, на долю которых приходится свыше четверти общих затрат. Поэтому их сокращение, оптимизация и управление представляют актуальное и весьма существенное направление в снижении себестоимости продукции, росте прибыли и рентабельности бизнеса.

Какова же экономическая сущность трансакционных издержек? Р. Коуз трактует их как „издержки сбора и обработки информации, издержки проведения переговоров и принятия решений, издержки контроля и юридической защиты выполнения контракта” [5, с. 94]. К. Эрроу определяет трансакционные издержки как издержки эксплуатации экономической системы и сравнивает их действие в экономике с действием трения в физике [12, с. 20]. Чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень трансакционных издержек, и наоборот. В трактовке Д. Норта трансакционные издержки „состоят из издержек оценки полезных свойств объекта

обмена и издержек обеспечения прав и принуждения к их соблюдению” [9, с. 45]. Эти издержки служат источником для функционирования социальных, политических и экономических институтов.

В. В. Радаев определяет трансакционные издержки как „издержки, связанные с входом на рынок и выходом с рынка, доступом к ресурсам, передачей, спецификацией и защитой прав собственности, заключением и обслуживанием деловых отношений” [10, с. 5]. Они включают расходы на следующие виды операций: получение доступа к ресурсам и правам собственности (регистрация предприятия, лицензирование деятельности, права на аренду помещений и доступ к коммуникационным сетям, доступ к кредитам и лизингу оборудования); получение прав на использование ресурсов и прав собственности (права на производство, продажу, передачу, потребление); оценка ресурсов и прав собственности (изменение организационно-правовых форм, бухгалтерский учет, аудиторские услуги, маркетинговые услуги); защита ресурсов и прав собственности (исключение конкурентов, юридические услуги, охрана бизнеса); поиск и отбор партнеров (реклама, презентации, сбор информации о партнерах, проверка их платежеспособности); заключение деловых соглашений и контроль за их соблюдением (ведение переговоров, оформление сделок и контрактов); поддержание деловых соглашений и применение санкций против нарушителей (согласование и корректировка соглашений, предоставление дополнительных льгот, обращение в арбитраж, взыскание долгов).

Современные экономисты в качестве основных рассматривают обычно следующие функциональные группы трансакционных издержек (табл.) [2, с. 132].

Следует отметить, что каждый вид по-своему оттеняет проблемы обмена, с которыми сталкиваются экономические агенты.

Таким образом, под трансакционными издержками следует понимать экономическую оценку потерь, возникающих в процессе координации деятельности экономических агентов.

Фактором возникновения трансакционных издержек является недоступность информации для экономических агентов. Поэтому повышается значение информационных элементов рыночной инфраструктуры, неразвитость которых так и будет продолжаться „прово-

Транзакционные издержки участников рынка

Тип транзакционных издержек	Классификация
Поиск информации	Затраты времени и ресурсов, необходимых для поиска покупателей и продавцов соответствующих товаров. Потери, связанные с неполнотой и несовершенством приобретаемой информации.
Ведение переговоров	Затраты на ведение переговоров, заключение и оформление контрактов.
Измерения	Затраты на измерительную технику, оценку качества товара.
Спецификация и защита прав собственности	Затраты на содержание судов, арбитража, государственных органов. Затраты времени и ресурсов, необходимых для восстановления нарушенных прав.
Издержки оппортунистического поведения	Моральный риск, когда в договоре одна сторона полагается на другую, а получение информации о ее поведении требует больших издержек. Вымогательство – потери, возникающие в ситуации „незаменимости” покупателя-продавца.
Издержки политизации	Издержки, сопровождающие принятие решений внутри организаций (издержки коллективного принятия решения и издержки влияния).

цировать” рост транзакционных издержек. Незнание источника информации и ее несовершенство удлиняют цепочку посреднических транзакций, увеличивая, таким образом, транзакционные издержки в конечной стоимости продовольственных продуктов. Все это свидетельствует об отсутствии условий для эффективных сделок. Транзакционные издержки выражают „цену, которую платит любая экономическая система за несовершенство своих рынков” [8, с. 79].

Чем ближе экономика к модели общего равновесия Вальраса, тем ниже в ней уровень транзакционных издержек, и наоборот. Например, отсутствие института, регулирующего коммерческий кредит, выражается транзакционными издержками в форме неплатежей; отсутствие института арбитража ведет к издержкам неисполнения контракта и т. д. Именно таким образом транзакционные издержки формируют общественный спрос на институты, а также служат источником для функционирования социальных, политических и экономических институтов. Поэтому „в научном обосновании любой экономической реформы, изменяющей в первую очередь именно институциональные факторы экономической жизни, необходимо допущение и определение мер, направленных к минимизации положительных транзакционных издержек” [7, с. 96].

Возвращаясь к вопросам снижения транзакционных издержек, необходимо отметить, что это возможно в случае консолидации субъектов МСБ в территориальные бизнес-сообщества. Взаимная интеграция МСБ, составляющая бизнес-сообщество, во многом обеспечивается установлением различных форм долговременных отношений юридически самостоя-

тельных фирм для решения согласованных задач на основе общих экономических интересов.

Что же такое бизнес-сообщество (далее БС)? Системный подход предполагает, что для обеспечения успешной деятельности компании и ее стабильного развития руководитель должен оценивать и принимать во внимание большое количество факторов, связанных как напрямую с деятельностью организации, так и с деятельностью ее бизнес среды.

Люди всегда объединялись, чтобы снизить свои накладные расходы за счет общего труда во имя удовлетворения общей для всех потребностей. Мотивы этих объединений были самые разные. Принцип же объединения всегда оставался одним и тем же: развить общность для удовлетворения своих потребностей путем подбора участников и создания условий развития.

Таким образом, под *бизнес-сообществом* мы будем понимать консолидацию субъектов МСБ, вступающих друг с другом в долгосрочные отношения, направленные на постоянное совершенствование продукции, производственных и управленческих процессов, и обладающих возможностью установления формализованных правил регулирования собственной деятельности.

В качестве причин создания БС можно выделить следующие:

во-первых, доступ к ресурсам и рост эффективности их использования, а именно в снижении транзакционных издержек и повышении эффективности своей деятельности в целом. Каждая организация выполняет работу, в которой она наиболее компетентна, издержки на единицу продукции снижаются для всех партнеров;

во-вторых, целью объединения в БС может явиться обретение новых знаний. В движимом именно знаниями мире конкуренции фирмы вступают в альянсы [3];

в-третьих, желание фирм получить доступ на рынки других регионов. БС обеспечивает его участникам снижение рисков, лучшие условия для экспорта продукции из собственного региона.

Проблема управления издержками по трансакциям в настоящее время является малоизученной. В большей степени это относится к субъектам МСБ, так как этот сектор экономики теоретически слабо исследован. Специфические особенности предпринимательского сектора оказывают влияние и на особенности трансакционных отношений во всем бизнес-сообществе. Вследствие этого исследование трансакционных отношений в малом и среднем бизнесе представляет самостоятельную научную и практическую проблему.

Одна из важнейших особенностей трансакционных издержек состоит в том, что они допускают значительную экономию на масштабах деятельности. Во всех видах трансакционных издержек есть постоянные компоненты и, когда информация собрана, ею может воспользоваться любое количество продавцов и покупателей. Кроме того, внутри фирмы совершать трансакции намного выгоднее. При этом внутрифирменные трансакционные издержки (низкие по отношению к рыночным) стимулируют развитие интеграционных процессов. Поэтому, включая в свой состав операторов рыночной инфраструктуры по переработке, хранению и доставке продукции до конечного потребителя, субъекты МСБ, консолидируясь в БС, сокращают трансакционные издержки на поиск партнера, предотвращают оппортунистическое поведение и позволяют избегать негативов ценового механизма рынка, заменяя его системой внутрифирменного менеджмента. Стремление комбинировать несколько стадий производства и сбыта, образуя интегрированные формы в рамках единой фирмы в целях погасить трансакционные издержки, было замечено еще американскими экономистами Р. Коузом и Дж. Уильямсоном [6, с.123].

Используя методику Д. Норта и Дж. Уоллиса, В. Кокорев оценил динамику трансакционных издержек в России [4]. В качестве показателя уровня трансакционных издержек он использовал отношение затрат, не связанных непосредственно с производством (так называемые накладные расходы), к прочим статьям себестоимости продукции. В исследовании им были проанализированы такие косвенные признаки, как соотношение динамик ВВП с розничным товарооборотом, соотношение динамик количества занятых в отраслях, например, сокращение занятых в промышленности, строительстве и на транспорте и рост числа занятых в банковской, страховой сферах. В результате В. Кокорев выявил, что уже в 1993 г. темп роста трансакционных издержек по сравнению с 1992 г. был более чем в два раза выше темпа роста производственных издержек.

Рост трансакционных расходов в российской экономике он объясняет действием следующих факторов: необходимостью адаптации предприятий к рыночной среде; снижением объемов выпуска продукции; ростом издержек, связанных с неразвитостью инфраструктуры связи; возникновением издержек, связанных с процессом приватизации.

Рассматривая эти факторы более детально, к ним можно отнести появление независимых хозяйствующих субъектов, увеличение затрат на рыночное взаимодействие, поиск новых форм взаимодействия, отсутствие общепринятых стандартов поведения, увеличение нагрузки на инфраструктурные сети, рост числа мелких фирм, отсутствие опыта многократного обмена между партнерами, несформировавшиеся институты денежно-кредитных расчетов и др.

Можно констатировать, что российская экономика характеризуется низким уровнем развития трансакционного сектора и основную часть трансакционных издержек в России несут сами экономические субъекты. Однако, как замечает Н. С. Волостнов и З. М. Ларичева, в последнее время эффективность трансакционного сектора растет. В России развивается юридическое образование, стало больше юридических агентств и фирм, повышается зрелость рынка, активно внедряются современные информационные технологии и компьютерная техника. В итоге развивается тенденция включения национального трансакционного сектора в международную сеть [1, с. 77].

Следует отметить, что измеренные или неизмеренные трансакционные издержки имеют большую ценность. Без них не могут быть адекватно поняты ни экономическое поведение, ни институциональные соглашения. Положительные трансакционные издержки приводят к следующим последствиям:

- мешают, а в частных случаях полностью блокируют образование рынков; препятствуют полной реализации взаимных выгод обмена, так как можно отказаться от тех благ, которые должны быть направлены на обеспечение обмена, а это тормозит получение экономической прибыли;
- мешают реализации принципа сравнительного преимущества, лежащего в основе торговли и, следовательно, экономического роста;
- затрудняют поиск новых возможностей использования известных ресурсов или открытие новых ресурсов при заданных альтернативах их применения; препятствуют изменению существующих правил игры, выступая как издержки институциональной трансакции.

Предложенная Д. Нортом и Дж. Уоллисом методика не позволяет решить проблему измерения трансакционных издержек предприятий, организаций, которые являются реальными хозяйственными субъектами в современной экономике. Именно они несут затраты по производству и реализации товаров и услуг. Эти затраты вне сферы производства связаны с преодолением

транзакционных барьеров, препятствий в хозяйственном процессе. Но с другой стороны – транзакции представляют собой преграду в хозяйственных отношениях, для преодоления которой необходимы затраты хозяйственными субъектами, которые и носят название транзакционные издержки. Затраты на преодоление этих препятствий ложатся на себестоимость и стоимость производимых фирмой продуктов и переносятся на цену, которую потребитель платит на рынке. Но прежде чем они становятся издержками покупателей, – затратами, которые изымаются из бюджета потребителя, – они ложатся на затраты предприятия. Поэтому требуется оценить или измерить эти затраты, т.е. затраты которые предприятие несет в результате наличия в обществе транзакций. Стало быть, требуется дать решение проблемы измерения транзакционных издержек на уровне реальных субъектов.

Известно, что все сбои в хозяйственном механизме связаны с такими причинами, как неэквивалентный обмен товарами и услугами, расхождение экономических интересов у партнеров, несоответствие прав и обязанностей и др. В повседневной практике эти несоответствия, прежде всего, наиболее остро отражаются на работе субъектов МСБ. Проявляются они в трудностях, с которыми они встречаются, когда реализуют продукцию, пользуются производственными услугами, вступают во взаимоотношения с органами управления и различными организациями. Именно эти противоречия и проблемы приводят к возникновению транзакционных издержек.

Для целенаправленной работы по управлению транзакционными издержками субъектов МСБ необходимо предметно разобраться в характере существующих у предприятий трудностей, в нерешенных проблемах при взаимодействии с контрагентами, которые напрямую увеличивают затраты на осуществление рыночных транзакций.

Высокие транзакционные издержки снижают эффективность функционирования как отдельно взятого субъекта экономической деятельности, так и всей экономической системы в целом. Проблема заключается в том, что предприятия зачастую не имеют возможности отказаться от неэффективных транзакционных действий и доверить осуществление транзакционных действий другому специализированному субъекту. Они вынуждены осуществлять длительные согласования своей деятельности с администрацией, отказываться от получения кредита по высокой ставке и пользоваться услугами неспециализированных кредиторов. Отказ же от неэффективных действий способен привести к полной остановке функционирования предприятия.

Транзакционные издержки отвлекают ресурсы от воспроизводства основных фондов, создания эффективной инфраструктуры. Постоянное замещение альтернативных действий транзакционными приводит к отвлечению всех видов ресурсов, лишает хозяйствую-

щего субъекта формирования практики осуществления альтернативных действий. В случае значительного „увлечения” транзакционными действиями, хозяйствующий субъект не осуществляет альтернативные действия уже не потому, что у него не хватает на это соответствующих ресурсов (в случае необходимости дополнительные ресурсы все-таки можно получить), а вследствие отсутствия соответствующей практики осуществления подобного рода действий, хронической неспособности осваивать дополнительные средства.

Можно выделить следующие факторы несения транзакционных издержек хозяйствующими субъектами: транзакционные потери перекрываются трансформационным выигрышем; риск потерять предмет обмена заставляет пускать часть обмениваемого продукта на осуществление дорогостоящей транзакции; специфический актив ограничивает мобильность хозяйствующего субъекта, заставляя его больше ресурсов направлять на обеспечение его нормального функционирования; поддержание неэффективных хозяйственных связей.

Итак, в сложившейся ситуации сущностной характеристикой является радикальное изменение механизма координации экономической деятельности субъектов МСБ, формирование новой системы взаимосвязей между ними. Проблемы взаимодействия привели к значительному росту транзакционных издержек, большей частью оппортунистического характера. Увеличение транзакционных издержек, в первую очередь, обусловлено увеличением затрат на рыночное взаимодействие, поиском новых форм взаимодействия, отсутствием устоявшихся общепринятых стандартов поведения, необходимостью адаптации к рыночной среде, увеличением нагрузки на инфраструктурные сети. Высокие транзакционные издержки лишают субъектов МСБ возможности эффективного воспроизводства основных фондов, осуществления НИОКР, улучшения качества выпускаемой продукции, совершенствования и обновления технологий.

Локализация затрат по центрам ответственности дает возможность выделения транзакционных затрат. Учет затрат должен быть направлен не только на выявление издержек производственного характера, но и на изучение транзакционных издержек для принятия управленческих решений. Для того чтобы определить эффективность данного вида издержек, необходимо рассчитывать их для каждой совершенной или предполагаемой сделки или контракта.

Подводя итог, можно констатировать, что транзакционные издержки приближаются к нулю, если деловые отношения между производителем и покупателями, а также производителем и поставщиками стабильны, цены и объем постоянны, товары идентичны. Кроме того, для этого необходимо выполнение ряда условий: на предприятии должны работать высококвалифицированные управленческие кадры, имеется

лаборатория по определению качества продукции, создана служба внутреннего контроля, существовать своя электронная база данных, предприятие должно стремиться находить постоянных партнеров и т.п. В реальности же все факторы и условия – спрос и предложение, требования рынка, цены, объемы поставок, качественные характеристики продукции – подвергаются изменениям. Все это заставляет предприятие вновь и вновь нести расходы. И только, консолидируясь в бизнес-сообщества субъектов малого и среднего бизнеса, могут приблизить транзакционные издержки к нулю, а снижение транзакционных издержек в масштабах всей воспроизводственной системы как результат даст значительные конкурентные преимущества национальной экономике.

Литература

1. **Волостнов Н. С.** Транзакционные издержки в деятельности государственных предприятий: виды и средства минимизации / Н. С. Волостнов, З. М. Ларичева // Менеджмент в России и за рубежом. – 2005. – № 3. – С. 70 – 79. 2. **Елкина В. Н.** Инфраструктура зернового рынка Омской области: монография / В. Ф. Стукач, В. Н. Елкина. – Омск: Изд-во ОмГАУ, 2002. – 160 с. 3. **Карпухина Е.** К характеристике современных международных стратегических альянсов. / Карпухина Е. // Российский экономический журнал. 2004 г. – № 7 – с. 89 – 94. 4. **Кокорев В. Е.** Институциональные преобразования в современной России: анализ динамики транзакционных издержек / В. Е. Кокорев // Вопросы экономики. – 1996. – № 12. – С. 61 – 72. 5. **Коуз Р.** Фирма, рынок и право / Р. Коуз // США: экономика, политика, идеология. – 1993. – № 2. – С. 94. 6. **Коуз Р.** Фирма, рынок и право / Р. Коуз. – Пер. с англ. Б. Пинскера – М.: „Дело ЛТД” при участии изд-ва „Catallaxy”, 1993. – 192 с. 7. **Кузнецова В. П.** Институциональные основы реформирования аграрных отношений / В. П. Кузнецова // Институциональные основы рыночной экономики в России. – М.: Наука, 1996. – Гл. 5, § 1. – С. 94 – 104. 8. **Малахов С.** Транзакционные издержки и макроэкономическое равновесие / С. Малахов // Вопросы экономики. – 1998. – № 11. – С. 78 – 96. 9. **Норт Д.** Институты, институциональные изменения и функционирование экономики / Д. Норт. – М., 1997. – С. 45. 10. **Радаев В. В.** Российский бизнес: структура транзакционных издержек / В. В. Радаев // Общественные науки и современность. – 1999. – № 6. – С. 5 – 19. 11. **Шумакова О. В.** Механизмы регулирования транзакционных издержек в сельском хозяйстве : монография / О. В. Шумакова. – Омск : Изд-во ФГОУ ВПО ОмГАУ, 2010. – 192 с. 12. **Эрроу К.** Возможности и пределы рынка как механизма распределения ресурсов / К. Эрроу. – М., 1995. – С. 20.

Йолкіна В. Н. Самоорганізація бізнес-співтовариств – ефективний інструмент розвитку ма-

лого і середнього підприємництва та засіб зниження транзакційних витрат

Стаття присвячена проблемам, з якими стикаються суб'єкти малого і середнього бізнесу при реалізації продукції, використанні виробничих послуг, вступі до взаємин з органами влади і партнерами по бізнесу, відстоюванні своїх прав в судових інстанціях. Ці і багато інших труднощів, а також непрозорість ринкових відносин і відсутність необхідної інформації приводять до зростання транзакційних витрат. У статті подано конкретні рекомендації зниження транзакційних витрат, що є одним з найбільш актуальних завдань стійкого розвитку малого і середнього бізнесу.

Ключові слова: бізнес-співтовариства, консолідація малого і середнього бізнесу, транзакційні витрати.

Елкина В. Н. Самоорганизация бизнес-сообщества – эффективный инструмент развития малого и среднего предпринимательства и средство снижения транзакционных издержек

Статья посвящена проблемам, с которыми сталкиваются субъекты малого и среднего бизнеса при реализации продукции, использовании производственных услуг, вступлении во взаимоотношения с органами власти и партнерами по бизнесу, отстаивании своих прав в судебных инстанциях. Эти и многие другие трудности, а также непрозрачность рыночных отношений и отсутствие необходимой информации приводят к росту транзакционных издержек. В статье даются конкретные рекомендации снижения транзакционных издержек, что является одной из наиболее актуальных задач устойчивого развития малого и среднего бизнеса.

Ключевые слова: бизнес-сообщества, консолидация малого и среднего бизнеса, транзакционные издержки.

Elkina V. N. Business-comunities – Effective Self-organization Instrument of Development of Small and Medium Business and Means of Decrease of Transactional Expenses

Article is devoted to problems with which subjects of small and medium business face at production realization, use of production services, the introduction in relationship authorities and partners in business, upholding of the rights in judicial instances. These and many other difficulties, and also opacity of the market relations and absence of necessary information lead to growth of transactional expenses. In article concrete recommendations of decrease in transactional expenses that is one of the most actual problems of a sustainable development of small and medium business are made.

Key words: business communities, consolidation of small and medium business, transactional expenses.

Стаття надійшла до редакції 10.01.2013

Прийнято до друку 20.02.2013

К. В. Павлов,

*доктор экономических наук,
Ижевский институт управления, Россия*

ПАТОЛОГИЧЕСКИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ПРОЦЕССЫ: ТЕРРИТОРИАЛЬНЫЙ АСПЕКТ

Социально-экономические кризисы известны с давних пор. Так, циклические кризисы перепроизводства возникают в капиталистической системе с периодичностью раз в десять – пятнадцать лет уже более двух столетий. Трансформационные кризисы, кризисы общественных систем носят ещё более древний характер и стали возникать уже на этапе развития человеческой цивилизации. Вместе с тем до сих пор нет глубоко разработанной научной концепции о причинах возникающих кризисов, их классификации, о методах и формах их устранения. При этом актуальность создания такого рода концепции в последнее время существенно возросла в связи с учащением появления разнородных кризисов и усилением их влияния на жизнедеятельность общества. Так, достаточно вспомнить Великую депрессию, социально-экономическую трансформацию постсоциалистической системы, всевозможные техногенные катастрофы, азиатские финансовые кризисы и, наконец, современный мировой экономический кризис, охвативший и Россию. В рамках научной концепции необходимо выявить причины и факторы возникающих кризисов, общее и особенное в их проявлении, а также выявить основные преобразования реформационного типа, составившие основу разработки стратегии выхода из кризиса и сопутствующие им переходные процессы и явления.

Мировой опыт свидетельствует, что кризисное состояние имманентно присуще любой разновидности социально-экономической системы, по крайней мере, в мировой истории не известно случая бескризисного развития какой бы то ни было страны. Ускорение общественного развития привело и к учащению появления кризисных состояний. Что касается причин возникновения любого кризиса – то их, как правило, множество, хотя, разумеется, значение и роль разных векторов неоднозначны. Вполне вероятно, что определенные кризисы связаны с действием средн- и долгосрочных волн типа волн Кондратьева, которые объясняются естественным циклом смены технологий; не исключено, что и кризис российского общества в определенной мере „обязан” этому фактору.

Всеми этими проблемами должна заниматься новая область знания – патоекономика. Этот термин был

впервые нами предложен [7] для обозначения науки о кризисных, переходных социально-экономических процессах и состояниях, о видах и формах производственных патологий, общественных диспропорциях. Областью исследования этой новой экономической науки является анализ и классификация факторов кризиса, типологизация форм и видов кризисных состояний, всевозможных диспропорций, выявление путей и методов выхода из кризиса, анализ типов и разновидностей реформ, изучение общих закономерностей и специфических особенностей кризисных состояний, а также экономических проблем анализа чрезвычайных ситуаций. Но могут возразить, причем мол здесь еще и переходные процессы, ибо и о них идет речь, когда говорят о патоекономике? Это в общем-то понятно, ибо кризисное состояние любой системы вызывает необходимость ее перестройки, реформирования, перехода в некое иное качество, т.е. иначе говоря, появляется объективная необходимость возникновения переходных процессов и состояний. В этой связи патоекономика должна заниматься также проблемами объективной обусловленности выбора целевых ориентиров, к которым должна стремиться анализируемая система; классификацией этих целевых ориентиров; выявлением закономерностей, форм и методов перехода к новому состоянию, разработкой оптимальной стратегии перехода и пр.

Но важнейшей задачей патоекономики наряду с созданием основ научной классификации заболеваний социально-экономического организма является разработка методов и поиск путей лечения различных экономических болезней. В этой связи весьма актуально определить, являются ли монетаристские методы единственным средством лечения больной российской экономики? – Напомним, что во времена Великой депрессии американскую экономику помогли вылечить кейнсианские методы государственного регулирования, поэтому нельзя без глубоких обоснований только в монетаристских методах видеть способ излечения. Опыт ряда развивающихся стран, продемонстрировавших миру „экономические чудеса”, – например, Южной Кореи – также лишний раз указывает на условность и зыбкость использования унифицированных рецептов стимулирования экономического

развития – тех же монетаристских методов, к примеру. В социально-экономической стратегии Южной Кореи были фактически воплощены идеи и рекомендации, которые на базе изучения опыта стран „второго эшелона” мирового капитализма или „государств, запоздавших в своем развитии”, были сформулированы в середине прошлого века немецким экономистом Ф. Листом, а в середине нынешнего – известным специалистом в области экономической истории А. Гершенкроном. Квинтэссенция этих рекомендаций, учитывающих опыт Германии и России, заключается в том, что у стран, волею истории оказавшихся в положении догоняющих, нет иного способа резко ускорить темпы своего развития и занять достойное место на Мировом рынке, как опора на силу и мощь государственной машины [12]. Учитывая значение и роль государственного сектора в историческом развитии российского общества, догоняющий характер развития ее экономики представляется, что использование такого рода рекомендаций в российских условиях не менее актуально, чем в Южной Корее, – точнее, необходимо рациональное сочетание, комбинация их и монетаристских методов. Поэтому ответ на поставленный в начале абзаца вопрос будет, скорее всего, отрицательным, на что указывают и отрицательные результаты первых этапов реформирования российского общества на основе монетаристских методов – но для более обоснованных рекомендаций необходимы глубокие патозэкономические исследования.

Что касается правомерности использования самого термина „патозэкономика”, то, разумеется, кому-то он возможно и не понравится, в связи с чем будут предложены иные варианты. В конечном счете дело не в названии – это вопрос больше филологического характера; но в то, что необходимо создавать общую теорию кризисных, переходных социально-экономических процессов и состояний у нас нет ни малейшего сомнения, ибо, как показывает даже предварительный анализ, существует немало общего в различных кризисных состояниях, в связи с чем поиск общих закономерностей, являющихся необходимым компонентом любой науки, не только необходим, но и возможен. В связи с этим необходим тщательный анализ и выявление общих закономерностей в переходных процессах в разных странах (так, опыт Венгрии и других стран свидетельствуют о том, что наиболее приемлема установка на достаточно длительный период перехода к рынку [8]).

Тем не менее, несколько подробнее стоит остановиться на рассмотрении вопроса о том, почему для названия новой экономической науки предложен нами именно термин „патозэкономика”. Дело в том, что кризисные явления – явления болезненные, тяжело пере-

живаемые отдельными индивидуумами, не зря в этом случае интенсивно ищутся пути и методы скорейшего выхода из кризисного состояния. Иначе говоря, кризис рассматривается как аномалия, определенное отклонение от некоего нормального состояния экономической системы. Таким образом, если проводить определенную параллель между экономикой и медициной, то кризис можно рассматривать как определенную болезнь, отклонение от нормального, здорового экономического состояния (в этой связи важнейшим разделом патозэкономии является диагностика экономических заболеваний и разработка методов их излечения).

В связи с чем по аналогии с патопсихологией науку, призванную изучать экономические болезни и методы их лечения, формы и разновидности социально-экономических патологий нами и было предложено называть патозэкономикой, хотя еще раз подчеркнем, что вполне осознаем определенную условность любой аналогии, а потому не исключаем, что для новой науки в конце концов будет найдено другое, может быть и более удачное название – например, медицинская экономика – однако и предложенное нами не так уж и плохо. Здесь необходимо уточнить, что термин „патологический процесс” образован от греческого „патос”, что означает болезнь [1], а патопсихология занимается изучением общих закономерностей психических заболеваний, анализом механизмов психопатологических расстройств [2].

Интересно, что патопсихология как новая отрасль знания возникла лишь на рубеже нашего века [3], т.е. сравнительно недавно, учитывая многовековое развитие психологической науки. Точно также, несмотря на древний возраст экономической науки (в этой связи уместно напомнить, что теоретическими проблемами экономики занимался еще древнегреческий мыслитель Аристотель), патозэкономика возникает только сейчас. Видимо, в более позднем возникновении патонаук есть своя логика, ибо для того, чтобы начать глубокое изучение отклонений от нормы, аномалий, необходимо сначала всесторонне и детально изучить нормальные процессы, хотя, разумеется, спорадически аномальные явления и раньше подвергались теоретическому анализу. Однако целенаправленного, всестороннего изучения этой группы явлений не было (поэтому в связи с развитием патозэкономии вполне возможно, что потребует радикальной корректировки, дополнения и уточнения даже теория стоимости, так как возможно, что для объяснения аномальных экономических процессов традиционные стоимостные законы не годятся, ибо такие классики теории стоимости, как А. Смит, Д. Рикардо, К. Маркс, изучали действие экономических законов на статис-

тической информации, характеризующей функционирование экономики наиболее передовых стран того времени – прежде всего Англии, т.е. выражаясь языком патозкономики, функционирование нормальной экономики, после чего действие этих законов было перенесено на все рыночные страны). Интересно, что в последнее время аномальные процессы подвергаются все более тщательному анализу и в других областях знания – в физике, астрономии, биологии, социологии [4; 5]. Возможно, в недалекой перспективе появятся новые виды патонаук – патосоциология, например.

В настоящее время патозэкономика находится в зачаточном состоянии, поэтому преждевременно говорить о дифференциации патозэкономики (точно также как до конца XIX века разделение общей патологии на патологическую анатомию и патологическую физиологию было еще не резким [11]). Но со временем, когда эта наука разовьется, наверняка появятся дифференцированные отрасли патозэкономики, подобно тому, как в патопсихологии появились специализированные разделы [3]. На наш взгляд, вполне реально появление таких направлений, как региональная патозэкономика, изучающая региональные патологии и территориальные особенности кризисных социально-экономических процессов; отраслевая патозэкономика, исследующая отраслевые патологии и диспропорции, аномальные явления в различных отраслях; патозэкономика предприятия, изучающая кризисные ситуации и методы их лечения на уровне основного хозяйственного звена; историческая патозэкономика, анализирующая кризисные состояния в прошлом и пр. Разумеется, патозэкономика будет опираться на достижения всего комплекса экономических наук, в связи с чем она будет оперировать сложившимся категориальным аппаратом всего комплекса, но наряду с этим в ней появятся и специфические научные термины. Так, например, одной из важнейших проблем патозэкономики, решение которой имеет принципиальное значение для ее дальнейшего развития, является проблема определения количественных и качественных параметров-характеристик нормы и патологии экономических процессов (в этой связи небезынтересно будет привести мнение известного русского медика В.В. Подвысоцкого о том, что общая патология отыскивает и устанавливает законы, по которым совершаются в животном организме всевозможные отклонения от нормы [цит. по: 11]).

В связи с этим остановимся на этой проблеме более подробно. Но сначала целесообразно заметить, что та же патопсихология как психологическая дисциплина исходит из закономерностей развития и структуры психики в норме. Она изучает закономерности

распада психической деятельности и свойств личности в сопоставлении с закономерностями формирования и протекания психических процессов в норме, она изучает закономерности искажений отражательной деятельности мозга [3]. Причем от такого подхода выигрывает как теория аномальных явлений, так и сама теория о нормальных процессах. Еще великий физиолог И. П. Павлов говорил о том, что патологическое очень часто упрощает то, что заслонено от нас в норме. Патологический материал способствует постановке новых проблем в общей психологии, чем содействует ее развитию. Кроме того, патологические явления могут служить критерием при оценке психологических теорий. Важно и то, что расстройства психики рассматривались как эксперимент природы, причем затрагивающий большей частью сложные психологические явления, к которым экспериментальная психология еще не имела подхода, т.е., иначе говоря, болезнь превращается в тонкое орудие анализа, ибо, по словам Р. Рибо, она производит для нас опыты, никаким другим путем неосуществимые [3].

Аналогично развитие патозэкономики позволит не только глубже понять различные патологии, аномальные (аномалия – отклонение от нормы) социально-экономические процессы и явления, но и несомненно окажет существенное влияние на развитие „нормальной” экономики, на общую экономическую теорию, ибо, как известно, все ставшие ныне классическими теории, составляющие золотой фонд экономической науки, разрабатывались на статистической информации о функционировании наиболее передовых и развитых стран того времени (например, теория трудовой стоимости, теория А. Маршалла, теория несовершенной конкуренции, кейнсианская теория на примере Великобритании, США) – такой подход, когда изучается развитая экономика и выявлению закономерности обобщаются, экстраполируются на всю систему вполне был оправдан для прошлого периода развития экономической мысли, но в настоящее время он представляется недостаточно оправданным, так как необходимо изучать законы функционирования патологических систем, итак, проблема нормы и патологии воспроизводственных процессов имеет ключевое значение для развития всей патозэкономики. И дело здесь не только в теоретическом значении решения этой проблемы для всестороннего развития патозэкономики, этот вопрос имеет и большое практическое значение.

Так, совсем недавно Россия и другие страны бывшего социалистического лагеря переживали острейший социально-экономический кризис и в качестве выхода из него предлагалось взять на вооружение рыночные методы хозяйствования. Выбор

такого целевого ориентира обосновывается тем, что в настоящее время многие капиталистические страны достигли высокого уровня экономического развития (поэтому, говоря о цели, следует уточнить, что на самом деле прельщает высокий уровень потребления, изобилие, а не рынок сам по себе; в связи в чем более правильно говорить о целевой установке как о построении „общества изобилия”, рынок же является средством, точнее, не только рынок, а оптимальное соотношение рыночных и государственных регуляторов – иначе говоря, не следует путать цель и средство). Тем самым признается, что экономика развитых рыночных стран - это норма, а современное состояние экономики бывших социалистических стран – отклонение от нормы или, иначе, экономическая патология. Однако насколько эти выводы правомерны, т.е. насколько оправдано для любой страны видеть рыночную экономику в качестве единственно возможного нормального экономического состояния? Ведь с научной точки зрения совсем неочевидно, что для России и других стран переход к рынку – единственно возможный путь, по крайней мере, это необходимо обосновать и в любом случае выяснить, какая хозяйственная модель в российских условиях наиболее приемлема и эффективна. Последнее связано с тем, что само понятие „рыночная экономика” не является однозначным – как известно, существует несколько весьма существенно различающихся теоретических моделей рынка: монополистическая, олигополистическая, модель свободной конкуренции (более того, реальный хозяйственный механизм капиталистических стран помимо рыночных включает, как известно, и другие формы – например, государственные регуляторы). Какая из этих моделей соответствует понятию „норма экономического состояния”, или для России в качестве целевого ориентира не подойдет ни один из известных вариантов? С другой стороны, напомним, что наиболее эффективным и действенным „лекарством” (средством, методом) лечения рыночной экономики, когда она всерьез и надолго заболела – кризис 30-х годов под названием „Великая депрессия” – оказались кейнсианские методы государственного регулирования, вопреки тому, что предлагают сейчас для России. Этот же вопрос относится и к проблеме выбора в качестве нормы, отвечающей российским условиям, какой-либо национальной модели развитой рыночной экономики – ведь известно, что хозяйственные системы разных развитых капиталистических стран, несмотря на наличие общих компонентов, весьма существенно отличаются друг от друга. Также следует учитывать, что в постсоциалистической экономике технологический базис весьма отсталый – не приведет ли поэтому либерализация хо-

зяйственной деятельности лишь к снижению экономической эффективности?

Таким образом, как можно видеть, проблема определения нормы и патологии экономического состояния действительно крайне актуальна для выбора научно обоснованных целей дальнейшего развития российского общества. Проведенный выше небольшой анализ показал, насколько сложно дать однозначное определение понятия экономической нормы и патологии, причем это связано не только с экономическими особенностями. Понятие нормы (также как и патологии) вообще неоднозначно; пожалуй, самым расхожим остается для многих понимание нормы как, во-первых, чего-то среднего, устоявшегося, не выделяющегося из массы и, во-вторых, наиболее приспособленного, адаптированного к окружающей среде [4]. Такое понимание хорошо согласуется со здравым смыслом и имеет весьма глубокие корни в житейском сознании, прочно отождествляющем нормальное и общепринятое.

Данный статистически-адаптационный подход к пониманию нормы вызывает, однако, резкую критику, ибо индивидуальные различия между однотипными социально-экономическими объектами достигают иногда столь больших величин, что среднестатистические нормы оказываются весьма далеки от реальных индивидуальных норм. Учитывая, что, по крайней мере, два обстоятельства делают невозможным однозначное определение нормального и патологического: множественность социальных общностей, „социумов” и неоднородность предъявляемых каждым таким „социумом” требований, некоторые исследователи по существу отрицают наличие объективных оснований для различия нормы и патологии. Такое представление в научном плане есть не что иное, как снятие проблемы нормы, капитулирование перед ее сложностью и переход к описанию любого таксономического объекта только как особенно, уникального в своем роде. Одними из наиболее ярких представителей такой точки зрения были представители экзистенциалистского подхода. Следует добавить, что для успешного решения проблем типа выявления нормы и патологии экономических процессов, необходимо заняться изучением оснований экономической науки, т.е. созданием метатеории политэкономии-метаэкономики.

Такая крайняя точка зрения, на наш взгляд, неправомерна, ибо, несмотря на сложности познавательного процесса в самой объективной реальности имеются предпосылки для различения нормы и патологии. Так, несмотря на имеющиеся значительные различия, существующие в системах хозяйствования, например, США, Японии и Великобритании, все они

воспринимаются для населения России и других стран бывшего социалистического лагеря как нормальные экономические системы в настоящее время, хотя западные экономисты характеризуют экономику Англии как больную. Разумеется, понятие нормы – относительно. Это означает, что, во-первых, абсолютно нормальных систем в реальности не бывает (абсолютно нормальная экономическая система – идеальная абстракция того же типа, что применяются в физике, химии и других науках – например, идеальный газ, абсолютно черное тело и пр.); во-вторых, нормальность выявляется лишь в сравнении. Например, сомалийцам современная экономическая ситуация в России показалась бы вполне нормальной. Более того, если сравнивать показатели среднего уровня жизни в России в настоящее время и в США где-то пятидесятилетней давности, то получим вполне сопоставимые значения. Просто сейчас в России стало жить сложнее, чем в так называемый застойный период, поэтому изменения в экономике воспринимаются как аномальные. С другой стороны, еще не так давно значительная часть населения планеты воспринимала советскую модель социализма не только как нормальный тип социально-экономической системы, но и как образец для подражания.

Точно также на относительность понятия „норма” указывает и то, что для россиян английская и нидерландская экономики кажутся процветающими, тогда как на Западе широко известен феномен так называемых „английской болезни” и „голландской болезни” [9]. Так, с начала 50-х годов происходит почти непрерывное ослабление позиций Великобритании в капиталистическом хозяйстве. Она отстает от конкурентов по темпам роста валового внутреннего продукта и промышленного производства. Англия стала терять свои позиции и в сфере заграничных инвестиций: если перед второй мировой войной ее зарубежные капиталовложения почти вдвое превышали инвестиции США, то к настоящему времени она не только перешла на второе место, но и утрачивает свои позиции по отношению к другим крупным капиталистическим государствам [10].

В связи с этим в западной литературе к Великобритании нередко приклеивают ярлык „больного человека” капиталистического мира. Выделяют несколько основных причин того, что в цепи высокоразвитых государств послевоенная Англия оказалась, прежде всего в экономической сфере, сравнительно слабым звеном. Диалектика истории такова, что если в первую половину XX в. уникальная по своим масштабам всемирная система имперских связей все еще обеспечивала Англии роль и статус с США одной из двух самых сильных в капиталистическом мире дер-

жав, то в условиях, возникших во второй половине столетия, чрезвычайно высокая степень зависимости метрополии от этой же системы оказалась ее ахиллесовой пятой. Преимущественно колониальная природа английской экономики в период развала Британской империи оборачивалась повышенной уязвимостью к радикальным переменам. Важно и то, что приоритет краткосрочного государственного регулирования над долгосрочным, характерный для английской экономики в 60-70-е годы, не только не стимулировал, но, напротив, тормозил процессы модернизации хозяйства. Огромную негативную роль сыграл и рост экспорта капитала из страны. В силу схожести по ряду параметров процессов большое значение для России имеет анализ причин „английской болезни”.

Таким образом, основания теорий нормы в значительной степени связаны с диалектической трактовкой категории меры. В этой области к числу самых существенных трудностей относится определение границ нормы и патологии, пределов и возможностей нормы. В отношении нашего предмета исследования это означает, что необходимо разработать качественные и количественные (причем количественные наверняка будут иметь в основном интервальную форму) параметры, характеризующие кризисные и нормальные социально-экономические состояния. Это означает, что следует предложить систему показателей (включаящую как средние, так и групповые показатели), характеризующие эти состояния, определить критерии, на основе которых можно выделять норму и патологию в экономике, причем следует учитывать, что, возможно, придется предложить несколько разновидностей такого рода систем показателей и критериев в соответствии с количеством возможных типов и форм кризисных и нормальных социально-экономических процессов и состояний (в этой связи важнейшей задачей патоекономики является классификация „экономических заболеваний” и поиск методов их лечения, правда, при этом нужно помнить формулу „лечить не болезнь, а больного”). Последнее необходимо, так как даже поверхностный анализ показывает, что следует выделять значительное число как разновидностей и типов экономических реформ, так и разновидностей и форм кризисных состояний – частных кризисов, затрагивающих лишь те или иные сферы социальной действительности и всеобщих кризисов; локальных и мировых; периодических и непериодических; глубоких и поверхностных; энергетических, валютно-финансовых и пр.; длительных и сравнительно непродолжительных кризисов и пр. Так, суть „голландской болезни”, о которой нередко упоминают на Западе, заключается лишь в следующем: Нидерланды, сосредоточив внимание на добыче газа,

утеряли свои позиции в производстве многих видов наукоемкой продукции и торговле ими. Кстати, анализ этой болезни весьма поучителен и для России. - Как видим, существует значительное число разнообразных критериев, подходов и оценок, на основе которых необходимо осуществлять патозэкономический анализ, проведение которого позволит выявить пороговые, критические параметры, характеризующие аномальные социально-экономические процессы. Важным разделом патозэкономике должно стать также изучение экономических „черных дыр” (см. по этому поводу наши работы [13]); кстати, увеличение разрыва между уровнем развитых стран и всего остального мира во многом объясняется эффектом „черной дыры”, когда развитая страна поглощает ресурсы развивающейся (утечка мозгов, дешевое сырье, бегство капиталов и пр.), т.е. иначе говоря, экономическая „черная дыра” обладает свойством аттракции.

Важнейшей задачей патозэкономике является также анализ непосредственно связанной с вопросом определения „норма-патология” проблемы научной обоснованности выбора целевых ориентиров перехода к развитому состоянию, которая, в свою очередь, непосредственно примыкает к проблеме осуществления научной типологизации и классификации социально-экономических систем. Это связано с тем, что определяя целесообразность перехода к развитым рыночным отношениям (или, может быть правильнее – к „обществу изобилия”) в качестве целевой установки, следует учитывать следующие нюансы. В настоящее время эффективность общественного производства в наиболее передовых капиталистических странах действительно очень высока – но будет ли так всегда? Ведь не следует забывать, что рыночные отношения – лишь одна из возможных форм производственных отношений, а поэтому эффективность рынка во многом обусловлена уровнем развития материально-технической базы. Так, неизвестно, осталась ли эффективность производства в этих странах столь же высокой, если бы сократились дешевые сырьевые поставки из стран третьего мира. В этой связи модно высказать мысль, что не могут все страны быть одновременно высокоразвитыми рыночными государствами (более того, происходит усиление дифференциации между развитыми и развивающимися странами – так, долг развивающихся стран превышает несколько триллионов долл., этот долг сравним с 40 % их совокупного валового внутреннего продукта). Так, для того, чтобы все человечество с учетом его предстоящего роста могло достигнуть современного промышленного производства в США на душу населения, потребление сырья и энергии в следующие сто лет должно возрасти в сто раз! Выбор новых технологи-

ческих решений позволит снизить эту цифру. И тем не менее без коренных изменений в характере потребления удержать равновесие природных систем Земли будет невозможно. Так, в 70-х годах в индустриально развитых капиталистических странах потреблялось в 25 раз больше исходных сырьевых ресурсов, чем в странах развивающихся. По приблизительным расчетам, в настоящее время на каждого жителя США приходится пятьсот механических рабов в пересчете машинной энергии на мускульную силу человека. В результате, как отмечают некоторые американские биологи, негативное влияние на природную среду одного жителя США в 50 раз больше, чем, например, одного жителя Индии [6].

Поэтому в мире не может одновременно существовать значительное число (а тем более – всех) высокоразвитых рыночных государств – это такая же утопия, как и идея о наступлении всеобщей эры коммунизма (правда, есть и такой вариант – определенное усреднение уровня потребления всех стран за счет перераспределения дохода в пользу более бедных, что сделает мир более устойчивым). В этой связи можно даже сформулировать принцип о необходимом существовании в данном временном интервале в мире государств с различными хозяйственными системами, так как для развитых стран необходимы страны, выполняющие роль сырьевого придатка и экологического отстойника, а это значит, что не для всех государств стремление к рыночным (или, точнее, к преимущественно рыночным) экономическим отношениям является научно оправданным. Таким образом, рыночные отношения сами по себе могут способствовать как повышению эффективности, так и усилению экономической зависимости – многое зависит от исходного технологического уровня экономики и состояния мирового рынка (ведь не следует забывать, что из всей совокупности рыночных государств к высокоразвитым относится лишь небольшая часть, существенную долю доходов которым дают проценты за предоставляемые кредиты, неэквивалентный обмен и эксплуатация дешевой рабочей силы в странах третьего мира; добавим также, что в последнее время к высокоразвитым странам не добавилось ни одно государство, более того, разрыв между ними и развивающимися странами увеличивается).

Важно учитывать также и следующее. Как известно, на протяжении только этого столетия мировой капитализм пережил несколько очень чувствительных экономических кризисов - достаточно вспомнить кризис 1929 – 1933 гг.; не исключено, что после очередного кризиса (например, того, который сейчас переживает мировое сообщество) капиталистическая система не сможет оправиться, тем более, что и прежде

крупные кризисы способствовали существенной трансформации этой системы. Не следует забывать и о том, что социалистические идеи долгое время пользовались широкой популярностью – и для этого были объективные предпосылки (к тому же кроме советской возможны и другие социалистические модели). Поэтому с научной точки зрения не следует исключать, что через определенное время приоритеты и ценности вновь могут измениться, тем более, что несмотря на переход к рыночным отношениям, во многих бывших социалистических странах кризис продолжает углубляться. Таким образом, научное обоснование выбора той или иной целевой установки не может быть абсолютным, оно всегда в той или иной мере связано с существующей социально-экономической ситуацией в обществе. В этой связи следует признать, что в настоящее время переход к развитым рыночным отношениям для российского общества следует признать обоснованным и целесообразным, но, не следует исключать, что с изменением общественной ситуации может претерпеть изменение и сама целевая установка (например, будет взята на вооружение какая-то не советская социалистическая модель). Поэтому и место модели рыночной экономики в классификации общественных систем, зависящее от многих факторов, с течением времени также может измениться (более подробно об этом см. наши предыдущие работы [13]). Важно учесть и то, что эффективность рыночных отношений во многом определяется исходным технологическим базисом – не зря же говорят о создании информационного общества. Таким образом, научно обоснованный выбор целевых ориентиров во многом определяется глубокой и всесторонней классификацией социально-экономических систем, в которой учитывается их иерархия. Важнейшей задачей патоекономики является также разработка направлений и выявление методов для создания условий для оптимального варианта перехода к рынку и формирования развитых рыночных отношений.

Региональная патоекономика посвящена анализу и выявлению региональных диспропорций, их возможной классификации, формах к методам их преодоления. Региональная патоекономика призвана исследовать территориальные условия и особенности реализации экономических реформ. Изучение региональных болезней, их диагностика и поиск методов лечения имеет не только существенное теоретическое значение, но и представляет большой практический интерес для определения оптимальной стратегии рыночного реформирования экономики на территориальном уровне (ведь и рыночные отношения территориально неоднородны [24]).

Разумеется, диспропорции регионального развития возникают не только в условиях переходного периода – имеют место они практически в любой социально-экономической системе, в том числе и в развитых капиталистических странах. Многие диспропорции достались российскому обществу в „наследство” от социалистической эпохи. Так, шаблонный подход к социалистической индустриализации республик без должного учета региональных условий приводил к излишней насыщенности их тяжелой промышленностью и игнорированию развития легкой, пищевой и других отраслей, производящих товары для населения. Возникновение многих территориальных диспропорций связано однако не только с субъективными просчетами и ошибками, но и имеет под собой объективную основу. К примеру, подавляющее большинство топливно- и энергоемких производств размещено в европейской части России, в то время как энергетические ресурсы сосредоточены преимущественно на востоке; с другой стороны, в восточных районах были „заморожены” значительные капитальные вложения при создании гигантов индустрии, которые плохо обеспечены рабочей силой, оборудованием, комплектующими изделиями и деталями [14].

Распад СССР (причем по некоторым оценкам [22], Россия от распада потеряла больше всех) привел к обострению многих региональных диспропорций вследствие разрыва хозяйственных связей между бывшими союзными республиками. Например, существенно осложнилась в первое время после распада СССР работа размещенного в Молдавии завода пере дельной металлургии, ибо для него было недостаточно металлолома в республике. Аналогично, находился в кризисном положении целый комплекс белорусских предприятий тяжелого и среднего машиностроения, который был построен здесь несмотря на то, что республика удалена от баз металлургической промышленности. В последнее время нарастает острота региональных экологических проблем: 56 городов – важнейших промышленных центров России – перенасыщены вредными производствами, где загрязнение в несколько раз превышает предельно допустимые нормы, что приводит к повышенной заболеваемости и смертности населения [14].

Некоторые авторы выделяют следующие основные устойчивые патологии регионального развития в бывшем СССР: 1) значительные бюджетные трансферы и резкое разделение регионов на регионы – доноры и регионы-реципиенты; 2) деформация инвестиционных потоков – капитал движется от регионов, где он может быть использован с максимальной отдачей в регионы, где он используется менее эффективно; 3) отсутствие связи между притоком капитала и инфра-

структурной обустроенностью территории, сдвиг производства в неосвоенные регионы; 4) деформация инвестиционных циклов, искусственная депрессия в регионах с благоприятной рыночной конъюнктурой и неисчерпанным ресурсным потенциалом вследствие постоянного изъятия финансовых ресурсов; 5) формировании регионов с отраслевой моноструктурой, ослабление тенденций к отраслевой диверсификации регионов; 6) консервация отсталой отраслевой структуры в регионах и препятствия на пути совершенствования структуры в направлении от первичных и вторичных видов деятельности к третичным и четвертичным; 7) диспропорции между уровнем развития отраслей специализации и компрессирующего и обслуживающего комплекса и ряд других региональных патологий [15].

Таким образом, существует значительное число разновидностей территориальных диспропорций. Как и любая патология, они могут носить устойчивый или неустойчивый характер, быть обратимыми или необратимыми, определяться как субъективными, так и объективными факторами. Региональные диспропорции в развитии народного хозяйства могут быть классифицированы последующим основным группам [16]: 1) региональное распределение природного комплекса; 2) социально-экономические региональные диспропорции; 3) территориальные диспропорции энергетического комплекса; 4) региональные диспропорции промышленности; 5) территориальные диспропорции аграрно-промышленного комплекса; 6) территориальное распределение транспортного комплекса. Возможны и иные подходы к классификации.

Одной из важнейших региональных диспропорций экономики России является диспропорция между Западной и Восточной экономическими зонами страны [25]. Проявляется это в том, что в Западной экономической зоне сосредоточено почти 80% населения России, здесь высокоразвитый хозяйственный комплекс, создающий свыше 2 / 3 валовой продукции промышленности и с продукции сельского хозяйства, а также привлекающий почти 2 / 3 всех инвестиций в экономику. В этой зоне относительно развита социальная и транспортная инфраструктура и находится мощная электроэнергетическая система. Восточная экономическая зона занимает площадь, почти в три раза превышающую территорию европейской части страны. К общим характерным чертам Восточной зоны относятся: наличие уникальных по запасам и качеству природных ресурсов, низкая плотность населения, особенно в северных регионах страны, слабая транспортная освоенность, а также очаговый характер населения и территориальной организации производства.

Возможность осуществления научной классификации видов территориальных диспропорций непосредственно связана с решением проблемы определения и характеристики „региональной нормы”. Разумеется, здесь не должно быть шаблонов, ибо понятно, что „норма” для регионов Европы будет одна, для регионов Азии – другая, для регионов бывшего СССР – третья. Нами здесь только затрагивается вопрос о том, что такое „нормальный регион” и „патологический регион”. Для ответа на него необходимы детальные комплексные исследования, учитывающие всю совокупность факторов и параметров, характеризующих понятие нормы и отклонения от нее. Ключевым аспектом данной проблемы является выбор критериев и разработка системы показателей, на основе которых возможно определение региональной нормы и региональной патологии. Как считает ряд авторов, целесообразно в этой связи выделение различных групп показателей, в частности, группы обобщающих синтетических показателей, определяющих основные экономические процессы общественного производства и группы конкретных натуральных и стоимостных показателей по отдельным элементам территориальных пропорций [17].

Таким образом, российский экономический кризис, способствующий обострению региональных диспропорций, обнажил перед регионалистикой как научным направлением множество крайне актуальных проблем, требующих незамедлительного решения. Определенные кризисные явления, возникшие в российской региональной науке, во многом обусловлены тем, что советская регионалистика, жестко ориентированная на разработку предплановых документов, нередко конъюнктурно подстраивалась под директивы органов управления. Недооценивался многоаспектный объективный противоречивый характер размещения производительных сил и расселения населения. В исследованиях различных регионов и поселений слабо учитывались региональные и местные особенности социально-экономического развития, экологической ситуации, национальные и демографические факторы. Не было обеспечено реальное сочетание отраслевого и территориального подхода в развитии народного хозяйства. Господствовали идеи равномерного размещения производства и расселения населения и „уравниловки” в территориальном развитии [14].

Региональная патология призвана как раз, чтобы и решать такого рода проблемы. Разумеется, в ней должно быть учтено и использовано все то ценное и положительное, что было накоплено советской регионалистикой. На наш взгляд, совершенно неправомерен подход огульного отрицания каких-либо достижений предыдущего, социалистического этапа раз-

вития экономической науки, в частности, изучения планово-государственных методов экономического регулирования. Как известно, в развитых капиталистических странах плодотворно разрабатывается, и с успехом применяются методы государственного программирования (в том числе и регионального) экономики, во многом заимствованные из арсеналов системы управления и планирования социалистической экономикой. В условиях переходного периода роль и значение государственного регулирования воспроизводственных процессов еще более возрастает.

Вместе с тем для развития региональной патозкономики большое значение имеет использование достижений развития регионалистики в развитых капиталистических странах. Так, там давно уже плодотворно изучается проблема преодоления региональных диспропорций на основе программирования – в целом выделяется четыре основных направления, примерно соответствующих важнейшим типам региональных проблем: 1) программы освоения новых районов; 2) программы развития (индустриализации) слаборазвитых районов; 3) программы развития промышленных депрессивных районов; 4) программы и мероприятия в отношении районов высокой концентрации производства и населения. К последнему направлению примыкают и тесно связаны с ним программы и мероприятия по охране окружающей среды [18]. Важно и то, что среди зарубежных ученых широко распространено убеждение в ошибочности подхода, лежавшего в основе тех региональных мероприятий, которые проводились в 60-х – начале 70-х годов. Выделение „проблемных” районов и рассмотрение их развития вне связи с развитием других районов, экономики страны в целом, по их мнению, представляют собой одну из грубейших ошибок политики, ориентированной на решение конкретных проблем [19].

Таким образом, региональная патозэкономика призвана заниматься не только территориальными вопросами и аспектами перехода к рыночным отношениям, но и вообще любыми региональными патологиями и кризисными явлениями вне зависимости от типа общественного устройства – будь то при развитии капитализма, социализме или в условиях переходного периода. Но, разумеется, изучение территориальных особенностей переходного периода является одной из важнейших и актуальнейших проблем региональной патозэкономики (в этой связи весьма интересен анализ различных территориальных моделей перехода к рынку [23]). Следует добавить, что региональный аспект рыночных преобразований является одним из наименее изученных, а недочет территориальных особенностей в экономической политике переходного периода существенно снижает эффектив-

ность осуществляемых реформ. В связи с этим далее на примере северных районов России определяются территориальные особенности формирования развитой рыночной среды, в частности, анализируются такие важные проблемы, как выявление региональных особенностей приватизации, использования хозяйственных систем и моделей, формирования оптимальной структуры формы хозяйствования и пр., что позволит в определенной мере восполнить имеющийся пробел в этой области.

Эффективность и успешное завершение экономических реформ в России во многом будут зависеть от учета в стратегии рыночных преобразований территориальной специфики и особенностей развития различных регионов страны, в частности, районов зоны Севера. Это связано с тем, что зона Севера занимает 64% общей площади России; на долю этого региона приходится 9,6% в производстве валового общественного продукта, 12,3% в стоимости основных производственных фондов и 7,8% в численности населения; здесь в значительных объемах добываются важнейшие сырьевые ресурсы страны. Учитывая также, что региональный аспект формирования развитой рыночной инфраструктуры является одним из наименее изученных, представляется весьма актуальным рассмотрение проблем и выявление региональных особенностей развития рыночных отношений и формирования оптимальной структуры форм хозяйствования в северных районах страны.

Стихийный вариант перехода к рыночным отношениям способствовал резкому обострению проблем развития Севера России. К ним прежде всего следует отнести следующие группы проблем:

- более низкий, по сравнению со среднереспубликанским, уровень социальной обеспеченности и защищенности населения Севера;

- деградирующий характер экосистем Севера в районах наиболее концентрированной и интенсивной добычи минерально-сырьевых и топливно-энергетических ресурсов;

- охранение среды жизнеобеспечения и выживания малочисленных народов Севера;

- диспропорции между основным и обеспечивающим производством, материальной и нематериальной сферами хозяйства, экономическим ростом и социальным развитием;

- снижения уровня интенсификации регионального производства и увеличение разрыва между региональным и среднероссийским уровнем интенсификации в ущерб экстремальным районам.

В основе этих проблем лежит отсутствие стратегии устойчивого социального и экономического развития, основанной на сочетании общегосударствен-

ных интересов с интересами проживающего на Севере населения, модель ускоренного индустриального освоения Севера с истощительным характером природопользования, механизм дешевого освоения природных ресурсов, приоритет сугубо производственного начала над социальными вопросами и др.

Переход на рыночные отношения народнохозяйственного комплекса северных районов страны будет определяться рядом факторов, при прочих равных условиях, усложняющих протекание этого процесса. К ним следует отнести более высокие затраты на заработную плату, связанные с необходимостью осуществления выплат полярных надбавок и районного коэффициента работникам этих регионов (например, в промышленности Мурманской области доля выплат по районному коэффициенту и полярным надбавкам в структуре фонда заработной платы на протяжении последних 15 лет в среднем превышает 40%), более высокие затраты на обустройство (в 2 – 3 раза дороже, чем в средней полосе [21]), потребность в осуществлении значительных транспортно-заготовительных расходов в связи с существенной удаленностью от основных потребителей выпускаемой продукции, необходимость в реализации огромных капитальных вложений в природоохранные мероприятия по причине крайне напряженной экологической ситуации и пр. Все это приводит к значительному удорожанию себестоимости выпускаемой продукции и способствует тому, что северные предприятия в условиях рыночной экономики окажутся в менее выгодном положении по сравнению с аналогичными предприятиями, расположенными во многих других регионах страны.

К негативным факторам, усложняющим переход экономики северных территорий на рыночные отношения, следует отнести и такие, как более высокая по сравнению с осреднесоюзной стоимостью проживания (по расчетам прожиточный минимум для населения Мурманской области приблизительно в полтора раза выше среднего государственного), значительный физический и моральный износ основных фондов, высокая фондоемкость и материалоемкость продукции. Так, например, коэффициент износа флота рыбной промышленности Северного бассейна в настоящее время превышает 45%, а обрабатывающего и приемно-транспортного флота – 70%. Это самые высокие показатели износа основных фондов на предприятиях рыбопромышленного комплекса страны. Постоянно происходит ухудшение сырьевой базы, усложняется промысловая обстановка, регулярно растет фондоемкость 1 т вылова. Значительно ухудшились естественные условия воспроизводства в горнопромышленном комплексе, здесь на многих предприятиях происходит падение объемов выработки про-

дукции. Аналогичные негативные процессы имеют место и в других важнейших отраслях региона.

Не способствует скорейшему внедрению рыночных отношений и сложившаяся отраслевая структура экономики северных территорий. Высокий удельный вес добывающих отраслей промышленности, природоэксплуатирующая направленность экономики, экстремальные условия воспроизводства – таковы основные региональные особенности производственного процесса в условиях Севера. Одной из наиболее важных задач переходного периода является необходимость структурной перестройки экономики, переориентации ее на первоочередное решение социальных проблем общества, повышение качества и уровня жизни. К сожалению, в силу региональных особенностей народнохозяйственный комплекс Севера не обладает достаточной мобильностью для формирования в скором времени экономики, непосредственно нацеленной на решение социальных проблем. Этому же не способствует и весьма слабое развитие сельскохозяйственного производства в ряде районов. Так, в отраслевой структуре Мурманской области на сельское хозяйство приходится менее 3 % производимой продукции. Недостаточно развита в регионе и сеть предприятий, занимающихся производством товаров народного потребления непродовольственного характера. Однако помимо негативных факторов, действие которых серьезно затрудняет решение проблем переходного периода, существует комплекс условий, благоприятных для эффективного формирования развитой рыночной среды. К ним, прежде всего, следует отнести возможность тесного экономического сотрудничества с развитыми капиталистическими странами Северной Европы, весьма в нем заинтересованными, наличие достаточно высококвалифицированной рабочей силы, огромные природные богатства.

Концепция перехода северной экономики на рыночные отношения должна, на наш взгляд, в максимальной степени учитывать положительное действие благоприятных факторов и, по возможности, нивелировать отрицательный эффект негативных. Причем важно подчеркнуть, что переход региональной экономики к рынку в значительной мере будет определяться концепцией развития рыночных отношений в целом по стране. Хотя формирование сложной рыночной среды будет осуществляться в основном теми же методами, что и для российской экономики в целом, однако региональные особенности воспроизводственного процесса внесут некоторые коррективы в формы перехода. В результате некоторые направления формирования рыночной среды на Севере будут несколько отличаться от среднеэкономических аналогов.

Создание развитой экономической среды в боль-

шой степени будет зависеть от концепции развития Севера России в переходный период и при развитых рыночных отношениях. В основу концепции социального и экономического развития Севера заложены следующие принципы:

- комплексный многофункциональный подход к устойчивому развитию Севера, основанный на сочетании общенациональных и региональных интересов;

- возрастание роли природно-ресурсного потенциала Севера в переходный период, определяющего национальные интересы России;

- приоритеты государственного регулирования процессов адаптации Севера к рыночной экономике при одновременном создании конкурентной среды и рыночной инфраструктуры, развитии малого бизнеса, усилении территориального начала в управлении региональным воспроизводственным процессом.

Реализация данных принципов предполагает внедрение широкого круга разработанных в программе развития регионов Севера мероприятий. Так, предполагается существенно повысить долю прироста эффективности регионального производства за счет увеличения комплексности использования ресурсов, например, на Кольском полуострове более 70% прироста продукции горнопромышленного и рыбопромышленного комплексов в ближайшие 10 лет должно быть получено за счет повышения уровня комплексного использования уникальных природных ресурсов. Что касается второго из рассмотренных принципов, здесь следует отметить, что в соответствии с концепцией разведанные запасы позволяют поддерживать и даже при определенных условиях увеличивать объемы добычи в пределах прогнозного периода (25 лет) такого важного ресурса, как нефть (заметим, что в последнее время в среднем за год на Севере добывалось 368,7 млн. т нефти и 574 млрд м³ газа, что составило соответственно 77,3 и 89,1% от общероссийского производства). Кроме того, по имеющимся оценкам наибольшие перспективы прироста запасов нефти и газа также связаны с Севером России и с его Арктическим шельфом. Запасы других природных ресурсов Севера также остаются самыми значительными в стране, а по отдельным видам – и в мире. Однако следует добавить, что действие этого принципа существенно корректируется положением, в котором отмечается, что в целях сохранения окружающей природной среды и создания благоприятных условий для развития традиционных отраслей хозяйствования как основы жизнедеятельности малочисленных народов Севера целесообразно ограничивать промышленную деятельность в районах Севера, особенно в его арктической части, имея в виду обеспечивать добычу и комплексную переработку только тех

ресурсов, потребность в которых не может быть удовлетворена за счет других регионов.

Важнейшим условием перехода региональной экономики к рыночным отношениям является государственное регулирование переходных процессов. В этой связи необходимо создание условий для оптимального соотношения рыночных и государственных методов регулирования экономики, причем, очевидно, что это соотношение может существенно различаться в разных регионах, определяясь территориальными особенностями воспроизводственного процесса. В условиях Севера роль и значение государственных регуляторов в переходный период значительно выше, чем для российской экономики в целом. Это связано с такими факторами, как необходимость при прочих равных условиях осуществления повышенных затрат на выпуск единицы продукции, непомерно высокий удельный вес отраслей промышленности и, прежде всего, добывающих отраслей, ограниченность возможностей в связи с экстремальностью природно-климатических условий развития сельскохозяйственного производства и пр. К важнейшим сферам государственного регулирования следует отнести разработку политики природопользования, социальной политики, налоговой, кредитной политики и ряд других.

В пользу целесообразности более значимых масштабов государственного регулирования экономики экстремальных регионов по сравнению с остальными, более комфортными районами свидетельствует также опыт хозяйственного развития некоторых капиталистических стран. Представляется, что наибольший интерес в этом отношении имеет канадский опыт. Это связано с тем, что ни одна другая развитая капиталистическая страна не располагает столь обширным и богатым ресурсами территориальным резервом, каким является Канадский Север. В Канаде выделяют пять экономических районов, принципиально отличающихся по условиям хозяйственного развития. Один из них – Канадский Север, включающий Северо-Западные территории, Юкон, а также северные части провинций Альберта, Саскачеван, Манитоба, Онтарио и Квебек. Этот в основном неосвоенный, малонаселенный район является „пограничной землей” канадской экономики, практически еще не вовлеченный в процесс общественного воспроизводства. Наличие в Канаде такого рода значительных территорий определяет ее во многом уникальное положение в капиталистическом мире.

Малоосвоенные северные районы занимают примерно 7 млн км² – 70 % территории страны, тогда как проживает здесь лишь 350 тыс. чел., или менее 1,5 % населения Канады. Эти территории располагают

огромными и далеко еще не полностью разведанными природными ресурсами – месторождениями природного газа, нефти, каменного угля, асбеста, руд черных и цветных металлов, существенным гидроэнергетическим потенциалом.

Все это „роднит” канадскую экономику с экономикой России, где также большая часть территории страны относится к зоне Севера. Наличие общих черт в экономике двух стран способствовало тому, что еще во времена социалистической эпохи в процессе разработки стратегии хозяйственного освоения ресурсов Канадского Севера использовался опыт развития северных районов СССР, теперь, в период перехода к рыночным отношениям нам, в свою очередь, следует использовать канадский опыт.

Формы и направления государственного регулирования воспроизводственных процессов в экономике Канадского Севера различны и достаточно многочисленны. Государство не ставит в качестве обязательной конечной цели своих инвестиций получение прибыли, а делает эти инвестиции средством повышения активности частных фирм. В наибольшей степени сказанное относится к государственному финансированию развития инфраструктуры (и прежде всего транспортной сети) в северных районах. В некоторых случаях государство идет на создание собственных предприятий или смешанных государственно-частных компаний. Однако гораздо чаще государство предпочитает действовать в рамках программ помощи частным компаниям (особенно горнопромышленным). Заметнее всего это содействие частному капиталу выражается в предоставлении прямых субсидий фирмам – в отдельных случаях такая помощь составляет до 70 – 80 % всех прямых и косвенных капиталовложений в новое предприятие, в покупке акций рискованных предприятия и т.д.

Другой способ оказания государственного содействия частным компаниям – налоговые льготы. Горнопромышленные фирмы на Севере Канады полностью освобождались от уплаты налогов на три – пять лет после ввода в действие предприятия; в случае эксплуатации месторождений, близких к истощению, подлежащая налогообложению прибыль уменьшалась на треть. Кроме того, государство облегчало условия аренды нефтеносных земель. Быстро растут и размеры федеральных субсидий, предоставляемых местным властям северных территорий. К важнейшим формам государственного регулирования следует отнести также разработку разного рода комплексно-целевых программ развития Севера.

Необходимость более интенсивного вмешательства государства в процесс экономического регулирования деятельности северных районов по сравне-

ния с остальными регионами Канады объясняется рядом причин и факторов. Прежде всего следует указать на необходимость осуществления здесь повышенных затрат на выпуск единицы продукции. Так, доля затрат на материалы, энергию и топливо в общей стоимости горнодобывающей промышленности на Дальнем Севере почти вдвое выше, чем по всей отрасли в среднем по стране. Стоимость бурения одной разведочной скважины на Дальнем Севере обходится в 45 раз, а 1 м буровой проходки – в 25 раз дороже, чем в основной нефтедобывающей провинции страны – Альберте. При столь высоком уровне расходов и ввиду необходимости чрезвычайно крупных капиталовложений в развитие инфраструктуры компании далеко не всегда решаются на риск освоения северных ресурсов своими силами, без помощи государства. Важно и то, что масштабы и специфика освоения Севера требуют учета экономического и социального влияния капиталовложений в развитие всего района и даже всей страны в целом, притом в течении длительного периода. Частные же компании, будучи предоставлены самим себе, обычно предпочитают проводить хищническую политику кратковременной эксплуатации наиболее богатой части месторождений, что приводит порой, в конечном счете, к исключительно негативным последствиям, например к возникновению печально знаменитых „городов-призраков”. Эти и ряд других факторов и приводят к необходимости активного вмешательства государства в процесс освоения Севера [20].

Таким образом, ресурсно-территориальный резерв – малозаселенный Канадский Север – представляет собой своего рода полигон государственно-монополистического регулирования. Более того, тот факт, что в Канаде большая часть ее территории относится к экстремальным северным районам, во многом объясняет необходимость осуществления более широкого по сравнению с некоторыми другими развитыми капиталистическими странами (например, по сравнению с соседними США., где климат и природные условия гораздо более благоприятны) государственного вмешательства в экономические процессы не только в регионах Севера, но и в стране в целом. Это обстоятельство по аналогии во многом объясняет необходимость более существенного вмешательства государства в экономические процессы в России и других северных странах [7]. Важной особенностью Канады является также происходящий в послевоенный период интенсивный процесс децентрализации государственного управления, в результате чего значительно возросла роль провинций. В связи со спецификой хозяйственной системы выделяют канадскую модель рыночной экономики.

Учитывая наличие определенного числа общих черт в экономике России и Канады (схожая по ряду параметров региональная, отраслевая структура, большая территориальная протяженность и пр.), целесообразно в стратегии перехода российской экономики к развитым рыночным отношениям использовать определенные элементы канадской хозяйственной модели. Особенно данное положение справедливо в отношении выбора приоритетов и перспектив экономического развития в зоне Севера России. Таким образом, на Севере наиболее приемлема не южнокорейская, китайская и тому подобные модели, а канадская модель рыночной экономики. Вполне вероятно, что в других регионах наиболее целесообразно использование элементов иных хозяйственных моделей, поэтому в целом для России вряд ли оправдан поиск какой-либо одной модели рынка – необходимо сочетание различных моделей с учетом региональной специфики. Возвращаясь к вопросу об использовании элементов канадской модели, необходимо заметить, что здесь наибольшее значение имеет система государственного регулирования воспроизводственных процессов.

Переход к рыночным отношениям весьма негативно сказался и на дифференциации регионального уровня интенсификации. В этой связи заметим, что поскольку одним из наименее изученных аспектов экономической политики переходного периода является региональный аспект, постольку анализ проблем повышения эффективности интенсификации производства в регионе при переходе к рынку весьма актуален. Учитывая экстремальный характер условий общественного воспроизводства в Северном экономическом районе, темпы и уровень интенсификации на предприятиях региона должны быть выше среднеотраслевых, тогда как в реальности они ниже средних, причем в последние годы этот разрыв еще более увеличился. Таким образом, новые условия хозяйствования наиболее негативно отразились на экстремальных регионах, в том числе и на процессе интенсификации и роста региональной эффективности. Это во многом связано с тем, что при переходе к рыночным отношениям предприятия северных регионов страны оказываются в гораздо менее благоприятных стартовых условиях, чем предприятия, расположенные в более „комфортных” регионах. Поэтому технологическое отставание экономики такого рода регионов от среднероссийского уровня может еще более увеличиться.

Разумеется, это связано не только с субъективными ошибками недостаточно глубоко продуманной концепции перехода к рынку, но и с действием объективных факторов (глубина и сложность накопившихся проблем, отсталый материально-технический базис, объективные процессы, связанные с „переходностью”

современного состояния общества и т.п.). Но тем не менее, ряд негативных последствий все же можно было бы избежать, и, прежде всего, на основе разработки стратегии государственного регулирования переходных процессов.

Учитывая остроту проблемы, особо следует выделить роль государственного регулирования в реализации структурной перестройки региональной экономики. Насколько не соответствует отраслевая структура региона структурным стандартам развитой рыночной экономики, можно видеть из следующего сравнения. На Аляске – в штате США, схожем по многим параметрам с природными условиями ряда регионов Северного экономического района, доля занятых в промышленности, строительстве и сельском хозяйстве в последнее время составляет 21%, транспорте и связи – около 8%, торговле – 16%, а, например, в Карелии значения аналогичных показателей составляют соответственно 50, 11 и 9 % (в целом же на сферу нематериального производства США приходится около 70%, что значительно больше российских показателей). Удельный вес промышленности в отраслевой структуре Мурманской области составляет около 80% (для сравнения – в США около 25%). Все это свидетельствует о том, что отраслевая структура региона весьма далека от структурных стандартов социальной рыночной экономики.

В нашей стране переход к развитой интенсивной экономике, важнейшим условием которой является создание структуры народного хозяйства (а, поэтому, структурная политика должна быть взаимосвязана с процессом интенсификации), соответствующей стандартам социальной рыночной экономики, требует разрешения глубинного противоречия и выхода из порочного круга. Суть проблемы в следующем. Как показывает мировой опыт, структурная перестройка экономики требует значительных финансовых и материальных средств и является довольно длительным процессом, средства же для этих целей в основном можно получить за счет развития отраслей промышленности (по крайней мере, это справедливо для северных регионов), причем для регионов зоны Севера это преимущественно отрасли, связанные с добычей и переработкой сырьевых ресурсов. Поэтому для реализации концепции построения развитой экономики в нашей стране определенное время структура народного хозяйства вряд ли будет улучшаться, а может даже и ухудшиться с точки зрения достижения стандартов социальной рыночной экономики, так как нагрузка на промышленность как источник финансирования структурной перестройки может существенно возрасти. Следует учесть также, что анализ прогнозируемого развития отраслей народного хозяйства региона по-

казывает большую инерционность его структуры. В связи с этим удельный вес промышленности в структуре экономики региона, по крайней мере еще определенное время вряд ли будет уменьшаться. Таким образом, улучшение отраслевой структуры возможно лишь при временном ухудшении ее – в этом заключается один из парадоксов переходного периода в нашей стране и особенно в северных регионах.

Большую роль в вакуумировании необходимых для структурной перестройки средств может сыграть создание в регионе банка реконструкции и развития, траст-фондов и т.п. организационных форм, ибо, как показывает мировой опыт, для осуществления структурной перестройки и проведения эффективной политики интенсификации необходимы значительные финансовые и материальные ресурсы, огромные капиталовложения и инвестиции, а банки, траст-фонды и пр. как раз и позволяют создать условия для аккумуляции необходимых средств. Причем целесообразно, на наш взгляд, предложить в качестве основы для выделения средств под те или иные проекты и программы структурной перестройки использовать систему приоритетности развития тех или иных мероприятий, иначе говоря, целесообразно проранжировать мероприятия с точки зрения важности их реализации для целей структурной перестройки с учетом величины необходимых средств и возможного эффекта, получаемого в результате этого. При выделении кредитов банка реконструкции и развития необходимо опираться на выявленные приоритеты. Следует при этом выявить и приоритетность развития определенных отраслей – здесь необходимо учитывать значимость отрасли, скорость оборота капитала, норму прибыли и другие факторы (в этой связи нелишне напомнить, что роль катализатора первоначального накопления капитала нередко играли отрасли со сравнительно быстрым оборотом капитала). Такой подход в наибольшей мере учитывает опыт весьма быстрого перехода к развитой экономике ряда передовых капиталистических стран (например, Японии, Южной Кореи, когда упор делался на развитие нескольких отраслей, после чего срабатывал мультипликативный эффект – и экономика в целом начинала быстро развиваться). Помимо методов дифференцированного, селективного кредитования следует использовать политику льготного налогообложения приоритетных отраслей (на целесообразность этого указывает опыт многих развитых стран).

Ухудшение отраслевой структуры на первых этапах переходного периода в значительной мере можно избежать за счет повышения эффективности регионального производства на основе диверсификации промышленных отраслей, развития новых форм хо-

зяйствования, привлечения иностранных инвестиций. Однако, учитывая, что базовые отрасли северных регионов отличаются низкой рентабельностью, монопродуктовой направленностью производства, высокой капиталоемкостью и инерционностью развития, для эффективной структурной перестройки региональной экономики необходима значительная помощь со стороны государства.

Таким образом, в связи с действием ряда объективно обусловленных факторов, затрудняющих, при прочих равных условиях, развитие рыночных отношений на Севере, для формирования рациональной структуры региональной экономики необходимо осуществление протекционистской политики в отношении предприятий, ведущих свою деятельность в северных регионах. На целесообразность проведения этой политики указывает подобный опыт, осуществляемый в таких странах, как Англия, США, Канада, где устанавливаются налоговые льготы и сниженные банковские проценты для дополнительного стимулирования предпринимательской деятельности на Севере. Реализация всей совокупности рассмотренных выше принципов приведет к тому, что в соответствии с концепцией произойдет переход от индустриальной модели освоения Севера к модели устойчивого развития, обусловливаемой социально-рыночными механизмами. Под моделью устойчивого экономического развития понимается целостная система социального и экономического развития, сформированная на базе многосекторной диверсификации: добыча и переработка природных ресурсов, промышленное производство наукоемких товаров, сфера услуг, обслуживающие производства, информационные технологии, агропромышленное и традиционное производство. Она ориентирована на обеспечение достойных социальных условий жизни населения, подъем культуры, устойчивый экономический рост, высокую занятость, экономическую и экологическую безопасность, не пользуясь „кредитом” последующих поколений. Модель устойчивого развития, исходя из интересов человека, ставит задачу создания новой „экологически чистой” системы управления использованием природных ресурсов, социальной технологии освоения Севера с тем, чтобы не только сохранять, но и улучшать среду его обитания. Региональные особенности перехода к рыночным отношениям народнохозяйственного комплекса зоны Севера России в различных его областях будут проявляться по-своему. Более того, в связи с наличием специфических региональных и отраслевых факторов в некоторых областях можно выделить характерные лишь для них особенности переходного периода к рынку и формирования развитых рыночных отношений.

Литература

1. **Философия** и медицина / Под ред. В. Ф. Сержантова, А. А. Королькова. Л.: Изд-во ЛГУ, 1986. 213 с. 2. **Жариков Н. М.**, Урсова Л. Г., Хритинин Д. Ф. Психиатрия. Учебник. М.: Медицина, 1989. – 496 с. 3. **Зейгарник Б. В.** Патопсихология. Учебник. М.: Изд-во МГУ, 1976. – 238 с. 4. **Братусь Б. С.** Аномалии личности / Б. С. Братусь. – М.: Мысль, 1988. – 304 с. 5. **Социальные отклонения.** Введение в общую теория. М.: Юрид. лит., 1984. 320 с. 6. **Олдак П. Г.** Равновесное природопользование. Взгляд экономиста / П. Г. Олдак. – Новосибирск: Наука, 1983. – 128 с. 7. **Лузин Г. П.** Соотношение рыночных и государственных методов экономического регулирования в условиях переходного периода. Апатиты / Г. П. Лузин, К. В. Павлов. – Изд-во КНЦ РАН, 1993. – 181 с. 8. **Монич Ю. И.** Формирование рыночной экономики в Венгрии / Общественные науки и современность. 1993. № 6. С. 125 – 135. 9. **Юданов А. Ю.** Секреты финансовой устойчивости международных монополий. М.: Финансы и статистика / Ю. А. Юданов. – 1991. – 192 с. 10. **Великобритания** / Отв. ред. С. П. Мадзоевский, Е. С. Хесин. М.: Мысль, 1981. – 429 с. 11. **Саркисов Д. С.** Очерки истории общей патологии. М.: Медицина, 1988. – 334 с. 12. **Жуков С. В.** Роль государства в сотворении „южнокорейского чуда” / С. В. Жуков. – Российский экономический журнал. 1993. № 5. С. 98 – 104. 13. **Павлов К. В.** Патологические процессы в экономике / К. В. Павлов. – М.: Магистр, 2009. – 461 с. 14. **Региональная экономика: новые подходы** / Л. А. Козлов, А. И. Ильин, Б. М. Штульберг и др. М.: Наука, 1993. – 127 с. 15. **Дмитриева О. Г.** Региональная экономическая диагностика. Санкт-Петербург: Изд-во СПб Университета экономики и финансов, 1992. – 274 с. 16. **Некрасов Н. Н.** Региональная экономика (теория, проблемы, методы) / Н. Н. Некрасов. – М.: Экономика, 1975. – 317 с. 17. **Мазанова М. Б.** Территориальные пропорции народного хозяйства СССР / М. Б. Мазанова. – М.: Наука, 1974. – 217 с. 18. **Региональное** программирование в развитых капиталистических странах. М.: Наука, 1973. – 328 с. 19. **Буржуазная** региональная теория и государственно-монополистическое регулирование размещения производительных сил. М.: Мысль, 1981. – 254 с. 20. **Государство** и экономика Канады / Отв. ред. Л. А. Баграмов. М.: Наука, 1986. – 320 с. 21. **Меккель С. А.** Экономическая эффективность технического оснащения производства в условиях Севера: Вопросы теории и практики / С. А. Меккель. –

Новосибирск: Наука, 1989. – 149 с. 22. **Лексин В. Н.**, Андреева Е. Н. Территориальная дезинтеграция России / Российский экономический журнал. 1992. № 8. С. 32 – 41. 23. **Регионы** России в переходный период / Общество и экономика. 1993. № 9 – 10. С. 53 – 73. 24. **Адамеску А. А.** К совершенствованию территориально-организационной структуры России / А. А. Адамеску // Российский экономический журнал. 1993. № 10. С. 60 – 71. 25. **Плисецкий Е. Л.** Территориальные различия российской экономики и общества / Е. Л. Плисецкий / Региональная экономика: теория и практика. 2012. № 24. С. 2 – 12.

Павлов К. В. Патологічні соціально-економічні процеси: територіальний аспект

У статті визначено необхідність і доцільність вивчення патологічних соціально економічних процесів на різних рівнях суспільної ієрархії, зокрема на регіональному рівні. Виявлено також основні територіальні диспропорції в розвитку російської економіки.

Ключові слова: патологічні процеси, соціально-економічний розвиток, патоекономіка, регіональний рівень, територіальні диспропорції.

Павлов К. В. Патологические социально-экономические процессы: территориальный аспект

В статье определяется необходимость и целесообразность изучения патологических социально-экономических процессов на разных уровнях общественной иерархии, в том числе на региональном уровне. Выявляются также основные территориальные диспропорции в развитии российской экономики.

Ключевые слова: патологические процессы, социально-экономическое развитие, патоекономика, региональный уровень, территориальные диспропорции.

Pavlov K. V. Pathological Socio-economic Processes: Regional Aspect

The article identifies the need for and feasibility study of pathological socio-economic processes at different levels of social hierarchy, including at the regional level. Identified as the major territorial disparities in the development of Russian economy.

Key words: pathological processes, socio-economic development, patoeconomics, regional level, territorial disparities.

Стаття надійшла до редакції 10.02.2013
Прийнято до друку 20.02.2013

ЭЛЕКТРОННОЕ ОБУЧЕНИЕ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

В период после 2000 г. вдохновленные прогнозами аналитических компаний, которые предначертали исключительно оптимистичные перспективы электронному обучению (*e-обучение*)¹, многие компании ИТ-индустрии представили на рынке соответствующие продукты. Вопреки энтузиазму, с которым были представлены преимущества этого типа обучения для реализации стратегии „обучения в течение всей жизни”, прогнозы не сбылись. В условиях зарождающегося кризиса фирмы свели свои расходы до расходов на основные виды деятельности в ожидании „лучших времен”. К сожалению, конец кризиса еще не наступил, и бизнесу необходимо вести поиск новых и нетрадиционных источников возможностей уцелеть.

В современной экономике, базирующейся на информации и знаниях, нематериальные ресурсы превращаются в новые конкурентные факторы. Управление знаниями представляет собой менеджерский инструмент с потенциалом направлять компании в поиске новых возможностей. Поэтому развитие бизнеса нуждается в мобилизации коллективного знания и непрерывном обучении в организациях².

На Всемирном экономическом форуме „Давос – 2011” Джеффри А. Джоррес объявил, что на смену Информационной эпохе идет Человеческая эра³. Технологии важны, но уже не являются достаточными. Надежды направлены на использование внутреннего человеческого потенциала. Эффективное развитие и использование талантов превратится в залог успеха. Вероятно, пришло время, чтобы электронное обучение (вновь технологии) превратилось в возможность непрерывного профессионального развития и реализации человеческого потенциала.

Нашей целью является исследование способов использования инструментов Web 2.0 – технологий в контексте обучения (формального и неформального) персонала на предприятиях сферы малого и среднего бизнеса (МСП). Одна часть проблем *e-обучения* на

МСП, являющаяся объектом настоящей статьи, – это **концептуальные**, и они касаются адаптации технологий, другая – **прикладные**, связанные с проблемами болгарских МСП по внедрению *e-обучения* и выбору стратегии, продуктов и услуг *e-обучения*.

I. Концептуальные аспекты

Решение организации воспользоваться *e-обучением*, развивая собственную систему или пользуясь внешними услугами *e-обучения*, – это многоаспектное решение, которое кроме как технологическим является еще и стратегическим, и социальным.

E-обучение как стратегическое решение

Управление человеческими ресурсами – это одна из основных менеджерских функций в организации. Важная часть управления персоналом связана с его обучением и развитием, направленными на повышение квалификации кадров с крайней целью реализации стратегии организации. Обучение в содержательном плане выражается в повышении профессиональных знаний и умений персонала, а развитие – в его подготовке к дополнительной ответственности и обязанностям.

Исследования⁴ показывают, что в отношении конкурентоспособности наблюдается большая разница между инновативными и сравнительно менее инновативными фирмами, которая является результатом обучения, проводимого в первых. Оказывается, что успешная реализация инноваций, роста и других стратегических целей зависит от успеха проводимого обучения в организациях. „Компании должны стать более ловкими в способе, которым привлекают, обучают и развивают своих служащих, пересматривая свои практики по отношению к людям и структурам рабочей силы, чтобы быть уверенными, что располагают самой хорошей средой, которая может раскрыть креативность, инновативность, сопричастность, страсть и интеллектуальную любознательность, которые составляют сердцевину понятия „человек”⁵. В XXI веке

¹ IDC. European eLearning Market Forecast and Analysis 2000 – 2005, 2001 g.

² Pearn, M. Tools for a Learning Organization. Management Development Review, Vol 7, 1994, pp. 9 – 13.

³ Joerres, J. Entering the Human Age. <<http://www.manpower.com/humanage/wefanthology2011.pdf>>

⁴ Gray, C., E. Gonsalves. Organizational learning and entrepreneurial strategy. The International Journal of Entrepreneurship and Innovation, Volume 3, Number 1, 1 February 2002, pp. 7-16(10).

⁵ Joerres, J. Entering the Human Age. <http://www.manpower.com/humanage/wefanthology2011.pdf>

основа новых конкурентных стратегий организаций кроется в их способности идентифицировать ключевые умения персонала и поощрять их развитие у каждого служащего⁶.

Е-обучение как социальное решение

МСП социально и экономически значимы, так как они представляют 99% всех предприятий в Болгарии, обеспечивают более 70% рабочих мест и способствуют развитию предпринимательства и продвижению инновационного процесса. По этой причине конкурентоспособность МСП является критически важной для экономических результатов на национальном и региональном уровнях. В то же самое время многие МСП не готовы к происходящим значительным социальным и экономическим переменам, глобализации, конкуренции на рынке и технологическим инновациям.

Новое цифровое поколение представляет собой коммуникативное поколение, связывающееся через SMS, электронную почту и интернет чаты. Большая часть неформального обучения осуществляется в социальных сетях, где обмен знаниями между участниками с различными специальными познаниями происходит спонтанно в рамках неформальных групп и сообществ по интересам. Это дает основание ряду исследователей воспринимать *e-обучение* в качестве *основного социального процесса*⁷.

Профессиональное развитие служащих служит предпосылкой для усовершенствования и инноваций в фирмах. МСП испытывают затруднения в этом отношении, так как располагают ограниченными ресурсами для подобных инициатив. В связи с этим эффективной стратегией поощрения и поддержки МСП в отношении профессионального развития персонала является создание сообществ служащих МСП по интересам или в более тесном профессиональном варианте – сообществ практики и совмещения процессов обучения и работы.

1. Адаптация идее-обучения на МСП

Восприятие идеи о технологическом или другом типе нововведения в организациях начинается с того, что она признает, с одной стороны, существование бизнеса проблемой, а с другой, – возможности определенных технологий решить проблему. На практике ведется поиск совпадения бизнес-целей и инноваций.

Существует модель адаптации технологий к бизнес-целям и задачам⁸, которая показывает, что персон

нал будет использовать новую технологию только тогда, когда убежден в том, что существует хороший баланс между ней и задачей, для которой она будет использоваться. Одновременно с этим необходимы четко очерченные ее **относительные преимущества** перед уже используемыми или известными средствами для решения этой же задачи. Самый удачный вариант, если инновация „e-обучения” может расширить потенциал в следующих трех направлениях:

- предоставить новые возможности обучения (новый тип средств и продуктов обучения);
- усовершенствовать эффективность процесса обучения (большая степень гибкости во времени и пространстве);
- предоставить инструменты и методы достижения стратегических целей бизнеса (например, создание знаний).

Когда речь идет о восприятии новой технологии МСП, один из самых важных вопросов связан с **барьерами** в ее применении. Во многих случаях размер фирмы является определяющим фактором возможности использования новых ИКТ для обмена и создания знаний и развития инновационных умений. Большие фирмы располагают специалистами, которые заботятся о повышении квалификации персонала и разрабатывают системы карьерного развития, тогда как для МСП это представляет весомые расходы, требует усилий и времени, которые МСП не могут себе позволить. Чем меньше фирма, тем меньше вероятность использования официальных (формальных) курсов обучения или создания систем электронного обучения. Менеджеры рассчитывают, в основном, на то, что персонал будет охвачен неформальным обучением на рабочем месте или в домашних условиях.

Традиционные барьеры при внедрении малыми и средними предприятиями новых информационно-коммуникационных технологий связаны с отсутствием:

- ресурсов;
- подходящей инфраструктуры;
- подготовленных кадров.

2. E-обучение и Web 2.0

В настоящее время Web 2.0 используются, в основном, для коммуникации и неформального обучения в непрофессиональном контексте. Главная характеристика этого технологического поколения состоит в том, что „воспользуется мощью интернет-технологий, чтобы впрячь коллективную интеллигент-

⁶ Hamburg, I. Informal Learning and the use of Web 2.0 within SME training strategy. eLearning Papers, No 11, 2008 – ISSN 1887-15-42.

⁷ Gray, C., E. Gonsalves. Organizational learning and entrepreneurial strategy. The International Journal of Entrepreneurship and Innovation, Volume 3, Number 1, 1 February 2002, pp. 7 – 16 (10).

⁸ Goodhue D., Thompson R. Task-technology fit and individual performance, MIS Quarterly, 1995 g., pp. 213 – 236.

ность⁹. Бизнес и специально МСП получают доступ к уникальному потенциалу и могут использовать Web 2.0 в качестве инструмента как для осуществления основных видов деятельности, так и для деятельности по генерированию знаний и неформального обучения. В качестве средства **ежедневной работы** МСП Web 2.0 технологии могут эффективно использоваться для:

- менеджмента – планирование и формулирование стратегий на базе актуальной информации, наблюдение за конкурентами через профессиональные блоги RSS каналами и т.д.;
- маркетинга – нахождение новых клиентов через использование социальных сетей, таких как XING;
- производства – для проектирования и обсуждения новых продуктов с помощью Wiki или блогов и т.д.

Для поддержания и актуализации своих компетенций персонал МСП нуждается в доступе к подходящим возможностям образования и в новых технологиях. Сочетание e-обучения и технологий Web 2.0 положило начало новому поколению обучения, известному в специализированной литературе как **eLearning 2.0**. Инструменты (Wiki, социальные сети, блоги, виртуальный мир, bookmarking инструменты, mash-up и т.д.), на которых базируется, с легкостью создают содержание и доставляют его в сеть.

E-Learning 2.0 создает возможность того, чтобы обучение было целиком ориентировано на характер и проблематику конкретного сообщества и в связи с этим является практически идеальным для МСП. С одной стороны, создает условия для эффективного неформального обучения (через упрощение процесса обучения в группе¹⁰), а с другой, создает условия для организации эффективного формального обучения¹¹. Интегрирование Web 2.0 с существующими системами управления обучением (LMS¹²) и виртуальной средой обучения (VLE¹³) служит основой для формирования так называемой персональной среды обучения (PLE), которая дает возможность учащемуся управлять процессом собственного обучения. Это обеспечивает более высокую степень личной ответственности

тех, кто обучается посредством подходов, позволяющих развить свой полный потенциал; поддерживает развитие знаний и творчества посредством включения лиц в рамки социальных сетей и культурного обмена. Инструменты коммуникации Web 2.0 позволяют учащимся давать оценку учебным курсам, обмениваться идеями и содержанием, тем самым обеспечивая непрерывное повышение качества учебных материалов и продуктов. Таким образом на практике процесс профессионального обучения трансформируется в социальный процесс.

II. Прикладные аспекты обучения

1. Обучение персонала – проблема МСП в Болгарии

Согласно данным представительного исследования¹⁴ „Альфа Рисерч“, проведенного в 2004 г. среди 7200 работодателей по заданию агентства занятости, только 26% болгарских работодателей признали инвестиции в обучение своих служащих эффективными. Для 21% – это деньги „выброшенные на ветер“. Около 40% фирм вообще не намереваются вкладывать деньги в квалификацию только что принятых служащих – они прямо заявляют о своем намерении назначать уже обученных людей.

Поэтому нет ничего удивительного в том, что и через пять лет¹⁵ наша страна находилась на предпоследнем месте в Европейском союзе (ЕС) по обучению персонала. Лишь только 29% фирм в Болгарии организовали обучение своих служащих, тогда как средний процент по ЕС равен 60%. Наша страна на 25-ом месте из 27-ми стран-членов ЕС по расходам, которые предприятия выделяют на обучение по отношению к общим расходам на оплату труда. Самыми активными в обучении служащих в болгарской практике являются большие фирмы с персоналом более 250 человек (около 23%), активность предприятий с персоналом от 50 до 250 человек составляет 12%, а с персоналом от 10 до 50 человек – 6%. И самое тревожное то, что почти у 80% болгарских фирм нет бюджета на обучение.

⁹ O'Reilly, Tim. What Is Web 2.0. Design Patterns and Business Models for the Next Generation of Software. 2005, <<http://oreilly.com/web2/archive/what-is-web-20.html>>

¹⁰ См. Hamburg, I. Informal Learning and the use of Web 2.0 within SME training strategy. eLearning Papers, No 11, 2008 – ISSN 1887-15-42.

¹¹ В организациях современные ИКТ могут использоваться как для формального, так и для неформального обучения. Формальное обучение завершается получением сертификата о полученном уровне знаний и умений, что нетипично для неформального обучения.

¹² LMS (Learning Management System) - софтверное приложение для администрирования, документирования, прослеживания и учета программ обучения, программ электронного обучения.

¹³ VLE (Virtual Learning Environment) – интернет-базирующаяся образовательная система, которая моделирует реальное обучение.

¹⁴ Алфа Рисерч. Потребности на работодателите от работна сила. 2004 г. <www.vobg.net/file.php?id=37>

¹⁵ Панчев, Д. За някои реалности пред обучението на човешките ресурси в България. <http://frognews.bg/news_10288/Za_niakoi_realnosti_pred_obuchenieto_na_choveshkite_resursi_v_Balgaria>

Причина кроется в том, что бизнес и особенно МСП недооценивают факт, что в условиях усиливающейся конкуренции, исключительной динамики бизнес-среды и непрерывных технологических нововведений в форме подходов, методов, инструментов и техник (особенно в области ИКТ) шанс уцелеть есть у тех, кто инвестирует в обучение персонала.

Основные умения, которые требуются от персонала одного МСП, **технические** и **организационные**. Они связаны с тем, чтобы каждого служащего была возможность гибко и интерактивно обрабатывать и управлять профессиональной информацией, общаться в рамках сети поставок, принимать решения и т.д.

Традиционно деятельность по развитию умений персонала сводится в основном к формальным практикам обучения, предоставляемым институциями образования или обучения. В организационной практике наряду с формальными используются и неформальные методы обучения. Исследование Европейской комиссии 2002 г.¹⁶ показывает, что 59% МСП используют формальные методы обучения. Самые популярные из них следующие:

- посещения торговых ярмарок и выставок (58%)
- участие в курсах, семинарах и конференциях, проводимых внешней организацией (41%)
- поощрение чтения профессиональной литературы (37%)
- встречи в рамках персонала по обмену знаниями (33%)
- курсы, семинары, конференции, проводимые в конкретной организации (21%).

Данные исследования, проведенного в 2003 г. по этим же параметрам¹⁷, показали усиление интереса со стороны МСП к неформальным методам развития умений персонала. Наблюдалась тенденция расширения возможности обучения и усовершенствования умений всего персонала, что важно, потому что до того времени в преобладающих случаях (57%) обучением был охвачен управленческий персонал (менеджеры и собственники).

В Болгарии МСП используют Интернет, но, в основном, для рекламы деятельности фирмы (59%¹⁸). Можно сказать, у них нет опыта в применении интернет-технологий для обучения персонала. В то же

самое время осознают проблему, связанную с подготовкой служащих, 21,43% анкетированных. Для 14,29% именно отсутствие знаний о возможностях интернет-технологий служит основным препятствием для их внедрения.

Обзор специализированной литературы дает нам основание сформулировать следующие более важные **причины** слабого использования web-базируемого обучения. Во-первых, отсутствие соответствующей технологической инфраструктуры. Также необходимо отметить факт, что коммерческие программы для электронного обучения в преобладающей своей части разработаны для нужд крупных предприятий или высшего образования, а МСП не могут себе позволить платить за индивидуальные решения.

Учитывая состояние МСП в Болгарии и базируясь на опыте передовых в этом отношении организаций, можем определить **основные направления**, в которые нужно инвестировать средства и прилагать усилия с целью формирования реальных условий для развития обучения (точнее, e-обучения) персонала. Таковыми являются:

- модернизация инфраструктуры,
- специализация компетентностей и
- развитие учебной культуры.

Болгарские МСП могут развивать e-обучение, используя следующие стратегии:

- создание собственной системы (приобретение продукта) – стратегия повышения эффективности процесса профессионального обучения персонала;
- использование внешней образовательной, предоставляемой специализированной организацией услуги – стратегия повышения эффективности процесса профессионального обучения персонала;
- для организаций, которые будут предоставлять услугу „e-обучение” (фирмы, центры последипломной подготовки, центры отраслевого развития и др.), – стратегия развития нового типа продуктов и услуг, достижение новых рынков;
- образовательные организации, для которых e-обучение является эволюционным этапом в технологии обучения, который улучшает доступ к предлагаемым ими программам обучения – стратегия повышения эффективности основных процессов в организации; стра-

¹⁶ ENSR Enterprise Survey 2002, p. 12

<http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/analysis/doc/ensr_2002_tables/survey_tables_ensr_2002_freq_en.pdf>

¹⁷ ENSR Enterprise Survey 2003, Observatory of European SMEs 2003, <http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/analysis/doc/ensr_2003_tables/tables_survey_2003_economicslowdown_parta_en.pdf>

¹⁸ Данные исследования, проведенного в 2011 г. в рамках Проекта 16: „Исследование и анализ использования интернет-технологий в бизнесе малых и средних предприятий в Болгарии”. Хозяйственная академия им. Д. А. Ценова, Республика Болгария, г. Свиштов.

тегия использования новых инструментов и методов достижения стратегических целей организации;

- формирование сообществ практики для профессионального обогащения и развития – стратегия повышения эффективности процесса профессионального обучения персонала; стратегия использования новых инструментов и методов достижения стратегических целей организации.

2. Возможности осуществления формального *e*-обучения

В самом общем виде *e*-обучение представляет собой обучение, проводимое с помощью электронных медиа. Оно может быть категорировано по следующим типам:

- компьютерно-базируемое обучение (CBL) – представленное курсами, распространяемыми на самостоятельных CD ROM;
- web-базируемое электронное обучение – курсы и обучение, которые используют коммуникационные сети для связи с системой обучения или для поставки материалов для обучения;
- виртуальные классы и дигитальное сотрудничество;
- неформальное обучение в рамках социальных сетей (сообщества по интересам, сообщества практики).

Различные образовательные институты и центры профессионального обучения предлагают целостное обслуживание в сфере управления организационным талантом и профессиональной квалификацией кадров. Отличным примером в этом отношении являются услуги и продукты „Тезы” - центра профессионального обучения и образовательных услуг и технологий¹⁹. Центр предлагает системы управления обучением; представлением; учебным содержанием; созданием электронных курсов, талантом.

Другим примером служит система „1С: Электронное обучение. Корпоративный университет” фирмы „1С”. Система предназначена для использования крупными и средними предприятиями, корпоративными учебными центрами и образовательными организациями и предлагает разработку учебных материалов; управление потребителями; разработку сценариев обучения; организацию и управление учебным процессом. Этот продукт мог бы успешно использоваться образовательными центрами и центрами профессионального обучения в Болгарии, которые, со своей

стороны, должны предоставить образовательные услуги МСП.

3. Возможности осуществления неформального *e*-обучения

Отличную возможность для обучения и профессионального развития ограниченных в отношении финансовых, технических и человеческих ресурсов МСП предоставляют сообщества, посвященные различным практикам – Community of Practice (CoP), представляющие группу людей, которые разделяют общие интересы, знания или профессию. В последнем случае можем говорить о профессиональных сообществах. CoP²⁰ представляют группу людей, активно практикующих в соответствующей области, и не являются подходящими для тех, кто не практикует (например, только интересуется) по проблематике. В отличие от сообществ по интересам, целью которых является обеспечить место, где люди с общими интересами могут обмениваться информацией, задавать вопросы и выражать свое мнение по теме, цель CoP – обеспечить способ для практиков обменяться полезными советами, опытом и хорошими практиками, задать вопросы своим коллегам. Членство в сообществе такого рода зависит от реального и актуального опыта в соответствующей области, – то, что не является необходимым для членства в сообществе по интересам.

Зарегистрировано, что в сравнении с техническими решениями управления знаниями CoP несут в себе способность перейти от „управления знаниями” к „активации знаний” в рамках компании и вне ее.²¹

Согласно концепции социального капитала, членство в CoP обеспечивает выгоду как индивиду, так и сообществу. Посредством неформальных связей, которые члены устанавливают между собой, они делятся своим опытом и учатся друг у друга, находят решения профессиональных проблем, создают новое знание. Благодаря своему экспериментаторскому характеру они поддерживают инновации и вносят вклад в улучшение базы знаний компаний. Для МСП эти сообщества могут превратиться в среду, связывающую обучение и трудовую деятельность, способ инноваций и разработку новых возможностей

Заключение

Решение о применении *e*-обучения воспринимается подходящим для МСП. По своей сути, оно является не только технологическим, а стратегическим и социальным решением. *E*-обучение обладает потенциалом

¹⁹ <<http://www.teza.bg/bg/index.html>>

²⁰ Lave, J. Community of practice, Wikipedia, <http://en.wikipedia.org/wiki/Community_of_practice>

²¹ Hamburg, I. Informal Learning and the use of Web 2.0 within SME training strategy. eLearning Papers, No 11, 2008 – ISSN 1887-15-42.

предоставить новые возможности для обучения (новый тип средств и продуктов для обучения); усовершенствовать эффективность процесса обучения (высокая степень гибкости во времени и пространстве); предоставить инструменты и методы достижения стратегических целей бизнеса. Барьеры, возникающие при его адаптации, это в основном финансовые, технологические и кадровые (отсутствие ресурсов, подходящей инфраструктуры, подготовленных кадров).

Сочетание *e*-обучения и технологий Web 2.0 положило начало новому поколению обучения - *eLearning* 2.0. Болгарские МСП могут развивать различные стратегии использования *e*-обучения. Они могут раскрыть большой потенциал в неформальном обучении, базирующемся на социальных сетях и специально на сообществах практики.

Литература

1. **Алфа Рисьрч.** Потребности на работодателях от работна сила. 2004 г. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <www.vobg.net/file.php?id=37>
2. **Панчев Д.** За някои реалности пред обучението на човешките ресурси в България. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://frognews.bg/news_10288/Za_niakoi_realnosti_pred_obucheniето_na_choveshkite_resursi_v_Balgariia/>
3. **ENSR Enterprise Survey 2002**, p. 12 // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/analysis/doc/ensr_2002_tables/survey_tables_ensr_2002_freq_en.pdf
4. **ENSR Enterprise Survey 2003, Observatory of European SMEs 2003**, // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sme/files/analysis/doc/ensr_2003_tables/tables_survey_2003_economicsslowdown_parta_en.pdf
5. **Goodhue D., Thompson R.** Task-technology fit and individual performance, *MIS Quarterly*, 1995 g., pp. 213 – 236
6. **Gray C., E. Gonsalves.** Organizational learning and entrepreneurial strategy. *The International Journal of Entrepreneurship and Innovation*, Volume 3, Number 1, 1 February 2002, pp. 7 – 16 (10).
7. **Hamburg I.** Informal Learning and the use of Web 2.0 within SME training strategy. *eLearning Papers*, No 11, 2008 – ISSN 1887-15-42.
8. **IDC.** European eLearning Market Forecast and Analysis 2000-2005, 2001.
9. **Joerres J.** Entering the Human Age. // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <<http://www.manpower.com/humanage/wefanthology2011.pdf>>
10. **Lave J.** Community of practice, Wikipedia, // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://en.wikipedia.org/wiki/Community_of_practice
11. **O'Reilly, Tim.** What Is Web 2.0. Design Patterns and Business Models for the Next Generation

of Software.2005, // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://oreilly.com/web2/archive/what-is-web-20.html>

Попов В. Д. Електронне навчання на підприємствах малого і середнього бізнесу

Метою статті є дослідження способів використання інструментів Web 2.0 – технологій в контексті навчання (формального і неформального) персоналу на підприємствах сфери малого і середнього бізнесу (МСП). Одна частина проблем *e-навчання* на МСП, що є об'єктом статті, – це концептуальні, і вони стосуються адаптації технологій, інша – прикладні, пов'язані з проблемами болгарських МСП по впровадженню *e-навчання* і вибору стратегії, продуктів і послуг *e-навчання*.

Ключові слова: *e-навчання*, Web 2.0; на підприємствах сфери малого і середнього бізнесу (МСП).

Попов В. Д. Электронное обучение на предприятиях малого и среднего бизнеса

Целью статьи является исследование способов использования инструментов Web 2.0 – технологий в контексте обучения (формального и неформального) персонала на предприятиях сферы малого и среднего бизнеса (МСП). Одна часть проблем *e*-обучения на МСП, являющаяся объектом настоящей статьи, – это концептуальные, и они касаются адаптации технологий, другая – прикладные, связанные с проблемами болгарских МСП по внедрению *e*-обучения и выбору стратегии, продуктов и услуг *e*-обучения.

Ключевые слова: *e*-обучение, Web 2.0; на предприятиях сферы малого и среднего бизнеса (МСП).

Popov V. D. E-learning for Small and Medium Businesses

The aim of this article is to make a study of the possibilities of Web 2.0 tools' usage – the technologies in the context of learning (formal and informal) of staff in small and medium enterprises (SMEs).

Some of the problems of *e*-learning in SMEs – subject of this article, are conceptual and are related to the adaptation of technology, others – are applied and related to the problems of the Bulgarian SMEs to adopt *e*-learning and to choose a strategy, products and services of *e*-learning.

Key words: *e*-learning, Web 2.0; small and medium enterprises (SMEs).

Стаття надійшла до редакції 10.12.2012
Прийнято до друку 20.02.2013

РАЗВИТИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССОВ В ИННОВАЦИОННОЙ СФЕРЕ В РЕСПУБЛИКЕ УЗБЕКИСТАН

Развитие интеграционных процессов в инновационной сфере на постсоветском пространстве было и остается важным индикатором общей социально-экономической ситуации в этих странах и, одновременно, важнейшим механизмом улучшения этой ситуации. Международное сотрудничество и развитие институтов в инновационной сфере должно стать важнейшим фактором целенаправленной и скоординированной политики государств СНГ с целью как улучшения социально-экономической ситуации, так и создания институциональной основы новейшей национальной инновационной системы.

Необходимо отметить, что за последние несколько десятилетий международная экономическая система приобрела новые транснациональные характеристики, накопила существенный опыт проведения инновационной политики. В настоящее время в экономически развитых странах Запада на долю новых или усовершенствованных технологий, оборудования и других продуктов, содержащих новые знания или решения, приходится от 70 до 85% прироста валового внутреннего продукта [13]. Они концентрируют у себя более 90% мирового научного потенциала и контролируют 80% глобального рынка высоких технологий, объем которого сегодня оценивается в 2,5 – 3 трлн. долл., что превосходит рынок сырьевых и энергетических ресурсов. Предполагается, что через 15 лет он достигнет 4 трлн. долл.

Прибыль, получаемая от реализации наукоемкой продукции, огромна. Ежегодно объемы экспорта наукоемкой продукции приносят США – около 700 млрд. долл., Германии – 530 млрд. долл., Японии – 400 млрд. долл. Наиболее динамично развивается обмен технологиями и услугами [15]. Если в начале 90-х годов XX века годовой объем мировой торговли патентами, лицензиями, ноу-хау и промышленными образцами оценивался в диапазоне 20 – 50 млрд. долл., то к настоящему времени он достиг примерно 500 млрд. долл., а экспорт услуг удвоился в значительной мере за счет услуг интеллектуального содержания.

Развитые страны по существу уже „оккупировали” быстрорастущий и наиболее перспективный (с точки зрения экспортных доходов) инновационно-технологический сегмент мирового рынка, где главными игроками являются транснациональные корпорации ведущих индустриальных стран. Например, процесс централизации и регулирования сферы научно-

исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) в Японии состоит из:

- финансирования науки через государственные министерства и создание гигантских постоянно действующих национальных лабораторий;
- развития централизованных научных комплексов крупных корпораций, получающих крупные государственные заказы;
- формирования международных институтов, программ, проектов.

В Японии государственная экономическая политика тесно увязана с инновационной политикой, что представляется чрезвычайно важным применительно к НИОКР [4]. Принципы, на которых строится политика Японии по созданию благоприятных условий для стимулирования инновационной деятельности, следующие:

- финансовая поддержка приоритетных отраслей промышленности посредством субсидий и дешевых кредитов, выдаваемых государственными финансовыми организациями через Японский банк развития и Японский экспортно-импортный банк;
- преференциальное распределение иностранной валюты в пользу приоритетных отраслей – с тем, чтобы они могли импортировать необходимые им оборудование и технологию;
- стимулирование импорта новейших иностранных технологий и технической интеграции японских фирм с иностранными компаниями;
- защита возникающих отраслей посредством установления высоких импортных пошлин и нетарифных барьеров;
- специальная система ускоренной амортизации для импортируемого оборудования, что уменьшает налогообложение японских фирм и делает возможным увеличение их капиталовложений в новые промышленные предприятия и проекты;
- по своему уникальная система административного государственного управления конкуренцией, суть которой заключается в праве государства регулировать уровень риска, связанного с конкуренцией, путем организации слияний, регулирования объемов производства и капиталовложений.

Характерной особенностью японской системы управления ещё инновационной политикой является наличие развитых интеграционных горизонтальных связей, что обеспечивает широкое участие всех госу-

дарственных и частных организаций, заинтересованных в формировании государственной экономической политики путем ее всестороннего обсуждения [10]. Ещё одной важной особенностью и отличием японской системы управления является то, что она позволяет формировать интегрированную инновационную политику, охватывающую все направления развития науки и техники, определяет набор экономических и других инструментов государственного управления, благодаря которым инновационный процесс может быть обеспечен необходимыми ресурсами.

Государственное регулирование отношений конкуренции и интеграции между субъектами рынка является одним из методов косвенного воздействия государства на инновационную деятельность и важнейшим рычагом повышения ее эффективности [8]. Оно оказывает влияние на формирование всех ресурсов инновационного процесса. Основным инструментом государственного регулирования в этой области является антимонопольное законодательство.

В современных условиях развитие производительных сил в обществе сопровождается углублением и расширением международного разделения труда, а, следовательно, развитием не только политических, экономических и правовых, но и научно-технических связей между государствами, которые составляют международное научно-техническое сотрудничество. Уровень развития государств во многом определяется степенью развития их научно-технического потенциала [9]. Учитывая процессы интернационализации жизнедеятельности государств, очевидным является факт развития межгосударственного сотрудничества, в том числе в сфере науки и техники, тем более что принцип сотрудничества является одним из основополагающих принципов международного права. Сотрудничество между государствами требует правового закрепления, выражающегося в заключении международных договоров. Таким образом, возникает группа норм, регулирующих международные отношения в области науки, техники и технологии, другими словами, международно-правового регулирования научно-технического сотрудничества. Постоянно возрастающий массив международных актов в научно-технической сфере вызывает необходимость определения их места в международной правовой системе.

Наиболее актуальный аспект происходящих перемен – трансформация самой среды хозяйствования и видов международных экономических отношений [7]. Среди основных трансформаций можно назвать:

- интернационализацию деловых и экономических элит и появление новой социальной экономической общности;
- усиление роли международных регулирующих институтов в экономической деятельности;

- слияние политических и экономических функций и формирование на их основе системы стратегических взаимодействий;

- развитие транснациональных сетей хозяйствования, сотрудничества, кооперации и сетевой культуры в целом.

В настоящее время используют такую форму сотрудничества и кооперации в наукоемких отраслях в мировой практике как „международное инновационно-технологическое сотрудничество” (МИНТС). Это форма международных экономических отношений, представляющая собой международную научно-техническую, инновационную, производственную и сбытовую деятельность, основанную на двух- и многосторонней основе и направленную на выпуск и коммерциализацию товара, услуги или получение иного полезного эффекта [11]. Роль государства в стимулировании международного сотрудничества в инновационно-технологической сфере заключается в создании механизмов и обеспечении благоприятных условий для международной коммерциализации результатов научно-технической деятельности, отвечающих взаимным интересам отечественных и зарубежных партнеров, адаптации национальной нормативно-правовой базы в сфере инновационной деятельности к мировой практике [12].

Государственная политика Узбекистана в области МИНТС ориентирована на стимулирование привлечения зарубежных фирм и иностранных инвесторов для коммерциализации национальных гражданских технологий на мировом рынке технологий, наукоемких товаров и услуг. Потенциал отечественной науки в настоящее время позволяет участвовать в международном инновационно-технологическом взаимодействии путем создания свободных экономических зон, логистических центров или зон коммерциализации национальных технологий.

В республике к настоящему времени уже приняты шаги по организации логистических центров. Так, в 2008 и 2012 году вышли Указы Президента Республики Узбекистан (РУ) о создании свободной индустриально-экономической зоны (СИЭЗ) в Навоийской области и в г. Ангрен Ташкентской области, где предусмотрены предоставление особого таможенного, валютного и налогового режима, упрощенный порядок въезда, пребывания и выезда, а также получения гражданами разрешения на осуществление трудовой деятельности. Наряду с этим, вся территория, на которой создана свободная индустриально-экономическая зона „Навои”, предоставляется в пользование и управление Административному совету на весь период существования СИЭЗ.

Завершено строительство и введен в эксплуатацию Международный центр логистики в Ангрене, ко-

торый призван обеспечивать гарантированную круглогодичную транспортную связь между регионами республики и областями Ферганской долины. В 2011 году активизировалась деятельность созданных логистических центров. Так, через интермодальный центр логистики „Навои” перевезено 50 тысяч тонн грузов. Объем перевозок через перевал „Камчик” компанией ЗАО „Центр логистики Ангрен” составил 4,2 миллиона тонн грузов, что в 1,3 раза больше, чем в 2010 году [2].

В 1994 г. Узбекистан подала заявку на вступление в ВТО. В настоящее время Узбекистан, выбравший путь интеграции в мировую торговую систему, ведет многосторонние переговоры по вступлению в ВТО. В октябре 2005 года Узбекистан подал первоначальные предложения по доступу на рынок товаров и услуг, начав процесс двухсторонних переговоров. Интеграция Узбекистана во Всемирную Торговую Организацию выдвигает серьезные требования. Для вхождения в ВТО стран с трансформирующимися экономиками первостепенную важность приобретает создание правовой базы по всем видам объектов международной торговли. Это требует совершенствования тарифной структуры, сертификации, а также принятия различных международных норм, среди которых значительное место занимает правовая защита интеллектуальной собственности. Понятие „интеллектуальная собственность”, согласно Стокгольмской конвенции (14.07.1967 г.), учредившей Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС), включает в себя: промышленную собственность; патенты на изобретения, полезные модели, промышленные образцы, а также товарные знаки, наименования мест происхождения товаров (НМПТ), фирменные наименования; все другие права, относящиеся к интеллектуальной деятельности в производственной сфере, (секреты производства, производственные знания, специфические навыки, знания и опыт персонала, методы и приемы управления, результаты и опыт рекламы и т.п.); авторское право и смежные права; произведения науки, литературы и искусства, программы для ЭВМ, базы данных.

С 25 декабря 1991 года Узбекистан является членом Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) и участником двенадцати важнейших международных договоров, устанавливающих международно-правовую систему охраны интеллектуальной собственности и способствующих формированию цивилизованного рынка новых знаний. В том числе, Конвенции, учреждающей ВОИС, Парижской конвенции по охране промышленной собственности, Договора о патентной кооперации, Протокола к Мадридскому соглашению о международной регистрации знаков и Договора о законах по товарным знакам и др.

В настоящее время в Узбекистане динамично формируются правовые и экономические отношения

в сфере создания, охраны и использования изобретений, полезных моделей, промышленных образцов, товарных знаков, селекционных достижений, объектов информационных технологий [1]. Эти отношения регулируются международными договорами и соглашениями, Гражданским кодексом, содержащим самостоятельный раздел „Интеллектуальная собственность”, состоящий из 7 глав и 80 статей, 6 законами прямого действия и более 140 нормативными актами. В законодательных актах закреплены положения и нормы, по которым устанавливаются условия охраноспособности заявленных решений, предоставление, передача и защита исключительных прав владельцев интеллектуальной собственности соответствующих законодательству промышленно развитых стран.

Для сравнения, согласно данным Всемирного патентного отчета за 2010 год, подготовленным ВОИС, Беларусь резко улучшила свои позиции в мировых рейтингах, при составлении которых изобретательская активность в стране соотносится с объемами валового внутреннего продукта и затрат на финансирование научных исследований и разработок. По числу поданных в 2010 году национальными заявителями патентных заявок в расчете на 1 млрд долларов ВВП, среди 69 стран мира Беларусь занимала 4-е место (63,91 заявки) против 13-го в 2005 г. (15,36 заявок). По числу же патентных заявок на изобретения в расчете на 1 млн долларов затрат на НИОКР Беларусь стала мировым лидером (12,34 заявок).

В развитых странах государство в значительной мере контролирует и определяет развитие новых форм НТП, причем его функции не сводятся только к микроэкономическому регулированию рынка, хотя и это весьма важная сфера его деятельности, ибо, именно контролирующие функции центральных органов власти, например, оберегают отрасли от чрезмерной монополизации, способствуя тем самым более быстрому развертыванию НТП [14]. Особенно велика роль государства в поддержке и стимулировании развития сферы НИОКР, причем в последнее время это прежде всего проявляется в формировании государственной научно-технической политики, основанной на учете приоритета общеэкономических целей развития и включающей систему определенных мероприятий, таких, как прямое финансирование НИОКР, развитие инфраструктуры обеспечения этой сферы, использование контрактной системы для осуществления крупных научных проектов и программ и ряд других. Но представляется, что особенно большие возможности в системе регулирования и государственного стимулирования НТП имеются в осуществлении разумной налоговой и амортизационной политики.

Например, в Японии промышленным компаниям, осуществляющим капиталовложения в передовое оборудование, используемое для исследований и раз-

работок новой технологии, налоговое законодательство предоставляет право вычесть из налога на прибыль 7% от величины таких инвестиций. В Великобритании еще 50 лет назад были введены налоговые скидки по инвестициям, которые предоставляются компаниям в первый год эксплуатации машин и оборудования. В Ирландии размер скидок, получаемых компаниями в первый год эксплуатации оборудования, достигает 100%. Следует сказать, что налоговые льготы по инвестициям в новые производственные фонды в той или иной форме используются почти во всех развитых странах. Правда, в таких странах, как Великобритания, Франция, ФРГ решающую роль в стимулировании инвестиций в ряде отраслей промышленности играют не налоговые скидки, а амортизационная политика. В Великобритании, например, многим компаниям разрешено списание полной стоимости технически передового оборудования в первый год его функционирования.

Приведем ряд фактов, подтверждающих значение и роль государственного регулирования НТП в развитых капиталистических странах вопреки иногда встречающемуся в специальной литературе мнению, что высокие темпы НТП в передовых странах обусловлены только закономерностями рыночного хозяйствования (хотя, разумеется, наличие развитого рынка – обязательное условие ускорения НТП, но велика в этом и роль государства). В большинстве ведущих стран государство покрывает около половины всех расходов на НИОКР, соблюдая при этом определенные политические, экономические и научно-технические приоритеты. Так, в США, где в последнее десятилетие резко возросла роль частного сектора, государство финансирует почти половину расходов на науку, свыше 50% затрат на НИОКР берет на себя государство Великобритании и Франции, более 40% – в ФРГ.

Государство активно содействует осуществлению комплексной автоматизации производства. Так, разработка, производство и внедрение робототехники почти во всех развитых странах осуществляется при активном содействии государства – государственное стимулирование развития робототехники проводится в Японии, ФРГ, Франции, Великобритании, Канаде и других странах. Развитие роботизации возведено в ранг национальных приоритетов. В значительной мере то же самое можно сказать и о государственном стимулировании развития биотехнологии, освоения космического пространства, развития полупроводниковых технологий, ядерной энергетики и других важнейших направлений НТП. Источниками финансирования НТП в развитых капиталистических странах выступают государственные бюджеты, государственные специальные фонды, собственные средства промышленности фирм, частных некоммерческих организаций и вузов, а также иностранный капитал.

Государственное стимулирование НТП в развитых странах осуществляется в двух основных формах: в прямом государственном финансировании и в поощрении путем создания льготных условий для тех частных и государственных предприятий, которые расширяют научно-исследовательскую деятельность, внедряют прогрессивную технику и технологию. Первая форма в большей степени оказывает влияние на ускорение НТП в сфере научных исследований и освоения новейших отраслей промышленности, вторая – на повышение общего уровня техники и технологии. Во всех развитых капиталистических странах применяются обе эти формы, причем соотношение между ними в разных странах и на различных этапах развития может весьма сильно варьировать. Например, в Японии стимулирование государством НТП помимо прямого бюджетного финансирования осуществляется также с помощью косвенных методов: налоговых льгот и ускоренной амортизации, причем первым крупным стимулятором служит политика налоговых льгот, которая в последнее время играет гораздо большую роль, чем ускоренная амортизация. В ряде других стран соотношение различных видов государственных стимуляторов может быть иным (наиболее контрастно специализация на отдельных видах научно-технической деятельности видна при сопоставлении структуры общих расходов на эти цели в Японии и Франции, в этой связи даже говорят о французской и японской моделях государственного стимулирования НТП).

В настоящее время осуществляемая государственная научная и техническая политика Республики Узбекистан направлена на концентрацию усилий, доступных научно-техническому потенциалу республики для решения социально-экономических проблем Узбекистана в условиях постепенного перехода к формам организации, соответствующих социально ориентированной рыночной экономике. Предложены подходы для развития науки и технологий, присущие переходному периоду и отформатированы, рассмотрены государственные научные и технические программы по развитию приоритетных направлений научно-технического прогресса. В последнее время была трансформирована основа национальной законодательной системы, функционирующей в сфере науки и технологий: одобрены и вступили в силу законы о правовой защите научных и технических результатов и целей интеллектуальной собственности, разработаны нормативные документы, регулирующие определенные области государственной поддержки и стимуляцию научной, технической и инновационной деятельности [3]. Была также сформирована национальная патентная система: основано Государственное патентное ведомство; республика подписала международные соглашения и контракты в сфере правовой защи-

ты промышленной собственности; выданы ценные бумаги РУ по промышленной собственности.

Радикальные изменения произошли в образовательной системе, что позволило существенно повысить ее уровень. Учреждена национальная программа по подготовке кадров, обуславливающая реализацию национальной модели подготовки кадров, создание социально-экономических, правовых, психологических, педагогических и других условий для формирования развитого человека, адаптацию к жизни в современном меняющемся обществе, а также последующее развитие образовательных и профессиональных программ [6]. Ученые в области медицины успешно сотрудничают со своими зарубежными партнерами и участвуют в программах Всемирной организации здравоохранения, Программе развития Объединенных наций, в работе научных фондов ЕС и США, а также в специальных программах по науке и технике в сотрудничестве со странами СНГ и Центральной Азии.

Комитет по координации развития науки и техники при Кабинете Министров РУз (ККРНТ) является главным государственным органом, ответственным за осуществление государственной политики в сфере науки и технологий. ККРНТ был основан указом Президента Узбекистана №436 от 07.08.2006 (рис.1). Под руководством комитета были разработаны приоритетные направления развития науки и технологий в обозримой перспективе.

Приоритетные направления развития науки и технологий на 2012 – 2020 годы

1. Духовно-нравственное и культурное развитие

демократического и правового общества, формирование инновационной экономики

2. Энергетика, энерго-ресурсосбережение
3. Развитие использования возобновляемых источников энергии
4. Развитие информатизации и информационно-коммуникационных технологий
5. Сельское хозяйство, биотехнология, экология и охрана окружающей среды
6. Медицина и фармакология
7. Химические технологии и нанотехнологии
8. Науки о земле (геология, геофизика, сейсмология)

Основными задачами ККРНТ являются следующие:

- разработка приоритетных сфер в развитии науки и техники с учетом задач социально-экономического развития страны и достижений современной науки и технологий;
- координация исследовательских программ, инновационная деятельность министерств, управлений, университетов, институтов и дизайнерских организаций в рамках приоритетных областей науки и технологий;
- мониторинг и осуществление исследовательских и инновационных проектов, эффективность использования фондов, предназначенных для определенных проектов и применение результатов проектов в промышленности;
- разработка взаимно выгодного интеграционного научно-технического сотрудничества, привлечение иностранных инвестиций в научную сферу страны, содействие исследовательским институтам, уни-

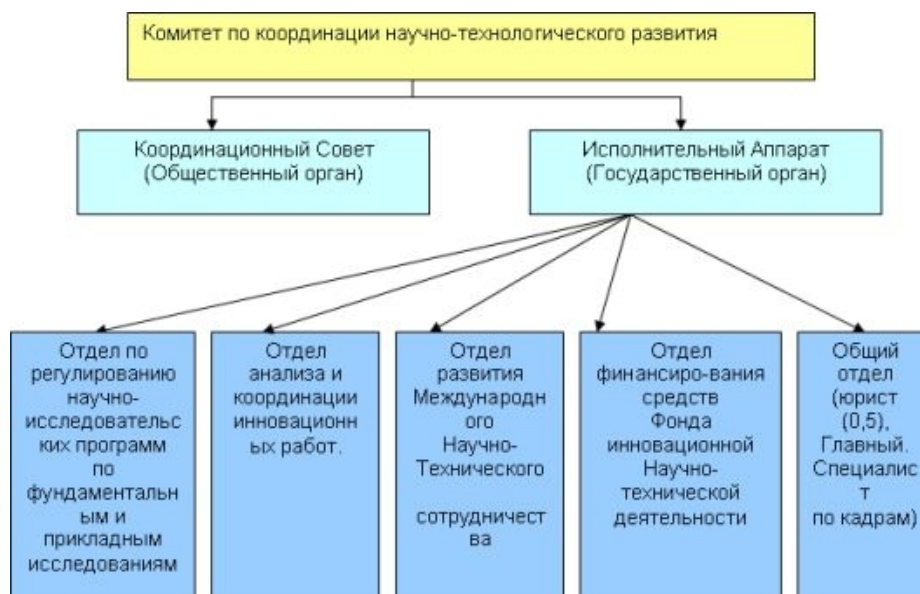


Рис. 1. Организационная схема ККРНТ

верситетам, ученым и инженерам Узбекистана в широком участии в Международных программах по науке и технологиям.

В Узбекистане ученые республики ведут фундаментальные и прикладные исследования по приоритетным направлениям современной науки, здесь были созданы научные институты в соответствии с национальной стратегией научно-исследовательской деятельности.

В ноябре 2008 года была создана информационная платформа в области науки и технологии между Европейским научным сообществом и странами Восточной Европы и Средней Азии (incrEAST). Информационная платформа создана для укрепления международного сотрудничества в области науки и технологии. Ее цель состоит в содействии развитию сотрудничества между научными организациями и учреждениями в странах Восточной Европы и Центральной Азии (ЕЕСА) и Европейского Союза, а также в поддержке научного диалога между странами ЕЕСА, государствами-членами ЕС и Европейским исследовательским пространством.

Платформа incrEAST предполагает поступление систематической, подробной и актуальной информации о самых важных разработках в области науки и технологии.

Таким образом incrEAST обеспечивает

- подробную и самую новую информацию о развитии исследовательской работы и технологий в целевых странах;
- информацию о совместных проектах, программах и партнерских организациях;
- контактную информацию для местных специалистов.

Партнерство в рамках платформы имеет огромное значение для политического, экономического и социального развития стран различных регионов мира.

Объединение научного потенциала и ресурсов положительным образом влияет на:

- экономический рост;
- социальное процветание и благосостояние, а также на стабильность в обществе.

Страны ЕС и ЕЕСА имеют огромный потенциал в обширном диапазоне научных дисциплин. К странам Восточной Европы и Средней Азии относятся: Армения, Азербайджан, Беларусь, Грузия, Казахстан, Кыргызстан, Молдова, Российская Федерация, Туркменистан, Таджикистан, Украина и Узбекистан.

Проект incrEAST обеспечивает краткий обзор стратегических разработок в области научных исследований и технологических стратегий данных стран. В дополнение к общей информации, веб-сайт предлагает подробное описание научно-исследовательской среды целевых стран, их организаций и программ сотрудничества на основе надежных и конкретных для

каждой страны источников. Законодательная основа международного сотрудничества по науке и технологиям РУ включает в себя более чем 50 межгосударственных и межправительственных соглашений. Установление международных научных связей обуславливается необходимой поддержкой научных исследований страны, созданием благоприятных условий для интеграции Узбекистана в мировое научное сообщество. Республикой Узбекистан подписано 42 двусторонних соглашений по научно-технологическому сотрудничеству на государственном уровне.

Комитетом по координации развития науки и техники при Кабинете Министров Республики Узбекистан в сотрудничестве с Американским Фондом гражданских исследований и развития (CRDF) было осуществлено 2 проекта в рамках программы „Узбекистан- CRDF 2011”, которое было реализовано согласно Постановлению Президента Республики Узбекистан от 11 января, 2010 ПП-1258 „Об исполнении планов по укреплению двустороннего сотрудничества с Соединенными Штатами Америки в 2010 г”. В 2012 году были продолжены исследовательские работы по данным проектам.

По двусторонним международным программам „Узбекистан-Корея 2010” в сфере исследовательских проектов были осуществлены 6 совместных научно-исследовательских проектов. Реализация данных проектов также была продолжена в 2012 году. Ученые Узбекистана активно участвовали в совместных проектах с зарубежными партнерами в рамках многосторонних международных программ и конкурсов в 2011 году. В рамках данных программ были осуществлены научные работы по 61 проекту.

В рамках программ Американского Фонда Гражданских исследований и развития (CRDF) осуществляются научные работы в 13 проектах. По Седьмой Рамочной программе ЕС исследователи Узбекистана участвуют в 10 проектах, 5 проектов по CNCP, 8 проектов по Южно-Корейским международным программам, 3 проекта по ЮНЕСКО, 4 проекта по НАТО, 2 проекта по ПРООН, 1 проект по программе INSPIRE Британского консульства и по другим международным программам проводятся исследовательские работы в рамках 21 проекта.

29 августа 2009 года в Казахстане принят Указ о государственной программе „Путь в Европу”, которая должна быть реализована в течение 2009 – 2013 годов. Основная идея программы заключена в усилении сотрудничества между Казахстаном и Европой в области технологий, энергии и транспорта, а также в области технического менеджмента, метрологии и проведении подготовительных мероприятий к председательствованию Казахстана в ОБСЕ в 2010 7-ая Рамочная Программа Европейского Союза.

С 1 января 2007 года вступила в действие Седь-

мая Рамочная программа научно-технологического развития Европейского Союза (РП7), рассчитанная на период 2007 – 2013 гг. с общим бюджетом более 50-ти миллиардов евро [5]. Её стратегическая цель – создание единого научного пространства Европы (European Research Area, ERA), что приведет к повышению конкурентоспособности европейской промышленности путем поддержки инновационной деятельности, технологического развития, усиления связи между научными исследованиями и экономической деятельностью.

Рамочные программы ЕС научно-технологического развития существуют с 1984 года и обеспечивают участникам:

- усиление конкурентоспособности на международном рынке;
- приобретение стратегических партнеров на международном рынке;
- достижение критической массы в научных и технологических разработках;
- дополнительные финансовые и другие ресурсы;
- возможность оценки уровня собственных разработок;
- кадровое и организационное развитие;
- доступ к новой информации, новым направлениям и технологиям.

Во всех проектах, финансируемых 7-ой Рамочной Программой, будут создаваться международные консорциумы, в составе которых должны одновременно принимать участие несколько (минимум три) организаций из разных стран, причем две из них должны обязательно либо быть из стран – полноправных членов ЕС либо из членов ЕС и ассоциированных членов.

Седьмая Рамочная программа состоит из четырех основных блоков:

I. Сотрудничество.

II. Идеи

III. Кадры

IV. Усиление инновационных возможностей

Основными целями программы является оптимальное использование и развитие научно-исследовательских инфраструктур, укрепление инновационных возможностей малых и средних предприятий, развитие региональных научно-исследовательских кластеров (регионов знаний), улучшение научно-исследовательского потенциала в разных регионах мира, углубление интеграции науки и общества. Таким образом, программа направлена на горизонтальную деятельность по развитию международного сотрудничества, проходящую по всем приоритетам и блокам Седьмой Рамочной программы.

РП7 И ТРЕТЬИ СТРАНЫ

Несмотря на то, что РП7 – европейская программа и преследует, в первую очередь, цели стран Европейского Союза, участие в ней организаций из треть-

их (неевропейских) стран поощряется (при этом они не вносят финансовый вклад в бюджет РП7). Для участия научных организаций из третьих стран не предусмотрено ограничений в проектах РП7 любого типа. Таким образом, 7-ая Рамочная Программа ЕС открывает широкие возможности для ученых стран – участниц данной программы.

В Ташкенте в марте 2012 года состоялся семинар с участием известных ученых Узбекистана на тему: „Проект IncoNet CA/SC” 7-й Рамочной программы научных исследований и технологического развития (РП7) Европейского Союза (ЕС). Речь в основном шла об участии ученых центрально-азиатского региона в информационном обмене в области науки и инновационных технологий между странами Восточной Европы и Центральной Азии с Евросоюзом.

Данная программа ЕС разделена на семь Специальных программ, согласно которым структурируется научно-исследовательская деятельность в Европе: Сотрудничество; Идеи; Люди; Возможности; Центр совместных исследований (неядерные испытания); Евратом; Центр совместных исследований (ядерные испытания). РП7 собрала воедино все инициативы ЕС, связанные с научно-исследовательской деятельностью, играя ключевую роль в достижении роста, конкурентоспособности и развития занятости, наряду с другими программами, действующими с целью достижения регионального сближения и конкурентоспособности. Она является основополагающим элементом Европейской научно-исследовательской зоны (ERA).

Задача РП7 – создать научно-технологическую основу для ускоренного экономического развития объединенной Европы, повысить занятость, вывести разные страны на уровень наиболее развитых в научно-технологическом отношении государств, построить единое европейское научное пространство (ЕНП). Цели создания европейского научного пространства (ЕНП) – создание максимально благоприятных условий для проведения научных исследований в Европе; повышение результативности научных исследований; усиление инновационных процессов в Европе.

В 7РП утверждены 10 тематических приоритетных направлений:

1) здоровье; 2) питание, сельское и рыбное хозяйство, биотехнологии; 3) информационные и коммуникационные технологии; 4) нанонауки, нанотехнологии, материалы и новые производственные технологии; 5) энергетика; 6) окружающая среда, включая изменение климата; 7) транспорт, включая авионавигацию; 8) социально-экономические и гуманитарные науки; 9) космос; 10) безопасность.

Проект 7РП IncoNet CA/SC – это Международная сеть по сотрудничеству для стран Центральной Азии и Южного Кавказа, он направлен на укрепление и углубление научно-технологического сотрудничества

между ЕС и странами Средней Азии и Южного Кавказа. IncoNet CA/SC был официально начат в Стамбуле в апреле 2010 г. В проекте принимают участие 27 организаций-партнеров из 15-ти стран.

Новый проект осуществляется в тесной координации с продолжающимся проектом IncoNet ЕЕСА (Сеть международного сотрудничества для восточно-европейских и центрально-азиатских стран). Главные цели IncoNet CA/SC: усиление стратегического диалога с целевыми странами для утверждения приоритетов исследования взаимного интереса; развитие совместных действий с другими общественными организациями; организация Дней информации и других действий, стремящихся к увеличенному участию исследователей в РП7; укрепление потенциала РП7 и поддержка контактных центров в целевых регионах; география ключевых научно-исследовательских институтов и исследование различных видов сотрудничества и т.д.

Основная цель работы данного проекта Евросоюза в Центральной Азии – улучшение обмена информацией, создание лучшей почвы для плодотворного научно-технического диалога Евросоюза с нашим регионом, предоставление возможности центрально-азиатским и, в частности, отечественными, учеными принять участие в 7-й рамочной Программе Евросоюза, поскольку Республика Узбекистан является одним из партнеров ЕС по международному сотрудничеству. Одним из основных проектов 7-й Рамочной Программы ЕС в Узбекистане является СІСА („Специальные мероприятия по международному сотрудничеству”).

Таким образом, участие вышеуказанных международных институтов в развитии интеграционных процессов в инновационной сфере в современных условиях становится всё более необходимым, существенным и эффективным. Государственная заинтересованность поддержки инновационной деятельности показывает, что государство должно принимать самое активное и существенное участие в разработке такой инновационной политики, которая обеспечивала бы эволюционный, эффективный путь к современной экономике рыночного типа. Вместе с тем, необходимо совершенствовать государственную политику в области инновационной сферы деятельности, в том числе в аспектах нормативно-правовой защиты изобретений, а также обеспечения государственных интересов и национальной безопасности. При этом необходимым условием развития инновационной политики должна стать дальнейшая интеграция в этой области. Многие из предложенных рекомендаций может быть использовано при разработке стратегии развития экономики также и в других странах СНГ, в том числе и в России.

Таким образом, процесс глобализации нацио-

нальных экономик является важнейшей тенденцией мирового развития и доминирующим фактором формирования, функционирования и развития национальных хозяйствующих структур. В условиях локальных и глобальных финансово-экономических кризисов Узбекистан для успешной интеграции в мировое сообщество должен следовать собственным курсом эволюционных экономических изменений, а именно путём создания национальной инновационной, конкурентоспособной экономической системы. Создание современной эффективной экономики Узбекистана осуществляется в условиях взаимозависимости национальных рыночных экономических систем. Такие тенденции на фоне переустройства мирового порядка выдвигают на передний план проблемы использования конкурентных преимуществ национальной экономики.

В Узбекистане темп роста ВВП в 2011 году, как и ожидалось, фактически составил 8,3%, а за весь период 2000-2011 годов объемы ВВП увеличились в 2,1 раза – по этому показателю Узбекистан находится среди наиболее динамично развивающихся экономик мира. Устойчиво высокими темпами в 2011 году росло промышленное производство – 6,3%, производство продукции сельского хозяйства – 6,6%, объем розничного товарооборота – 16,4%, а также реализация платных услуг населению – 16,1%. Показателем серьезных структурных сдвигов и качественных изменений является следующее обстоятельство: если в 2000 году на долю индустриального производства в формировании валового внутреннего продукта страны приходилось всего 14,2 процента, то в 2011 году эта доля уже составила 24,1 процента.

Причем важно, что около 70 процентов общего прироста промышленной продукции внесли отрасли, ориентированные на выпуск готовой продукции с высокой добавленной стоимостью. Опережающими темпами в 2011 году развивались отрасли машиностроения и автомобилестроения (12,2%), химической и нефтехимической промышленности (9,4%), пищевой промышленности (13,1%), промышленности строительных материалов (11,9%), фармацевтической и мебельной отраслей (18%), которые по существу стали сегодня локомотивами роста узбекской экономики. При этом объем производства потребительских товаров в 2011 году возрос на 11,2 процента, а по отношению к 2000 году этот показатель вырос более чем в 4 раза.

Огромное внимание, которое уделяется руководством республики структурным сдвигам и диверсификации ведущих отраслей экономики, положительно сказалось также на объемах, номенклатуре и качестве экспорта. Объем экспортной продукции в 2011 году по сравнению с 2010 годом возрос почти на 15,4 процента и составил более 15 миллиардов долларов, а по сравнению с 2000 годом увеличился в

4,6 раза. (См. рис. 2). Положительное сальдо внешнеторгового оборота превысило 4,5 миллиарда долларов. Удельный вес готовой продукции в объеме экспорта вырос до 60 процентов, тогда как в 2000 году он составлял всего 46 процентов [1, 3].

Одним из основных факторов экономического роста за этот период стало стабильное продуктивное усиление внешнеэкономических связей Республики Узбекистан. Конкретно это выразилось в следующем:

- за указанный период структура экспорта значительно улучшилась за счет повышения объемов готовой продукции, а также продукции промежуточного назначения (полуфабрикатов);

- наблюдался высокий рост экспорта по продовольственным товарам, где большую долю занимает плодоовощная продукция. Сохраняется тенденция роста вывоза готовой продукции по товарной группе „машины и оборудование” за счет экспорта легковых автомобилей и электротехники, а также по текстилю и текстильным изделиям;

- в номенклатуре экспорта страны появились новые виды продукции – это изделия с использованием редких металлов, различные пищевые консервации, насосы центробежные, оборудование нефтегазовое, буровое и запчасти к ним и многое др.

Сегодня, в условиях возможной рецессии в мировой экономике становится вполне очевидной необходимость строгого научного анализа проблем взаимосвязей конкурентоспособных экономик в условиях рыночной трансформации с совокупностью объективных и субъективных факторов, определяющих конкурентные преимущества национальной экономики, а также реальных аспектов повышения конкурентоспособности экономики Узбекистана.

В структуре внешнеэкономических связей Республики Узбекистан наиболее крупными партнерами являются страны Азии, в частности, Китай. Доля стран Азии в экспорте в 2010 году составила 37,7%, или рост по сравнению с 2000 годом на 10,6 пунктов.

Наблюдается тенденция снижения доли стран Еврорезоны и Америки, соответственно, на 9,3 и 1,4 пункта. В импорте рост стран Азии составил 14,6 пунктов, доля стран Еврорезоны и Америки снизилась на 9,8 и 4,9 пунктов. (табл. 1).

Влияние экономического положения США на мировую конъюнктуру идет по двум основным каналам. Во-первых, через торговый баланс. Замедление роста американской экономики означает существенное замедление возможностей экспорта в страну. А США – это все-таки почти 20% мирового экспорта. И второе – влияние этой страны на мировые финансовые рынки. США – это 40% капитализации мировых финансовых рынков, поэтому все, что происходит на этом рынке, отражает настроения инвесторов и неизбежно распространяется на другие рынки. Капитализация рынка акций влияет на уверенность инвесторов, на общее состояние финансовой системы и через это на общую экономическую ситуацию.

Это общий фон, который необходимо учитывать, обсуждая перспективы экономической политики. В настоящее время экономика Узбекистана объективно зависит от мировой конъюнктуры. Отсюда необходимость своевременного и адекватного реагирования на изменения тенденций мировой экономики, в особенности на сырьевых рынках. Снижение спроса на этих рынках могут привести к снижению мировых цен. Часть экспорта, особенно такие товары, как газ, металлы, хлопок и пр., очень сильно реагируют на изменения конъюнктуры мировой экономики. Имеет место быстрый рост притока капитала, причем никто не гарантирует, что в условиях ухудшающейся мировой конъюнктуры эта тенденция будет продолжаться, т.е. Узбекистан сможет занимать деньги в тех же объемах (с учетом реализации проектов по модернизации).

Стратегия роста конкурентоспособности национальной экономики строится, прежде всего, с учётом межгосударственных, региональных и отраслевых особенностей, которые, в совокупности с другими соот-

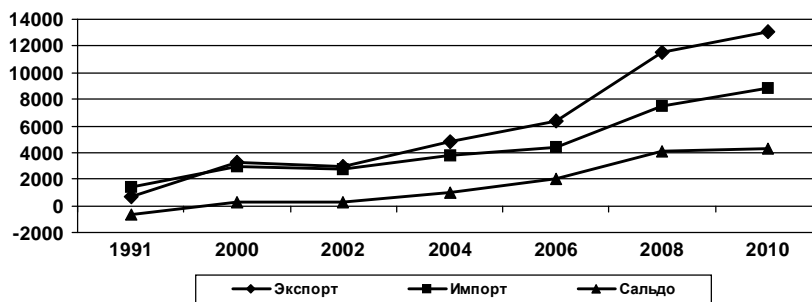


Рис. 2. Динамика внешнеторгового оборота Республики Узбекистан за 1991 – 2010 гг. (млн. дол.)

Источник: составлено по данным Государственного комитета РУз по статистике.

Таблица 1.

Структура внешнеэкономических связей Республики Узбекистан

Страны	2000 г.	2005 г.	2010 г.	Изменения (+), (-)
I. Экспорт	100,0	100,0	100,0	-
Европа	70,8	59,4	61,5	-9,3
Америка	1,9	2,5	0,5	-1,4
Азия (Китай)	27,1	37,8	37,7	10,6
II. Импорт	100,0	100,0	100,0	-
Европа	54,5	54,5	44,7	-9,8
Америка	9,3	6,5	4,4	-4,9
Азия (Китай)	35,9	38,7	50,5	14,6

Источник: The Global Competitiveness Report 2000 – 2010 (World Economic Forum)

ветствующими факторами являются источниками конкурентных преимуществ. В условиях Узбекистана с учетом территориально-отраслевых особенностей необходимо прежде всего выделить конкурентный потенциал следующих секторов национальной экономики:

– агропромышленный комплекс: особенно текстильную, плодоовощную и виноградарскую отрасли. С учетом особенностей природно-климатических условий АПК республики имеет уникальную по свойствам сельскохозяйственную продукцию, поставляемую на экспортные рынки, а также развитую систему инфраструктуры, исследовательскую базу, систему подготовки кадров, исторический опыт земледелия и другие компоненты кластерной структуры;

– химическая промышленность: формой повышения конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности химической отрасли является перевод ее на кластерный тип развития. Следует полнее использовать сырьевую базу для развития производства минеральных удобрений и ресурсы газо-химического производства в комплексе с географически близкими рынками сбыта;

– информационно-коммуникационные технологии: с точки зрения роста конкурентоспособности национальной экономики важное значение будет иметь развитие сектора информационно-коммуникационных технологий, где наряду с ростом парков компьютерной техники и развития телекоммуникационной инфраструктуры, снижения стоимости ее услуг, к приоритетным следует отнести так же решение социально-экономических задач информатизации, рост спроса на услуги в сектор электронной коммерции, рост экспорта услуг в области аутсорсинга и разработки программного обеспечения. В поддержке развития кластеров в секторе информационно-коммуникационных технологий ключевое значение имеет влияние государства в области развития инфраструктуры (вложения в телекоммуникационные каналы, предостав-

ление недвижимости под строительство технопарков и инкубаторов, доступные средства финансового содействия – налоговые инвестиционные кредиты, страхование рисков по кредитам, софинансирование маркетинговой деятельности предприятий, активная политика по привлечению инвестиций и др.);

– туризм: устойчивое развитие экономики отдельных регионов республики, равно как и их конкурентные позиции в национальном и глобальном уровне предопределяются состоянием и эффективностью использования уникального историко-культурного и природно-ресурсного потенциала. Формирование межотраслевых туристических и рекреационных зон на базе гг. Самарканда, Бухары и Хивы предполагает реализацию национальной программы развития туризма и инициатив местных органов власти, направленных на реализацию стратегии повышения конкурентоспособности экономики соответствующего региона (при государственной поддержке развития инфраструктуры, нормативно-правовой базы и др.).

Вместе с тем успех в реализации стратегии роста конкурентоспособности зависит от правильной комбинации главных составляющих внутренней экономической политики, которые должны взаимно дополнять и усиливать друг друга. Они включают:

– поддержание устойчивого макроэкономического роста и управляемой инфляции путем проведения эффективной фискальной и монетарной политики;

– формирование стратегии экспортоориентированной индустриализации, которая подразумевает эффективную модернизацию и углубление структурных реформ, обеспечивающих рост эффективности использования и распределения ресурсов в экономике;

– обеспечение высокого качества государственного регулирования экономики;

– эффективное функционирование естественных монополий, производственной и социальной инфраструктуры;

- внедрение международных стандартов бухгалтерского учета и отчетности;
- обеспечение системы законодательного регулирования экономики, которая гарантировала бы защиту прав частной собственности и исполнение контрактов;
- обеспечение социального консенсуса и развития институтов гражданского общества, сотрудничество и партнерство между основными экономическими группами и слоями населения.

Литература

1. Доклад Президента Республики Узбекистан Ислама Каримова на заседании Кабинета Министров, посвященном основным итогам 2011 года и приоритетам социально-экономического развития на 2012 год. Ташкент: Узбекистон, 2012 г. – 18 с. 2. Указ Президента Республики Узбекистан „О создании специальной индустриальной зоны „Ангрен” от 13 апреля 2012 года. Ташкент: Узбекистон, 2012 г. – 9 с. 3. Постановление Президента РУз „О дополнительных мерах по усилению стимулирования предприятий-экспортеров и расширению экспортных поставок конкурентоспособной продукции” от 26 марта 2012 года № ПП–1731. Ташкент: Узбекистон, 2012. – 12 с. 4. Александрова Е. Н. Современные тенденции развития инновационных систем / Е. Н. Александрова, А. В. Брижань // Современные направления теоретических и практических исследований: Сборник научных трудов. Экономика. – Одесса, 2006. – 230 с. 5. Балацкий Е. В. Инновационно-инвестиционные факторы эффективности производства / Е. В. Балацкий, А. В. Раптовский // Общество и экономика. – 2007. – № 1. – С. 53 – 68. 6. Беккер Г. Концепция интеллектуального капитала в экономической теории / Г. Беккер. – М.: „Экономика”, 2008. – 224 с. 7. Василенко Н. В. Институциональная среда организаций: характеристики и уровни регулирования / Н. В. Василенко. – Санкт-Петербург: Издательство „Наука”, 2010. – 213 с. 8. Гелбрейт Дж. К. Кризис глобализации / Дж. К. Гелбрейт // Проблемы теории и практики управления. – 1999. – № 6. – С. 8 – 12. 9. Гельман В. Я. Институциональное строительство и неформальные институты в современной российской политике / В. Я. Гельман // Политические исследования. – 2003. – № 4. – С. 26 – 33. 10. Глухов В. В. Экономика знаний / В. В. Глухов, С. Б. Коробко, Т. В. Маринина. – М.: Изд-во „Приор”, 2003. – 424 с. 11. Государственное агентство по инвестициям и инновациям. – Внедрение инноваций – неотъемлемая составляющая обеспечения конкурентоспособности отечественных предприятий // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://www.in.gov.ua/index.php?lang=ru&get=1&id=1056> 12. Гохберг Л. М. Новая иннова-

ционная политика в контексте модернизации экономики / Л. М. Гохберг, Т. Е. Кузнецова // [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://2020strategy.ru/21c/g5c/doc> 13. Думная Н. Новая экономика – экономика и к а знаний? / Н. Думная. – М. : Издательство „Наука”, 2009. – 360 с. 14. Павлов К. В. Интенсификация экономики в условиях неопределенности рыночной среды / К. В. Павлов. М. : Магистр, 2007. – 346 с. 15. Соловьев Б. А. Инновационные процессы в современных условиях / Б. А. Соловьев. – М. : Издательство „Экономика”, 2010. – 151 с.

Асадуллина Н. Р. Розвиток інтеграційних процесів у інноваційній сфері в республіці Узбекистан

У статті проаналізовано розвиток інтеграційних процесів в інноваційній сфері на пострадянському просторі і, перш за все, в Республіці Узбекистан з урахуванням позитивного зарубіжного досвіду, а також охарактеризовано роль і значення міжнародних інститутів в ефективній реалізації інтеграційно-інноваційних процесів.

Ключові слова: інноваційна сфера, інтеграційні процеси, розвиток, пострадянський простір, міжнародні інститути.

Асадуллина Н. Р. Развитие интеграционных процессов в инновационной сфере в республике Узбекистан

В статье анализируется развитие интеграционных процессов в инновационной сфере на постсоветском пространстве и, прежде всего, в Республике Узбекистан с учетом позитивного зарубежного опыта, а также характеризуются роль и значение международных институтов в эффективной реализации интеграционно-инновационных процессов.

Ключевые слова: инновационная сфера, интеграционные процессы, развитие, постсоветское пространство, международные институты.

Asadullina N. R. Development of Integration Processes in Innovative Sphere in Republic Uzbekistan

In article development of integration processes in the innovative sphere on the former Soviet Union is analyzed and, first of all, in the Republic of Uzbekistan taking into account positive foreign experience, and also the role and value of the international institutes in effective realization of integration and innovative processes are characterized.

Key words: innovative sphere, integration processes, development, former Soviet Union, international institutes.

Стаття надійшла до редакції 11.12.2012

Прийнято до друку 20.02.2013

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ІНСТРУМЕНТІВ ЕКОНОМІЧНОГО РЕГУЛЮВАННЯ РЕГІОНАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

Постановка проблеми. Виходячи з того, що під регулюванням економіки розуміється „дія на економіку з боку органів управління з метою підтримки процесів на певному рівні, що протікають в ній, або запобігання, тиску несприятливих тенденцій” [1, с. 604], а під економічним регулюванням розвитку регіонів, у свою чергу, розуміється пошук компромісів між учасниками суспільних стосунків, система координації колективних дій, децентралізація владних повноважень [2], актуальним стає питання про інструментарій, за допомогою якого може здійснюватися це регулювання. В зв'язку з цим можна виділити три рівні такого регулювання, по-перше, системний, на якому забезпечується організованість регіонального розвитку виходячи із спільних тенденцій розвитку економічних систем різних країн світу (рухи чинників виробництва, товарів і фінансових коштів), по-друге, макро-економічний, на якому забезпечується визначення і досягнення мети державної регіональної політики і, по-третє, регіональний, на якому забезпечується певна координація взаємодії учасників економічних стосунків, а саме, ходу економічної політики з одного пріоритету на іншій [3].

Кінцевим результатом економічного регулювання розвитку регіонів виступає підвищення ефективності відповідних процесів. При цьому основне завдання економічного регулювання – „знижувати вірогідність несприятливого ходу подій, обминаючи суспільні катастрофи. Саме тому потрібне концептуальне стратегічне мислення, що дає усвідомлення глибинної багатоваріантності і альтернативності суспільного розвитку і що доводить можливість людини знаходити і реалізовувати оптимальні для себе сценарії” [4, с. 32]. Власне на необхідність підвищення ефективності регулювання звертається увага всією світовою спільнотою. XII нарада експертів, присвячена Програмі ООН в області державного управління і фінансування, запропонувала використовувати при розробці державних програм „Стратегію синергетичного виборчого модульного вдосконалення державного потенціалу”. Йдеться, по суті, про стратегію комплексного (системного) довгострокового планування суспільного розвитку (до 50 років) з поділом на 5–10 літні цикли. Експерти пропонують робити акцент саме на довгостроковому плануванні, мислити категоріями

„великих стратегій і великих починів”. Перехід від переважно оперативного держрегулювання (1–2 року) до довгострокового (50 років) – новий момент для західного менеджменту [4, с. 31]. Тому необхідно підкреслити, що ефективна регуляторна політика, економічні методи регулювання регіонального розвитку є складовими цієї політики, що є передумовою успішного протікання економічних процесів, спрямованих на забезпечення стабільного економічного розвитку як окремого регіону, так і держави в цілому [5, с. 158].

Аналіз досліджень та публікацій. Теоретичні аспекти функціонування інструментів регулювання регіонального розвитку досліджувалися у працях багатьох зарубіжних та вітчизняних науковців, зокрема Арженовського І. В. [2], Сухарева О. [3], Крайника О. [5], Круглової Н. Ю. [6], Румянцевой З. П. [7], Зотова В. Б. [7], Гранберга О. [9], Василенка В. М. [11], Шніпера Р. І. [12] та інших. Утім залишається дискусійним питання тлумачення сутності та впорядкування класифікації сучасного інструментарію економічного регулювання регіонального розвитку.

Мета статті. Метою статті власне і є спроба надати визначення категорії „методи регулювання економіки регіонів”, яке б найбільше відповідало їхній економічній сутності, та проведення детальної їх сучасної класифікації.

Виклад основного матеріалу. „Під економічними методами регулювання розуміємо ті, що впливають на поведінку суб'єкта господарювання під час прийняття ним рішень у сфері виробничої діяльності та сфері надання послуг (регулювання підприємницької діяльності, регіональна цінова політика, дотримання антимонопольного законодавства тощо)” [5, с. 159–160]. Крім того, як доповнення економічних методів регулювання регіонального розвитку можуть використовуватися організаційні і адміністративні (правові) методи.

Суть організаційних методів регулювання полягає у виділенні пріоритетів при виборі цілей розвитку, в раціоналізації структури організації, у взаємодії і взаємопроникненні учасників суспільних стосунків. Будучи організаційними по основному характеру впливу, ці методи носять одночасно риси економічних і виявляються в програмно-цільовому плануванні, тех-

нічному регулюванні, стандартизації і сертифікації [6, с. 30]. Як організаційні методи регулювання регіонального розвитку можуть використовуватися заходи, направлені на створення різних міжтериторіальних структур, таких, наприклад, як міжміські асоціації або міська агломерація. Останніми роками міжрегіональні асоціації створюються повсюдно. Вони займаються координацією діяльності в регіонах, виробляють єдину політику, регіональні плани і тому подібне. Тим самим створюються досить великі територіальні системи, об'єднані спільністю інтересів і поновлюючи на новій основі єдиний економічний простір [7, с. 49].

В свою чергу, суть адміністративних методів регулювання регіонального розвитку полягає в упорядкуванні правовідносин між учасниками як по вертикалі (між відповідними рівнями владних структур), так і по горизонталі (між рівнозначними суб'єктами) за допомогою формування відповідної системи правових норм. При цьому адміністративне регулювання може кваліфікуватися як таке, „що визначає порядок, перелік та кількість управлінських процедур під година реалізації того чи іншого заходу, який здійснюється суб'єктами регіонального соціально-економічного регулювання” [5, с. 160]. Частіше всього в якості адміністративних методів регулювання регіонального розвитку застосовуються документи, в яких знаходять своє віддзеркалення заходи, спрямовані на забезпечення протидії негативним процесам або явищам. До таких документів можуть бути віднесені угоди або договірні зобов'язання між різними суб'єктами тери-

торіальних або міжтериторіальних стосунків як у межах окремої держави, так і між суб'єктами суміжних територій сусідніх держав. Крім того, як адміністративні заходи використовуються заборони на розміщення нових і розширення підприємств, що діють, в перенасичених містах і агломерації або, навпаки, заохочення передислокації підприємств в менш розвинені регіони (полегшена реєстрація, надання промислових майданчиків, інформаційна підтримка). Проте і в цій сфері ефективніше поєднання прямого адміністрування з економічними регулювальниками [8, с. 19].

Таким чином, основний інструментарій регулювання регіонального розвитку може бути зведений до трьох видів: по-перше, економічними методами, призначення яких полягає в розробці здійснення найбільш прийнятних заходів по впорядкуванню протікання відтворювальних процесів на певній території; по-друге, організаційними методами, покликаними забезпечувати знаходження найбільш прийнятних організаційних структур на територіальному і міжтериторіальному рівні для вирішення найбільш важливих для даної території проблем; і, по-третє, адміністративними методами, призначення яких полягає в пошуку і здійсненні найбільш прийнятних правових формул вирішення виявлених протиріч у взаєминах різних суб'єктів не лише влади, але і господарювання. При цьому основними виступають економічні методи регулювання регіонального розвитку.

Використовуваний на практиці інструментарій регулювання регіонального розвитку умовно може

Таблиця 1.

Відмітні особливості адміністративних і економічних методів регулювання регіонального розвитку

Адміністративні методи	Економічні методи
Базуються на конкретних адресних завданнях, орієнтованих на досягнення цілей системи шляхом формування її чіткої структури, створення умов для підготовки, прийняття і реалізації управлінських рішень.	Базуються на спільних правилах поведінки, вибору маневру економічної стратегії.
Виражають пряму дію на керуванні об'єкти, переслідують переважно інтереси органу управління.	Надають непряму дію на об'єкти управління, враховують економічні інтереси підприємств різних форм власності.
Основна частка відповідальності за рішення, що приймаються, лягає на орган управління, права керування об'єктив обмежені.	Передбачають повні самостійність господарюючих суб'єктів при високій відповідальності за дії, що робляться, і їх результат.
Адміністративні розпорядження, як правило, однозначні, вимагають обов'язкового виконання, не допускають істотних відхилень від розпоряджень.	Спонукають господарюючі суб'єкти до підготовки альтернативних рішень і вибору оптимального рішення з точки зору інтересів даного суб'єкта і з врахуванням допустимого економічного ризику.

бути класифікований, з одного боку, на макро інструменти і мікроінструменти, а з іншої – на прямі і непрямі методи. В першому випадку основною ознакою класифікації є міра універсальності і широта дії інстру-

ментарію на відповідні економічні процеси або явища, а в другому – характером дії на відтворювальні процеси (рис. 1).

Макроінструментами регіональної економічної

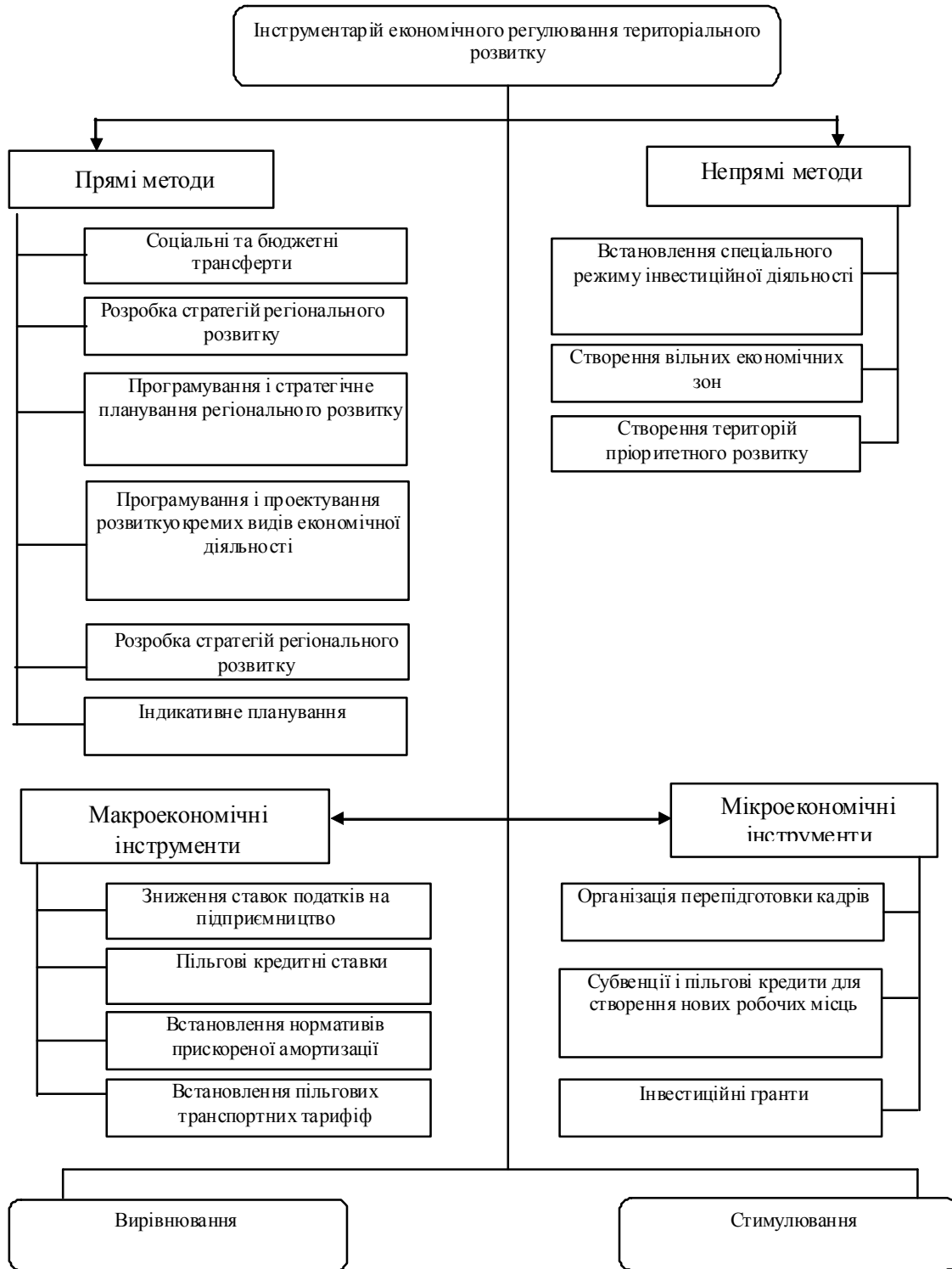


Рис. 1. Система інструментів економічного регулювання територіального розвитку

політики є диференційовані по регіонах параметри і умови загальнодержавної податкової, кредитної, інвестиційної і соціальної політики. Так, для стимулювання економічного зростання і підприємницької активності в цілях підтримки регіонів встановлюються знижені ставки податків на підприємництво, пільгові кредитні ставки, нормативи прискореної амортизації, пільгові транспортні тарифи [8, с. 18; 9].

Мікроінструменти регіональної політики застосовуються для безпосередньої дії на поведінку господарюючих суб'єктів. Так, з метою досягнення повнішої і ефективнішої зайнятості в певному регіоні на державні кошти організовується перепідготовка кадрів, конкретним підприємцям на конкурсній основі виділяються субсидії і цільові кредити для створення нових робочих місць. Основні мікроінструменти дії на капітал – сприяючі економічному розвитку регіону інвестиційні гранти на конкретні об'єкти [9, с. 103; 8].

В свою чергу, прямі методи пов'язані з виділенням засобів на підтримку життєвого рівня населення (соціальні трансферти), на поповнення доходів регіональних бюджетів (бюджетні трансферти), на підтримку галузей економіки і соціальної сфери. Кожен з цих напрямів може бути представлений також двома складовими – витратами на поточний вжиток і функціонування і витратами на інвестиції [10, с. 58]. Так само до прямих методів регулювання регіонального розвитку відносяться розробка стратегій, програмування і стратегічне планування територіального розвитку, програмування і проектування розвитку окремих видів економічної діяльності на даній території, індикативне планування як окремо взятих суб'єктів, так і всього територіального утворення і тому подібне

Непрямі важелі державної дії пов'язані зі зміною порядку формування і розподілу державних доходів, управлінням пільгових умов оподаткування і формування регіональних фінансових ресурсів, ексклюзивного, при необхідності порядку залучення позикових засобів і так далі [10, с. 57 – 58]. До непрямих інструментів регулювання регіонального розвитку можуть бути віднесені заходи по встановленню умов спеціального режиму інвестиційної діяльності (господарювання): спеціальних економічних зон і територій пріоритетного розвитку [11].

Вирішальною умовою успішного вживання регулювальників регіонального розвитку в даний час стають такі стосунки, при яких всі учасники виступають рівноправними партнерами в здійсненні або реалізації взятих на себе зобов'язань. Тим самим партнерські стосунки стають важливою складовою регулювання регіонального розвитку [2 с. 55].

Природним в умовах договірних стосунків стає питання про визначення можливої ефективності регу-

лювання регіонального розвитку. Річ у тому, що система економічних регулювальників покликана стимулювати процес виникнення багатокладного господарства як передумови широкого розгортання підприємницької діяльності. Спільна правова основа механізму економічної взаємодії на ринкові процеси створюється на державному рівні з наданням можливості територіально-адміністративним утворенням з врахуванням місцевих особливостей приводити у відповідність реалії і положення концепції механізму господарювання в умовах ринку [12, с. 14]. Тому в умовах ринкової економіки і посилення економічної самостійності регіонів набуває особливого значення вивчення регіональної ефективності їх господарської діяльності. Зростає зацікавленість регіонів в найбільш раціональному використанні трудових, матеріально-технічних, фінансових і природних ресурсів, в підвищенні їх віддачі. Виходячи з того, що економічна ефективність суспільного виробництва є комплексною економічною категорією, вона відображає здобуття максимальних в даних умовах кінцевих результатів економічної діяльності на одиницю витрат або ресурсів економічного потенціалу. Статистичне вивчення ефективності суспільного виробництва пов'язане з використанням системи показників, що обчислюються як співвідношення результатів і витрат, пов'язаних з їх досягненням. При побудові системи показників для характеристики регіональної ефективності слід розрізняти два основні аспекти її кількісного вираження: витратний і ресурсний [13, с. 11].

Висновки. Таким чином, інструменти регулювання регіонального розвитку покликані забезпечувати не лише узгодження інтересів і конструктивні взаємодії між різними учасниками суспільних стосунків (органами державної і місцевої влади, населенням і структурами бізнесу), але і згладжувати міжрегіональні відмінності, що мають місце, в економічному розвитку.

Література

1. **Борисов А. Б.** Большой экономический словарь. Изд. 2-е, перераб. и допол. / А. Б. Борисов. – М.: Книжный мир, 2004. – 860 с.
2. **Арженовский И. В.** Региональные сети и региональная экономическая политика / И. В. Арженовский // Регионология. – 2003 – № 4. – 2004. – № 1. – С. 53 – 59.
3. **Сухарев О.** Государственное регулирование экономики: инвестиционные аспекты промышленной и региональной политики // Инвестиции в России. / О. Сухарев. – 2006. – № 1. – С. 26 – 33.
4. **Василенко И.** Новые подходы к разработке государственных программ: рекомендации экспертов ООН / И. Василенко // Проблемы теории и практики управления. – 2003. –

№ 6. – С. 31 – 36. 5. **Крайник О.** Системний підхід до регулювання соціально-економічним розвитком регіону / О. Крайник // Регіональна економіка. – 2002. – № 1. – С. 158 – 165. 6. **Круглова Н. Ю.** Хозяйственное право: учебное пособие. 3-е изд., перераб. и доп. / Н. Ю. Круглова. – М.: Издательство РДЛ, 2004. – 832 с. 7. **Румянцева З. П.** Новые реалии территориального управления // Менеджмент в России и за рубежом. / З. П. Румянцева, В. Б. Зотов. – 1999. – № 11. – С. 45 – 57. 8. **Алимусаев Г. М.** Региональные аспекты управления бизнесом с учетом эффективных зарубежных подходов / Г. М. Алимусаев // РИСК. – 2008. – № 2. – С. 15 – 20. 9. **Гранберг А.** Учебник „Основы региональной экономики”: о структуре, методологии и содержании / А. Гранберг // Российский экономический журнал. – 2001. – № 1. – С. 100 – 115. 10. **Суспицын С. А.** Принципы и методические схемы построения инвестиционных трансфертов государственной поддержки регионального развития / С. А. Суспицын // Регион: экономика и социология. – 2001. – № 1. – С. 55 – 75. 11. **Василенко В. Н.** Реализация специального режима хозяйствования в регионе: монография / В. Н. Василенко, Е. Р. Зельдина / НАН Украины. Ин-т экономико-правовых исследований. – Донецк: ИЭПИ НАНУ, Східний видавничий дім, 2000. – 168 с. 12. **Шнипер Р. И.** Условия и предпосылки развития региональных рыночных отношений / Р. И. Шнипер // Регион: экономика и социология. – 1992. – № 1. – С. 3 – 17. 13. **Даренских Ю. А.** Факторный анализ экономической эффективности общественного производства региона / Ю. А. Даренских, Н. С. Колотова, Л. Б. Храмова, М. В. Зимина // Вопросы статистики. – 2005. – № 12. – С. 11 – 19.

Медвідь В. Ю. Систематизація інструментів економічного регулювання регіонального розвитку

У статті систематизовано сучасний інструментарій економічного регулювання регіонального розвитку. Встановлено, що кінцевим результатом економічного регулювання розвитку регіонів виступає підвищення

ефективності відповідних процесів. Обґрунтовано складові ефективної регуляторної політики. Визначено відмітні особливості адміністративних і економічних методів регулювання регіонального розвитку. Побудовано систему сучасних інструментів економічного регулювання регіонального розвитку.

Ключові слова: регіон, регіональний розвиток, економічне регулювання, інструменти регулювання.

Медведь В. Ю. Систематизация инструментов экономической регуляции регионального развития

В статье систематизирован современный инструментарий экономического регулирования регионального развития. Установлено, что конечным результатом экономической регуляции развития регионов выступает повышение эффективности соответствующих процессов. Обоснованы составляющие эффективной регуляторной политики. Определены отличительные особенности административных и экономических методов регулирования регионального развития. Построена система современных инструментов экономического регулирования регионального развития.

Ключевые слова: регион, региональное развитие, экономическое регулирование, инструменты регулирования.

Medvid V. Y. Systematization of Instruments of the Economic Adjusting of Regional Development

The modern tool of the economic adjusting of regional development is systematized in the article. It is set that the increase of efficiency of the proper processes comes forward end-point of the economic adjusting of development of regions. Grounded constituents of effective regulator policy. The distinctive features of administrative and economic methods of adjusting of regional development are certain. The system of modern instruments of the economic adjusting of regional development is built.

Key words: region, regional development, economic adjusting, adjusting instruments.

Стаття надійшла до редакції 16.01.2013

Прийнято до друку 20.02.2013

ОПРЕДЕЛЕНИЕ СТЕПЕНИ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ СИЛ В АГЛОМЕРАЦИОННЫХ ПРОЦЕССАХ РЕГИОНОВ РОССИИ*

Постановка проблемы. Вопросы пространственного размещения экономической активности в последнее время стали особенно актуальными. С практической точки зрения это связано с интеграционными процессами (в первую очередь, в Европе). Либерализация торговли также способствует сближению экономик разных стран, а, значит, и пересмотру системы размещения производства в регионах. С позиции научного обеспечения данного направления широкое распространение получили теоретические работы новой экономической географии, требующие эмпирических доказательств.

На процессы концентрации экономической активности или агломерационные процессы оказывают влияние различные факторы. Некоторые из них способствуют концентрации, их принято называть центростремительными силами. Другие факторы, наоборот, стимулируют процессы рассеивания, ухода производства из региона – центробежные силы. Важно понимать, при каких условиях и в какой момент в экономике отдельного региона действие этих сил уравновесится, и может начаться обратный текущему процесс.

Целью данного исследования является разработка методики определения степени напряжения между центробежной и центростремительными силами в агломерационном процессе региональной экономики.

Анализ исследований и публикаций. Вопросами изучения агломерационных процессов занимались такие ученые, как Г. Авери, Р. Болдуин, С. Вандель, И. Вутон, С. Дянков, П. Кругман, Р. Форслид, Л. Ресмини, Ф. Камерон, Б. Хоэкман, Б. Камински, Ю. Трайстару, К. Вопп Мартинкус, М. Халлет и др.

На первом этапе определим, какие факторы могут влиять на развитие агломерационного процесса. К числу центростремительных сил агломерационного процесса прямого воздействия мы отнесем транспортные издержки, миграцию рабочей силы и возрастающую отдачу от масштаба.

Остальные центростремительные силы являются косвенными и влияют на агломерационные процессы лишь через силы прямого воздействия. Однако при проведении социально-экономической политики развития региона именно силы косвенного воздействия под-

даются влиянию со стороны экономических субъектов.

К числу центробежных сил отнесем: значительное повышение стоимости жизни в регионе, стоимости ведения бизнеса и негативные стороны „перенасыщенности” региона: повышенную нагрузку на окружающую среду, высокую плотность автомобильного движения, отставание предложения социальных услуг от быстрорастущего спроса на них и т.д.

П. Кругман рассматривает влияние на процессы концентрации экономической активности такого фактора, как внешняя торговля. Он определяет, что либерализация торговли должна приводить к увеличению промышленной концентрации в регионе [1]. Существуют исследования, подтверждающие обратное. Р. Форслид и И. Вутон доказывают, что снижение торговых издержек только на начальной стадии приводит к увеличению концентрации, а затем рассеивает производство [2].

С. Харрис утверждал в своей теории рыночного потенциала, что предприниматели при прочих равных условиях будут стремиться к размещению своего производства вблизи рынков сбыта [3]. Модель С. Харриса определяет рыночный потенциал как новый фактор территориального развития. Модель регионального дохода А. Преда доказывает, что экономическое развитие региона достигается за счет совокупности показателей (доход от внешнеэкономической деятельности, импорт, экспорт), с помощью которых вычисляется мультипликатор. Локальное производство товаров может стать выгодным за счет большого объема спроса на товары на внутрирегиональном рынке, ранее не производившиеся в данном регионе. Это способствует увеличению мультипликатора экспортной базы региона, что приведет к дальнейшему росту дохода [4].

Л. Ресмини относит к числу наиболее важных факторов размещения экономической активности торговлю и прямые иностранные инвестиции, значение которых возрастает в рамках интеграционных процессов [5]. Возможность свободной торговли позволяет производителям более полно использовать преимущества эффекта масштаба, что приводит к концентрации экономической активности лишь в некотором числе

* Статья подготовлена при финансовой поддержке проекта № 6.3334.2011, выполняемого в рамках Государственного задания Минобрнауки России подведомственным вузам на выполнение НИОКР)

регионов, располагающихся близко к международным рынкам. Следует отметить, что либерализация торговли по-разному воздействует на центральные и периферийные регионы.

Влияние прямых иностранных инвестиций обычно происходит через технические факторы: трансфер технологий, навыков, знаний и управленческих схем, что создает прямые и обратные взаимосвязи между местными и зарубежными формами, стимулирует распространение положительного воздействия во внутренней экономике.

Научные исследования в данной области преимущественно сконцентрированы на межстрановых отношениях – Р. Болдуин с соавт. (1997) [6], Г. Авери и Ф. Камерон (1998) [7], Б. Хозкман и С. Дянков (1996) [8], Б. Камински (2001) [9], Л. Ресмини (2000) [10] и др. Однако на сегодняшний день известны работы, анализирующие причины концентрации экономической активности на уровне регионов: Л. Ресмини (2003) [11], С. Вандель (2009) [12], Ю. Трайстару и К. Вонп Мартинкус (2003) [13, 14], М. Халлет (2000) [15] и др.

Пространственная организация экономической активности традиционно являлась предметом исследований двух научных направлений: теория размещения и теория международной торговли. Когда мы рассуждаем о размещении экономической активности в закрытых системах, то для приграничных регионов мы не видим наличия конкурентных преимуществ, так как они становятся периферийными. Значит, чем больше рынок, тем меньше предприятий, которые будут располагаться близко к границе (Н. Хансен, 1977) [16]. Эти негативные эффекты не компенсируются соседними экономиками. В. Кристаллер (1933) и А. Леш (1954) [17] подчеркивали, что приграничные регионы могут иметь преимущества от экономической активности, сфокусированной на границе: хранение товаров, таможенный контроль и прочие соответствующие услуги. Обратная картина наблюдается, если происходит процесс интеграции. В этом случае приграничные регионы получают новые перспективы для экономического роста.

В свое время еще Б. Олин считал, что теория международной торговли является частью более общей теории размещения, однако она стала исследоваться как таковая сравнительно недавно: в рамках новой теории торговли (П. Кругман, 1980 [18]; П. Кругман и А. Венаблес, 1990 [19]) и новой экономической географии (А. Венаблес, 1998 [20]; М. Фуджита с соавт., 2000 [21]). Эти модели представляют растущую отдачу от масштаба, дифференцированные товары и торговые издержки, как производные от размещения экономической активности.

Методика определения степени напряжения между центробежной и центростремительными силами в агломерационном процессе региональной экономики. Экономическая интеграция влияет на размещение экономической активности включени-

ем зарубежного рынка в общий объем рынка, который фирма может обслужить. Как только страны снижают свои торговые барьеры, зарубежный спрос на внутренние товары растет. При прочих равных, местные фирмы имеют стимул переместить производство в регионы с относительно лучшим доступом к зарубежным рынкам.

Для того, чтобы определить специфические факторы, способствующие или препятствующие концентрации экономической активности в регионе, используем интерпретацию модели Л. Ресмини (2003) [5]. В нашем случае положительное влияние на процесс концентрации экономической активности в регионе предполагается следующих факторов: 1) рост относительной заработной платы; 2) расстояние до крупных городов (при условии ориентации основных производителей в сторону иностранных рынков, степень либерализации и развития торговли); 3) прямые зарубежные инвестиции через внешние эффекты и связи (также влияние может быть и отрицательным, так как прямые зарубежные инвестиции активно вовлекаются в реструктуризацию экономической деятельности региона, особенно на начальной стадии развития); 4) плотность автодорог; 5) степень развития сферы услуг в регионе. В качестве центробежной силы рассматривается географическое расстояние от региона до ближайшей границы (в случае, если рынок граничащей страны является приоритетным экспортным рынком). Все показатели возьмем по значению их натурального логарифма (по [22]):

$$\ln\left(\frac{E_{it}}{E_t}\right) = a_{it} + b_{i1} \ln\left(\frac{W_{it-1}}{W_{t-1}}\right) + b_{i2} \ln\left(\frac{DIST_{tc}}{\sum w_{it} DIST_{tc}}\right) + b_{i3} \ln(FDI_{t-1}) + b_{i4} \ln(ROAD_{it}) + b_{i5} SER_{it} + e_{it}$$

Результирующий показатель, отражающий степень концентрации экономической активности, был определен, как доля региона в общей численности занятых в экономике страны:

$$\frac{E_{it}}{E_t} - \text{доля региона } i \text{ в общей численности занятых в сфере производства в стране за период времени } t;$$

$$E_{it} - \text{численность занятых в сфере производства в регионе } i \text{ за период времени } t;$$

$$E_t - \text{численность занятых в сфере производства в стране за период времени } t;$$

$$a_{it}, b_{i1}, b_{i2}, b_{i3}, b_{i4}, b_{i5}, b_{i6} - \text{коэффициенты уравнения.}$$

Данная спецификация позволяет учитывать эффекты масштаба страны и совокупного спроса. Рассмотрим составляющие модели более подробно.

$$\frac{W_{it-1}}{W_{t-1}} - \text{отношение средней заработной платы в регионе } i \text{ к средней заработной плате по стране за предшествующий } t \text{ период времени;}$$

W_{it-1} – средняя заработная плата в регионе i за предшествующий t период времени;

W_{t-1} – средняя заработная плата в стране за предшествующий t период времени.

Во избежание проявления синхронности в регрессии переменная заработной платы берется за прошлый период. В той или иной степени заработная плата отражает рыночные условия, и мы считаем, что относительная занятость снижается вместе с относительной заработной платой в регионе.

Второе слагаемое в формуле представляет собой показатель для определения географического расстояния от столицы (ближайшего крупного города с численностью жителей свыше 1 млн. человек), которую мы рассматриваем как экономически изолированный промышленный центр. Эта переменная должна вступать в корреляцию с показателем относительной занятости в том случае, если либерализация и развитие торговли переориентируют основные рынки в сторону иностранных рынков. В противном случае, корреляция этой переменной с показателем относительной занятости будет отрицательной, так как расстояние увеличивает торговые издержки.

$\frac{DIST_{ic}}{\sum_i w_{it} DIST_{ic}}$ – отношение расстояния по до-

рогам от региона i до столицы страны к средневзвешенному расстоянию до крупного города;

$DIST_{ic}$ – расстояние по дорогам от региона i до крупного города;

W_{it} – удельный вес расстояния по дорогам от региона i до столицы страны в общей сумме расстояний.

Третий член уравнения отражает роль прямых зарубежных инвестиций в регионе. Мы определяем прямые зарубежные инвестиции как количество иностранных фирм в регионе i в период времени t на 100 тыс. человек (с целью учета влияния масштаба региона). Прямые иностранные инвестиции играют положительную роль в региональном развитии через внешние эффекты и связи. Относительная занятость в регионе увеличивается с притоком прямых иностранных инвестиций. Однако, такое влияние может быть и негативным, поскольку иностранные фирмы были активно вовлечены в реструктуризацию экономической деятельности, особенно на начальной стадии развития.

FDI_{it-1} – объем прямых иностранных инвестиций на 100 тыс. человек в регионе i за предшествующий t период времени.

Немаловажным фактором процесса концентрации экономической активности является степень доступности до того или иного экономического субъекта (с позиции транспортных расходов). В качестве индикативного показателя можно использовать плотность автомобильных дорог. Предполагается, что относительная занятость будет выше в тех регионах, где более высокая плотность автомобильных дорог.

$ROAD_{it}$ – плотность автомобильных дорог в регионе i в период времени t .

Важным фактором процесса концентрации экономической активности является степень развития сферы услуг в регионе. Он может быть измерен как доля региона в общей численности занятых в сфере услуг по стране.

SER_{it} – доля региона i в общей численности занятых в сфере услуг по стране в период времени t .

Поскольку развитие сферы услуг вносит положительный вклад в процесс концентрации экономической активности в регионе, полагаем, что она вступает в положительную корреляцию с размещением производства.

e_{it} – ошибка измерения.

Выводы данного исследования и перспективы дальнейшего развития в этом направлении. Для доказательства адекватности модели нами была проведена ее апробация для 83 регионов России, период времени – 2010 год.

$$\ln\left(\frac{E_{it}}{E_t}\right) = -1,9 - 0,956 \ln\left(\frac{W_{it-1}}{W_{t-1}}\right) - 0,00013 \ln\left(\frac{DIST_{ic}}{\sum_i w_{it} DIST_{ic}}\right) + 0,089 \ln(FDI_{it-1}) + 0,16 \ln(ROAD_{it}) + 1,028 SER_{it} + e_{it}$$

$$R^2 = 0,91.$$

Таким образом, мы видим, что влияние заработной платы отрицательно (-0,956 при стандартной ошибке 0,213). Мы можем предположить, что процесс концентрации экономической активности в регионе сопровождается притоком трудовых ресурсов, предложение которых растет быстрее спроса, что способствует снижению относительной заработной платы. Считаем, что данные результаты в дальнейшем целесообразно исследовать дополнительно.

Рост прямых зарубежных инвестиций и увеличение протяженности автодорог стимулируют развитие агломерационных процессов в российских регионах (0,089 при стандартной ошибке 0,02 и 0,16 при стандартной ошибке 0,051 соответственно). Среди центростремительных сил наибольшее влияние на процессы концентрации оказывает развитие сферы услуг в экономике региона (1,028 при стандартной ошибке 0,07).

Неопределенные результаты дает оценка влияния на агломерационные процессы географического расстояния от региона (за точку отсчета принимался областной центр) до ближайшего крупного города (с численностью населения свыше 1 млн. чел). Эта переменная должна вступать в корреляцию с показателем относительной занятости в том случае, если либерализация и развитие торговли переориентируют основные рынки в сторону иностранных рынков. В противном случае, корреляция этой переменной с показателем относительной занятости будет отрицательной, так как расстояние увеличивает торговые издержки.

Свободный член уравнения равен -1,9 (при стандартной ошибке 0,61).

Для более подробного исследования влияния внешнеэкономического фактора на агломерационные процессы в регионах было проведено дополнительное исследование. Регионы РФ были разделены на 4 группы: регионы, граничащие со странами бывших советских республик (24); регионы, граничащие со странами дальнего зарубежья (13); регионы с морской границей (10); внутренние регионы (36). В ходе исследования было выявлено, что ряд регионов имеет смешанные границы (со странами постсоветскими / дальнего зарубежья, морские границы). В таком случае предпочтение было отдано критерию сухопутной границы, следовательно, такие регионы, как Астраханская, Тюменская и Архангельская области были определены, как граничащие с постсоветскими странами, а Мурманская область, Чукотская автономная область, Хабаровский Приморский Край были обозначены, как граничащие со странами дальнего зарубежья.

Калининградская и Ленинградская области, Республика Алтай имеют границы, как с постсоветскими странами, так и со странами дальнего зарубежья. Решено отнести их к группе регионов, граничащих со странами дальнего зарубежья, по критерию направления внешней торговли (доля дальнего зарубежья во внешнеторговом обороте регионов в 2010 г. составила соответственно 97,17%, 97,49% и 99,33%). Данная модель была построена для каждой группы регионов (табл. 1).

Обозначения:

BPSC – regions bordering with post-soviet countries (регионы, имеющие границу с постсоветскими странами);

BEX – regions bordering with other countries (регионы, имеющие границу со странами дальнего зарубежья);

BM – regions with maritime boundary (регионы, имеющие морские границы);

INT – internal regions (внутренние регионы);

в скобках указаны значения стандартной ошибки.

Определено, что для регионов РФ, имеющих общую границу со странами постсоветского пространства, основными центростремительными силами являются прямые зарубежные инвестиции (0,102 при стандартной ошибке 0,036), протяженность автодорог (0,243 при стандартной ошибке 0,188), развитие сферы услуг (0,775 при стандартной ошибке 0,224). Для регионов, имеющих границу со странами дальнего зарубежья, центростремительными силами являются только дороги (0,342 при стандартной ошибке 0,146) и сфера услуг (1,338 при стандартной ошибке 0,082); для регионов с морской внешней границей – только развитие сферы услуг (1,259 при стандартной ошибке 0,114). Для внутренних регионов РФ центростремительными силами являются прямые зарубежные инвестиции (0,089 при стандартной ошибке 0,04) и развитие сферы услуг (0,988 при стандартной ошибке 0,093), а центробежными – относительная заработная плата (-1,425 при стандартной ошибке 0,287).

Таким образом, результаты оценки степени воздействия факторов на концентрацию экономической активности позволят сформировать систему управления агломерационными процессами в регионе.

Таблица 1

Результаты факторного анализа агломерационных процессов регионов России в 2010 году*

Фактор	BPSC	BEX	BM	INT
Относительная заработная плата	-0,245 (0,0559)	0,771 (0,826)	-0,29 (1,309)	-1,425 (0,287)
Расстояние до ближайшего крупного города	-0,023 (0,037)	-0,05 (0,067)	0,021 (0,065)	-0,02 (0,025)
Прямые иностранные инвестиции	0,102 (0,036)	-0,012 (0,058)	0,03 (0,071)	0,089 (0,04)
Протяженность автодорог	0,243 (0,188)	0,342 (0,146)	0,117 (0,281)	0,008 (0,059)
Сфера услуг	0,775 (0,224)	1,338 (0,082)	1,259 (0,114)	0,986 (0,093)
Свободный член	-3,567 (1,573)	–	–	-1,421 (0,787)
Число наблюдений	24	13	10	36
Коэффициент детерминации	0,87	0,996	0,994	0,91

*Рассчитано по данным: [23].

Литература

1. **Krugman P. R.** 1991. Increasing Returns and Economic Geography, *Journal of Political Economy*. 99. pp. 483 – 99. 2. **Forslid R.**, I. Wooton. Comparative Advantage and the Location of Production. 2003, *Review of International Economics*. Volume 11, Issue 4, pp. 588 – 603, September. 3. **Harris C. D.** The market as a factor in the localization of production, *Annals of the Association of American Geographers*, 1954. p. 44. 4. Pred A.R. *The Spatial Dynamics of U.S. Urban-Industrial Growth*. 1800 – 1914. Cambridge: MIT Press., 1966. 5. **Resmini L.** Economic integration, industry location and frontier economies in transition countries // *Economic Systems* 27. (2003) pp. 205 – 221. 6. **Baldwin R.**, Francois J., Portes R., 1997. EU enlargement – small costs for the west, big gains for the east. *Econ. Policy* 24, 125 – 176. 7. **Avery G.**, Cameron, F., 1998. *The enlargement of the European Union*. Sheffield Academic Press, Sheffield. 8. **Hoekman B.**, Djankov S., 1996. Intra-industry trade, foreign direct investment, and the reorientation of Eastern European exports. World Bank working paper 1652, Washington, DC. 9. **Kaminski B.**, 2001. How accession to the European Union has affected external trade and foreign direct investment in Central European Economies. World Bank working paper 2578, Washington, DC. 10. **Resmini L.**, 2000. The determinants of foreign direct investment in the CEECs: new evidence from sectoral patterns. *Econ. Trans.* 8, 665 – 689. 11. **Resmini L.**, 2003. The implication of European integration and adjustment for border regions in EU accession countries. In: Traistaru, I., Nijkamp, P., Resmini, L. (Eds.), *The Emerging Economic Geography in EU Accession Countries*. Ashgate, pp. 334 – 360, in press. 12. **Wandel C.** *Industry Agglomerations and Regional Development in Hungary: Economic Process during European Integration*. Peter Lang, Hamburg, Univ.Diss., 2009. 13. **Traistaru I.**, Nijkamp P., Resmini L., 2003. *The Emerging Economic Geography in EU Accession Countries*. Ashgate, Aldershot, Hampshire. 14. **Volpe M. C.**, 2002. Do Mercosur and fiscal competition help to explain recent locational patterns in Brazil?, paper presented at the 7 th Annual Meeting of LACEA, Madrid. 15. **Hallet, M.**, 2000. Regional specialisation and concentration in the EU. *EC Economic Papers* 141, Brussels. 16. **Hansen N.**, 1977. Border regions: a critique of spatial theory and a European case study. *Ann. Region. Sci.* 11, 1 – 12. 17. **Lusch A.**, 1954. *The Economics of Location*. Yale University Press, New Haven. 18. **Krugman P.**, 1980. Scale economies, product differentiation, and the pattern of trade. *Am. Econ. Rev.* 70, 950–959. 19. **Krugman P.**, Venables A., 1990. Integration and the competitiveness of peripheral industry. In: Bliss, C., Braga de Macedo, J. (Eds.), *Unity with Diversity in the European Community*. Cambridge University Press, Cambridge, pp. 56 – 77.

20. **Venables A.**, 1998. The assessment: trade and location. *Oxford Rev. Econ. Policy* 14, 1 – 6. 21. **Fujita M.**, Krugman P., Venables A.J., 2000. *The Spatial Economy. Cities, Regions and International Trade*. MIT Press, Cambridge, MA. 22. **Combes P.-P.**, Mayer T., Thiss J.-F. *Economic Geography*, 2008, p. 346. 23. **Регионы России. Социально-экономические показатели. 2011: Стат. сб. / Росстат. - М., 2011. – 990 с., с. 982, 984.**

Растворцева С. М., Ларионова М. В. Визначення ступеня взаємодії сил в агломераційних процесах регіонів Росії

У статті розглянуто чинники концентрації економічної активності в регіоні, запропоновано методiku визначення ступеня напруги між відцентровою і доцентровою силами в агломераційному процесі регіональної економіки. Запропонована методика апробована в 83 регіонах Росії, зокрема по групах: регіони, що межують з пострадянськими країнами, з країнами далекого зарубіжжя, мають морські кордони, внутрішні регіони.

Ключові слова: регіональна економіка, агломераційні процеси, концентрація економічної активності.

Растворцева С. Н., Ларионова М. В. Определение степени взаимодействия сил в агломерационных процессах регионов России

В статье рассматриваются факторы концентрации экономической активности в регионе, предлагается методика определения степени напряжения между центробежной и центростремительной силами в агломерационном процессе региональной экономики. Предложенная методика апробирована в 83 регионах России, в том числе по группам: регионы, граничащие с постсоветскими странами, со странами дальнего зарубежья, имеющие морскую границу, внутренние регионы.

Ключевые слова: региональная экономика, агломерационные процессы, концентрация экономической активности.

Rastvortseva S. N., Larionova M. V. Determination of Forces Interaction Degree in Agglomeration Process in Russian Regions

This paper deals with factors of economic activity concentration in regions. A method of determining the degree of tension between the centrifugal and centripetal forces in the agglomeration process of the regional economy is suggested. The methodology was tested in 83 regions of Russia, including the following groups: regions bordering with the former Soviet countries, with other countries, regions with maritime boundary, internal regions.

Key words: Regional Economy, Agglomeration Process, Concentration of Economic Activity.

Стаття надійшла до редакції 02.12.2012
Прийнято до друку 20.02.2013

Т. Т. Дуда,
кандидат економічних наук,
І. В. Троц,
аспірантка, Хмельницький національний університет

ПОРІВНЯЛЬНА РЕЙТИНГОВА ОЦІНКА ФІНАНСОВОГО СТАНУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ ХМЕЛЬНИЧЧИНИ

Постановка проблеми. Ринкові умови господарювання характеризуються динамічністю та невизначеністю. Основні завдання, що постають перед сучасними підприємствами полягають у збереженні своїх ринкових позицій, підвищенні рівня конкурентоспроможності та стабілізації фінансового стану за кризових умов розвитку економіки. Зростаючий рівень банкрутства підприємств спонукає до пошуку шляхів ідентифікації появи кризових явищ, що визначаються через погіршення тенденцій показників, які характеризують фінансовий стан: платоспроможність, ліквідність, ділова активність, рентабельність. У зв'язку з цим виникає необхідність визначення однозначної оцінки характеристики ефективності, надійності, стабільності господарських суб'єктів та узагальнюючої порівняльної оцінки фінансового стану на основі рейтингу.

За сучасних умов розвитку економіки всім суб'єктам господарювання необхідно регулярно відслідковувати різноманітні рейтинги з метою визначення власного становища, підтримки іміджу, оцінки результатів діяльності та визначення подальшої стратегії розвитку. На сьогодні рейтинг є необхідним інструментом для достовірного визначення своєї власної позиції та ступеня надійності в порівнянні з іншими, для уточнення свого місця та частки присутності на ринку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій показав, що питанню рейтингової оцінки підприємств приділяється велика увага серед сучасних науковців. Методику рейтингової оцінки підприємств розглядають у своїх працях Б. М. Литвин і М. В. Стельмах [2], Н. П. Любушин [5], Є. В. Мних [6], Г. В. Савицька [7], А. В. Череп [9]. Ю. С. Цал-Цалко [8] досліджував проблему оцінки рівня та побудови рейтингових систем фінансового стану підприємств. В. В. Лук'янова та Т. В. Головач [4] наводять рейтинговий метод оцінювання ризику. Більш детально рейтингування діяльності промислових підприємств досліджувала Ю. Л. Логвиненко [3]. Однак, незважаючи на значний науковий доробок питання визначення рейтингової оцінки підприємств не втрачає своєї актуальності та потребує подальшого дослідження, а саме, рейтингової оцінки фінансового стану з позиції можливого банкрутства.

Таким чином, стан вивчення та ступінь вирішення даного питання обумовили вибір теми дослідження та визначили її мету.

Метою дослідження є проведення аналізу та порівняльної рейтингової оцінки фінансового стану і ризику банкрутства машинобудівних підприємств Хмельниччини.

Виклад основного матеріалу. Фінансовий стан є найважливішою характеристикою фінансової діяльності підприємства. Він визначає конкурентоздатність підприємства та його потенціал у діловому співробітництві, є гарантом ефективної реалізації економічних інтересів усіх учасників фінансових відношень: як самого підприємства, так і його партнерів [9, с. 119].

Визначаючи стратегії виробничо-фінансового менеджменту, оцінюючи конкурентні позиції чи обґрунтовуючи ділове партнерство, виникає проблема порівняльної оцінки за багатоваріантної оптимізації з метою мінімізації ризику і максимізації виробничо-фінансового успіху. За таких умов важлива роль належить інтегрованій або рейтинговій оцінці діяльності суб'єктів господарювання [6, с. 601].

Рейтинг (англ. *rating*) – оцінка, віднесення підприємства до визначеного класу, розряду чи категорії в залежності від ступеня стійкості фінансового стану [1, с. 13].

Більш повне визначення поняття „рейтинг” дає Ю. Л. Логвиненко [3], а саме: „це значення певної відносної оцінки, що діє у визначений момент чи протягом певного періоду часу, яку суб'єкт рейтингування в результаті реалізації процесу рейтингування при своєму досліджуваному об'єкті та вважає найоптимальнішим для його позиціонування за обраним критерієм чи набором критеріїв серед інших подібних за основними параметрами суб'єктів господарювання” [3, с. 324].

В. В. Лук'янова та Т. В. Головач [4] визначають *рейтинговий метод оцінювання ризику* як систему оцінних коефіцієнтів певних напрямів діяльності кількох об'єктів ризику (або одного об'єкта у динаміці – за декілька періодів часу) з подальшим визначенням рангу (місця, рейтингу) кожного об'єкта оцінювання стосовно рівня ризику [4, с. 282]. Варто відзначити, що головною перевагою даного методу є мож-

лівість добору коефіцієнтів з огляду на конкретну мету аналізу.

Беручи до уваги багатоманітність показників фінансової стійкості, різницю в рівні їхніх критичних оцінок і ускладнення, які виникають у зв'язку з цим у діагностиці кредитоспроможності підприємства і ризику його банкрутства, багато вітчизняних і зарубіжних економістів рекомендують оцінювати фінансову стабільність, застосовуючи інтегральні показники, для розрахунку яких можна використати: скорингові моделі, багатовимірний рейтинговий аналіз, мультиплікативний дискримінантний аналіз та ін. [7, с. 643].

Достатньо точно оцінити ризик банкрутства дозволяє *методика скорингового аналізу*, яка бере свій початок з праць американського економіста Д. Дюрана на початку 40-х років ХХ ст. Її зміст полягає у диференціації підприємств за ступенем ризику на основі фактичного рівня показників фінансової стійкості та бального рейтингу кожного показника.

В табл. 1 наведена проста *скорингова модель* з трьома показниками, на основі яких можна здійснити розподіл підприємств за класами:

I клас – підприємства з добрим запасом фінансової стійкості, що дозволяє бути впевненим у поверненні позикових засобів;

II клас – підприємства, що демонструють певний ступінь ризику заборгованості, але ще не розглядаються як ризикові;

III клас – проблемні підприємства;

IV клас – підприємства з високим ризиком банкрутства навіть після вжиття заходів із фінансового оздоровлення. Кредитори ризикують утратити свої кошти і проценти;

V клас – підприємства найвищого ризику, практично неспроможні [1, с. 164 – 165].

Для проведення аналізу за скоринговою моделлю та здійснення порівняльних рейтингових оцінок фінансового стану підприємств було обрано десять

машинобудівних підприємств Хмельниччини. Для об'єктивності оцінки порівну досліджувались підприємства машинобудівної галузі м.Хмельницького (ПАТ ХЗКПУ „Пригма-Прес”, ПАТ „Темп”, ПАТ „Термопластавтомат”, ПАТ „Укрелектроапарат”, ПАТ „Хмельницький механічний завод”) та Хмельницької області (ПАТ „Завод „Строммашина”, ПАТ „Кам'янець-Подільськавтоагрегат”, ПАТ „Кам'янець-Подільськсільмаш”, ПАТ „Красилівський машинобудівний завод”, ПАТ „Старокостянтинівський завод КПУ”).

В результаті розрахунків основних показників фінансової стійкості машинобудівних підприємств Хмельниччини за 2007 – 2011 роки кожному з показників був присвоєний рейтинг, виражений в балах. Далі для кожного підприємства за підсумком балів всіх показників визначався клас за рівнем платоспроможності. В табл. 2 машинобудівні підприємства систематизовано за рівнем платоспроможності від найменшого класу до найбільшого, адже чим вищий клас, тим більший ризик банкрутства.

Як бачимо з табл. 2, за результатами скорингової моделі машинобудівні підприємства Хмельниччини мають досить низький рівень платоспроможності (відсутні I і II клас) та високий рівень ризику банкрутства (найвищий ризик – ПАТ „Хмельницький механічний завод” та ПАТ „Кам'янець-Подільськавтоагрегат”). Переважна більшість досліджуваних підприємств відносяться до проблемних (III клас).

Для оцінювання рейтингу суб'єктів господарювання і ступеня фінансового ризику досить часто використовуються методи рейтингового аналізу [7, с. 644]. Як відзначає Ю. С. Цал-Цалко [8], *головне завдання рейтингу* полягає у тому, щоб зорієнтувати усіх потенційних користувачів у ситуації, що склалася в системі господарюючих суб'єктів, визначити місцезнаходження або їх позицію у сукупності об'єктів. Однак, місцезнаходження господарюючого суб'єкта в списку визначає не абсолютну надійність того чи

Таблиця 1

Скорингова модель класифікації підприємства за рівнем ризику

Показник	Критерії оцінки	Класи рівня платоспроможності				
		I клас	II клас	III клас	IV клас	V клас
Рентабельність сукупного капіталу, %	факт	30 і вище	29,9 - 20	19,9 - 10	9,9 - 1	нижче 1
	бали	50	49,9 - 35	34,9 - 20	19,9 - 5	0
Коефіцієнт поточної ліквідності	факт	2,0 і вище	1,99 - 1,7	1,69 - 1,4	1,39 - 1,1	1 і нижче
	бали	30	29,9 - 20	19,9 - 10	9,9 - 1	0
Коефіцієнт фінансової незалежності	факт	0,7 і вище	0,69 - 0,45	0,44 - 0,3	0,29 - 0,20	нижче 0,2
	бали	20	19,9 - 10	9,9 - 5	5 - 1	0
Межі класів	бали	100 і вище	99 - 65	64 - 35	34 - 6	0

іншого учасника, а лише ступінь, рівень його надійності в порівнянні із іншими. Одним із результатів рейтингування є формування іміджу господарюючих суб'єктів за системою показників їх фінансового стану. Отримання користувачами рейтингової інформації дає змогу аналізувати доцільність прийняття управлінських рішень [8, с. 554].

Інформаційна база показників рейтингової оцінки повинна відповідати таким вимогам: інформація повинна бути повною та змістовною; якісні показники дають однакову інтерпретацію змін економічної системи (позитивних чи негативних); для показників якості економічної системи визначені нормативні параметри або діапазон їх коливання (критичні значення); показники є реальними, відкритими та порівняними у просторі і часі [6, с. 603].

Складовими етапами методики порівняльної рейтингової оцінки фінансового стану підприємства є:

1. Збирання та аналітична обробка вихідної інформації за період, що оцінюється.
2. Обґрунтування системи показників, що використовуються для рейтингової оцінки фінансового стану, розрахунок підсумкового показника рейтингової оцінки.
3. Класифікація (ранжування) підприємств згідно з рейтингом [9, с. 120].

Серед методів рейтингової оцінки фінансового

стану підприємства найбільш поширеними є метод еталонного підприємства та метод суми різниць.

Метод еталонного підприємства передбачає:

1. Вибір та розрахунок показників (коефіцієнтів) для проведення оцінки.

2. Визначення максимального значення за кожним оціночним показником та прийняття його за еталонне в якості бази порівняння.

2. Розрахунок для кожного підприємства (j) показника R , який характеризує ступінь відповідності фактичних значень обраних для дослідження фінансових коефіцієнтів показникам підприємства-еталона. Розрахунок здійснюється за формулою 1:

$$R_j = \sqrt{\sum_{i=1}^n \left(1 - \frac{K_i^f}{K_i^e}\right)^2} \quad \text{min}, \quad (1)$$

де K_i^f – фактичний рівень i -го показника, що використовується для оцінки фінансового стану;

K_i^e – еталонне значення i -го показника;

n – кількість планових показників для здійснення оцінки.

Підприємство із мінімальним значенням показника R буде мати найбільш стійкий фінансовий стан, тому що фактичні значення його показників найбільш наближені до еталонного. Відповідно це підприємство має фінансовий стан, найбільш наближений до стану,

Таблиця 2

Результати розрахунку рівня платоспроможності машинобудівних підприємств Хмельниччини за скоринговою моделлю за період 2007 – 2011 роки

№	Підприємство	Умовне позначення	Роки				
			2007	2008	2009	2010	2011
1	ПАТ „Темп”	∑ балів	48	54	55	74	67
		Клас	III	III	III	II	II
2	ПАТ „Завод „Строммашина”	∑ балів	50	55	50	50	50
		Клас	III	III	III	III	III
3	ПАТ ХЗКПУ „Пригма-Прес”	∑ балів	50	50	50	50	50
		Клас	III	III	III	III	III
4	ПАТ „Кам’янець-Подільськсільмаш”	∑ балів	50	50	49	49	49
		Клас	III	III	III	III	III
5	ПАТ „Старокостянтинівський завод КПУ”	∑ балів	49	20	20	20	20
		Клас	III	IV	IV	III	III
6	ПАТ „Термопластавтомат”	∑ балів	40	30	19	2	0
		Клас	III	IV	IV	IV	V
7	ПАТ „Красилівський машинобудівний завод”	∑ балів	27	28	21	18	12
		Клас	IV	IV	IV	IV	IV
8	ПАТ „Укрелектроапарат”	∑ балів	23	11	0	7	17
		Клас	IV	IV	V	IV	IV
9	ПАТ „Кам’янець-Подільськавтоагрегат”	∑ балів	9	23	0	0	0
		Клас	IV	IV	V	V	V
10	ПАТ „Хмельницький механічний завод”	∑ балів	0	0	0	0	0
		Клас	V	V	V	V	V

що взятий за базу (тобто еталонного підприємства) [1, с. 14].

Здійснено аналіз та рейтингову оцінку фінансового стану машинобудівних підприємств Хмельниччини за *методом еталонного підприємства*. Для проведення оцінки фінансового стану та попередження виникнення ймовірності банкрутства були обрані п'ять коефіцієнтів, що характеризують ліквідність підприємства. Матриця вихідних даних для рейтингової оцінки наведена в табл. 3.

Аналізуючи дані табл. 3 на основі вибірки еталонних значень коефіцієнтів можна попередньо визначити підприємства, фінансовий стан яких та ліквідність діяльності у порівнянні з іншими досліджуваними підприємствами є найкращими. Серед них: ПАТ „Завод „Строммашина”, ПАТ „Темп” та ПАТ „Укрелектроапарат”.

На основі даних табл. 3 проводимо розрахунок показника R для кожного підприємства. Далі проводимо ранжування отриманих рейтингових оцінок (R_i) та визначаємо рейтинг машинобудівних підприємств. Результати розрахунку рейтингової оцінки наведені в табл. 4.

Як бачимо з табл. 4 попередні оцінки щодо підприємств-лідерів підтвердились результатами рейтингової оцінки. Отже, за методом еталонного підприємства перше місце у рейтингу займає ПАТ „Темп”, друге з незначним відривом (0,04) – ПАТ „Завод Строммашина”, останнє – ПАТ „Хмельницький механічний завод”.

Для порівняльної оцінки на основі даних табл. 3 проведемо рейтингове оцінювання машинобудівних підприємств за *методом суми різниць* (табл. 5). Суть даного методу полягає у наступному: кожному показнику, що бере участь у оцінці присвоюється місце в залежності від його значення; далі визначається сума місць за кожним підприємством. Найвище місце в рейтингу займатиме підприємство з мінімальною сумою місць.

За результатами даних табл. 5 проранжуємо досліджувані підприємства за рейтингом (табл. 6).

Отже, як бачимо з табл. 6 порівняльна рейтингова оцінка фінансового стану машинобудівних підприємств Хмельниччини за двома методами дала однакові результати, що свідчить про точність, достовірність та ефективність застосування даних методик.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Таким чином, в результаті проведеного дослідження можемо зробити висновок, що на даний момент не існує єдиного та універсального методичного підходу щодо визначення ймовірності банкрутства підприємств. Однак варіативність методик дає змогу оцінити назріваючі проблеми з різних сторін: визначити рівень фінансового стану підприємства, виявити проблемні сторони у діяльності на основі оцінки зміни тенденцій динаміки основних фінансових показників (ліквідність, платоспроможність, фінансова стійкість).

Результати аналізу та порівняльної рейтингової оцінки фінансового стану машинобудівних підприємств

Таблиця 3

Вихідні дані для рейтингової оцінки машинобудівних підприємств Хмельниччини

Показник	№ підприємства*										K_i^e
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,17	0,77	0,00	0,11	0,00	0,82	0,00	0,00	0,01	0,01	0,82
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,48	3,54	0,26	0,69	0,00	1,99	0,90	0,09	0,26	1,41	3,54
Коефіцієнт покриття	4,54	8,08	0,72	1,00	0,12	7,60	0,96	2,09	1,01	1,85	8,08
Коефіцієнт автономії	0,85	0,64	0,17	0,18	-0,32	0,94	0,02	0,62	0,49	0,70	0,94
Коефіцієнт маневреності функціонуючого капіталу	0,05	0,11	0,00	43,42	0,00	0,12	0,00	0,00	1,59	0,01	43,42

*1 – ПАТ ХЗКПУ „Пригма-Прес”;

2 – ПАТ „Темп”;

3 – ПАТ „Термопластавтомат”;

4 – ПАТ „Укрелектроапарат”;

5 – ПАТ „Хмельницький механічний завод”;

6 – ПАТ „Завод „Строммашина”;

7 – ПАТ „Кам'янець-Подільський кавтоагрегат”;

8 – ПАТ „Кам'янець-Подільський аш”;

9 – ПАТ „Красилівський машинобудівний завод”;

10 – ПАТ „Старокостянтинівський завод КПУ”.

Таблиця 4

**Рейтинг машинобудівних підприємств Хмельниччини за результатами оцінки
методом еталонного підприємства**

Місце	Підприємство	Значення R
1	ПАТ „Темп”	1,05
2	ПАТ „Завод „Строммашина”	1,09
3	ПАТ ХЗКПУ „Пригма-Прес”	1,61
4	ПАТ „Укрелектроапарат”	1,68
5	ПАТ „Старокостянтинівський завод КПУ”	1,73
6	ПАТ „Кам’янець-Подільськільмаш”	1,90
7	ПАТ „Красилівський машинобудівний завод”	1,94
8	ПАТ „Кам’янець-Подільськавтоагрегат”	2,07
9	ПАТ „Термопластавтомат”	2,09
10	ПАТ „Хмельницький механічний завод”	2,40

Таблиця 5

**Результати рейтингової оцінки машинобудівних підприємств Хмельниччини
за методом суми місць**

Показник	№ підприємства									
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	3	2	5	3	7	1	7	6	4	4
Коефіцієнт швидкої ліквідності	4	1	5	3	7	2	3	6	5	2
Коефіцієнт покриття	2	1	5	4	6	1	5	3	4	3
Коефіцієнт автономії	1	2	4	4	6	1	5	2	3	1
Коефіцієнт маневреності функціонуючого капіталу	4	3	7	1	6	3	6	5	2	4
Сума місць	14	9	26	15	32	8	26	22	18	14

Таблиця 6

**Рейтинг машинобудівних підприємств Хмельниччини
за результатами оцінки методом суми місць**

Місце	Підприємство	Сума місць
1	ПАТ „Завод „Строммашина”	8
2	ПАТ „Темп”	9
3	ПАТ ХЗКПУ „Пригма-Прес”, ПАТ „Старокостянтинівський завод КПУ”	14
4	ПАТ „Укрелектроапарат”	15
5	ПАТ „Красилівський машинобудівний завод”	18
6	ПАТ „Кам’янець-Подільськільмаш”;	22
7	ПАТ „Термопластавтомат”, ПАТ „Кам’янець-Подільськавтоагрегат”	26
8	ПАТ „Хмельницький механічний завод”	32

Хмельниччини доводять об'єктивність та необхідність застосування означених в роботі методик, а головне їх практичність та не високу складність розрахунків. Для підвищення точності та порівняння результатів рейтингової оцінки пропонується комплексне використання одночасно декількох підходів.

Перспективу подальших досліджень вбачаємо у розробці полікритеріальної математичної моделі оцінки фінансового стану для прогнозування ймовірності банкрутства підприємств з врахуванням нормативних значень.

Література

1. **Костенко Т. Д.** Економічна діагностика: практикум. / Т. Д. Костенко, А. А. Герасимов, В. С. Рижиков, О. К. Добикіна, С. В. Касьянюк. – К.: Центр учбової літератури, 2007. – 186 с.
2. **Литвин Б. М.** Фінансовий аналіз: навч. посіб. / Б. М. Литвин, М. В. Стельмах. – К.: Хай-Тек Прес, 2008. – 336 с.
3. **Логвиненко Ю. Л.** Сутність рейтингування підприємств та його значення в ринкових умовах / Ю. Л. Логвиненко // Вісник Національного університету „Львівська політехніка”: Проблеми економіки та управління. – Львів: Львівська політехніка. – 2009. – № 640. – С. 319 – 327.
4. **Лук'янова В. В.** Економічний ризик: навч. посіб. / В. В. Лук'янова, Т. В. Головач. – К.: Академ-видав, 2007. – 464 с.
5. **Любушин Н.П.** Экономический анализ: учебник для студентов вузов, обучающихся по специальностям „Бухгалтерский учет, анализ и аудит, и „Финансы и кредит”. / Н. П. Любушин. – 3-е изд., перераб. и доп. М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2010. – 575 с.
6. **Мних Є. В.** Економічний аналіз: підручник / Є. В. Мних. – К.: Знання, 2011. – 630 с.
7. **Савицька Г. В.** Економічний аналіз діяльності підприємства: навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп. / Г. В. Савицька. – К.: Знання, 2005. – 662 с.
8. **Цал-Цалко Ю. С.** Фінансовий аналіз: підручник. / Ю. С. Цал-Цалко. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 566 с.
9. **Череп А. В.** Фінансова санація та банкрутство суб'єктів господарювання: навч. посіб. / А. В. Череп. – К.: Кондор, 2006. – 378 с.

Дуда Т. Т., Троц І. В. Порівняльна рейтингова оцінка фінансового стану машинобудівних підприємств Хмельниччини

У статті здійснено аналіз та порівняльну рейтингову оцінку фінансового стану машинобудівних підприємств Хмельниччини за методами еталонного підприємства та суми різниць. Визначено класи рівнів платоспроможності підприємств машинобудування за результатами розрахунків скорингової моделі.

Ключові слова: рейтингова оцінка фінансового стану, метод еталонного підприємства, метод суми різниць, скорингова модель.

Дуда Т. Т., Троц І. В. Сравнительная рейтинговая оценка финансового состояния машиностроительных предприятий Хмельнитчины

В статье осуществлены анализ и сравнительная рейтинговая оценка финансового состояния машиностроительных предприятий Хмельнитцкой области по методам эталонного предприятия и суммы разниц. Определены классы уровней платежеспособности предприятий машиностроения по результатам расчетов скоринговой модели.

Ключевые слова: рейтинговая оценка финансового состояния, метод эталонного предприятия, метод суммы разниц, скоринговая модель.

Duda T. T., Trots I. V. Comparative Rating Estimation of the Financial State of the Machine-building Enterprises of Khmelnytsky Region

In the article carried out an analysis and comparative rating assessment of the financial state of the machine-building enterprises of Khmelnytsky region by the methods of standard enterprise and the amount of the difference. On the basis of the results of calculations scoring model the classes of levels of solvency machine-building enterprises are defined.

Key words: Rating estimation of financial state, method of standard enterprise, method amounts differences, scoring model.

Стаття надійшла до редакції 10.01.2013

Прийнято до друку 20.02.2013

С. І. Гриценко,
доктор економічних наук,
Донецький національний університет

МОДЕЛЮВАННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ЕКОНОМІКИ РЕГІОНІВ НА ОСНОВІ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНИХ СИСТЕМ

Постановка проблеми. Стійкість розвитку економіки регіонів забезпечує позитивна динаміка задоволення потреб, яка залежить від економічного потенціалу, що зосереджений на даній території. Економічний потенціал визначається наявністю ресурсів, які забезпечують можливість виробництва товарів, надання послуг та отримання доходів. В структурі потенціалу регіону важливе місце займає логістичний потенціал, складовою якого є регіональні транспортно-логістичні системи.

Стійкий розвиток економіки регіонів ґрунтується на стратегії випереджального розвитку регіональних транспортно-логістичних систем при взаємодії з довкіллям, стрижнем якої виступають: регіоналізація, максимальне залучення підприємств окремих регіонів до потужних міждержавних транспортних коридорів на макрорівні, логістичних центрів на мікрорівні з використанням інформаційних технологій. Регіональні транспортно-логістичні системи поліпшують процес гармонізації продуктивних сил регіону, використання творчого потенціалу учасників об'єднання, кількісно-якісні зміни в межах регіону, які зумовлюють появу сутнісних перетворень в транспортному секторі економіки.

Аналіз досліджень та публікацій. В науковій літературі ще недостатньо глибоко досліджено проблему логістичного потенціалу регіональних транспортно-логістичних систем. Розглядається потенціал на рівні фірми [1], маркетинговий потенціал підприємства [2], сполучення логістичного і маркетингового потенціалу фірми [3] економічний потенціал регіону [4], загальне поняття потенціалу системи [5, с. 253 – 257].

Мета статті. Визначити поняття логістичного потенціалу як синтезу складових частин в умовах функціонування регіональних транспортно-логістичних систем. Обґрунтувати системно-структурні передумови формування транспортно-логістичних кластерів.

Виклад основного матеріалу. Головна задача розвитку регіональних транспортно-логістичних систем – забезпечити оптимізацію їх логістичного потенціалу (рис. 1.). Логістичний потенціал – це здатність економічного суб'єкта за наявності сприятливих умов оптимізувати структуру ресурсів і раціонально їх використати для досягнення поставленої мети. Кількісна

оцінка, що характеризує логістичний потенціал регіональної транспортно-логістичної системи, використовується для обґрунтованості висновків і прийняття рішень по виявленню прихованих резервів у становленні та розвитку регіональних транспортно-логістичних систем (РТЛС).

У кількісній оцінці логістичний потенціал S транспортно-логістичної системи – це функціонал F залежності здатності A по наданню якісного логістичного сервісу економічним суб'єктом t за наявності сприятливих умов C оптимізувати структуру множини ресурсів R і раціонально їх використати для досягнення поставленої мети, де:

$$S_t = F(A, C, R). \quad (1)$$

Основою методологічного підходу оптимізації є єдність і відповідність цільової функції S_t процесу досягнення заданого рівня логістичного сервісу A при оперативному проведенні моніторингу регіональних і міжрегіональних умов C функціонування РТЛС, використовуючи необхідні ресурси, – мінімізувати витрати. В основі формування логістичного потенціалу лежить обґрунтування розміру ресурсів для забезпечення необхідного рівня якості логістичного сервісу. На стадії визначення оптимальних ресурсів відбувається перетворення матеріальних, інформаційних, фінансових потоків в необхідний і достатній по рівню логістичний сервіс з відповідним інформаційним і фінансовим супроводженням.

Досягнення оптимального логістичного потенціалу є можливим в результаті синтезу його складових частин – ресурсів, здібностей і умов функціонування регіональних транспортно-логістичних систем. Оптимальність логістичного потенціалу передбачає його відповідність основній меті стратегії випереджального розвитку регіональних транспортно-логістичних систем. Це підвищення конкурентоздатності національної економіки на ринку транспортних послуг, що надає інтеграційне перетворювання української економіки в спрямуванні мережевої форми співробітництва суб'єктів. Основним критерієм оптимізації для загальної моделі синтезуємих складових логістичного потенціалу є мінімум загальних логістичних витрат. Оптимізація цільової функції S_t за рахунок мінімізації загальних логістичних витрат по мережі транспортно-логістичних ланцюгів передбачає визначення ресурсів, що потрібні для забезпечення заданого рівня логістич-

ного сервісу в регіональних і міжрегіональних умовах функціонування транспортно-логістичних систем.

Тоді
$$s_c = \min \sum_{a=1}^A \sum_{c=1}^C \sum_{r=1}^R E_{acr} \quad (2)$$

де E_{acr} – загальні логістичні витрати, що приходяться на здійснення а-х здібностей економічних суб'єктів, забезпечення с-х умов функціонування ТЛС, використання г-х ресурсів.

На підставі єдиного критерію оптимізації і глобальної мети в загальній моделі синтезуємих складових частин логістичного потенціалу для кожної з них визначаються свої цільові функції, що мають узгоджені локальні цілі і критерії [6, с.115].

Системно-структурні передумови формування транспортно-логістичних кластерів представлені на рис. 2. Наявність вартісного ланцюжка переміщення вантажів від місць їх виробництва (вантажовідправителів) до місць споживання (вантажоспоживачів) з відповідним транспортно-логістичним сервісом, що надається транспортно-логістичними, розподільчими центрами та постачальниками транспортних послуг, дозволяє засвідчити становлення регіональних транспортно-логістичних систем як передумови формування транспортно-логістичних кластерів.

У регіональній транспортно-логістичній системі необхідно координувати взаємозв'язки п'яти сторін:

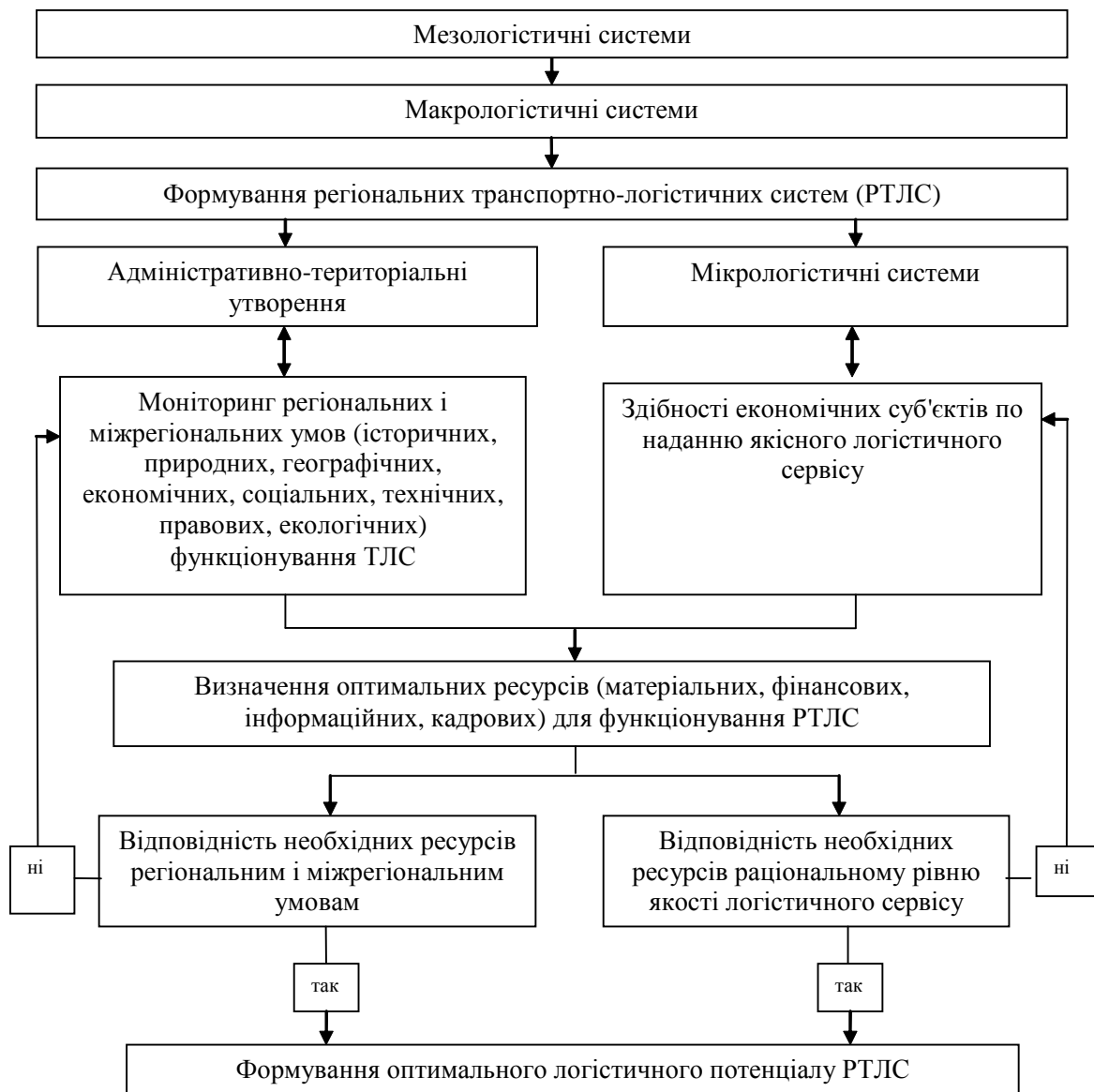


Рис. 1. Модельне уявлення оптимізації синтезу складових логістичного потенціалу регіональних транспортно-логістичних систем

вантажовідправителів (первинна сторона), коншигнаторів (сторона, якій призначено вантаж, або вантажоспоживачів; комісійних посередників поміж вантажов-

ідправителями і кінцевими споживачами), перевізниками, держави (в особі урядових організацій і регіональних адміністрацій) і населення [7, с.287].

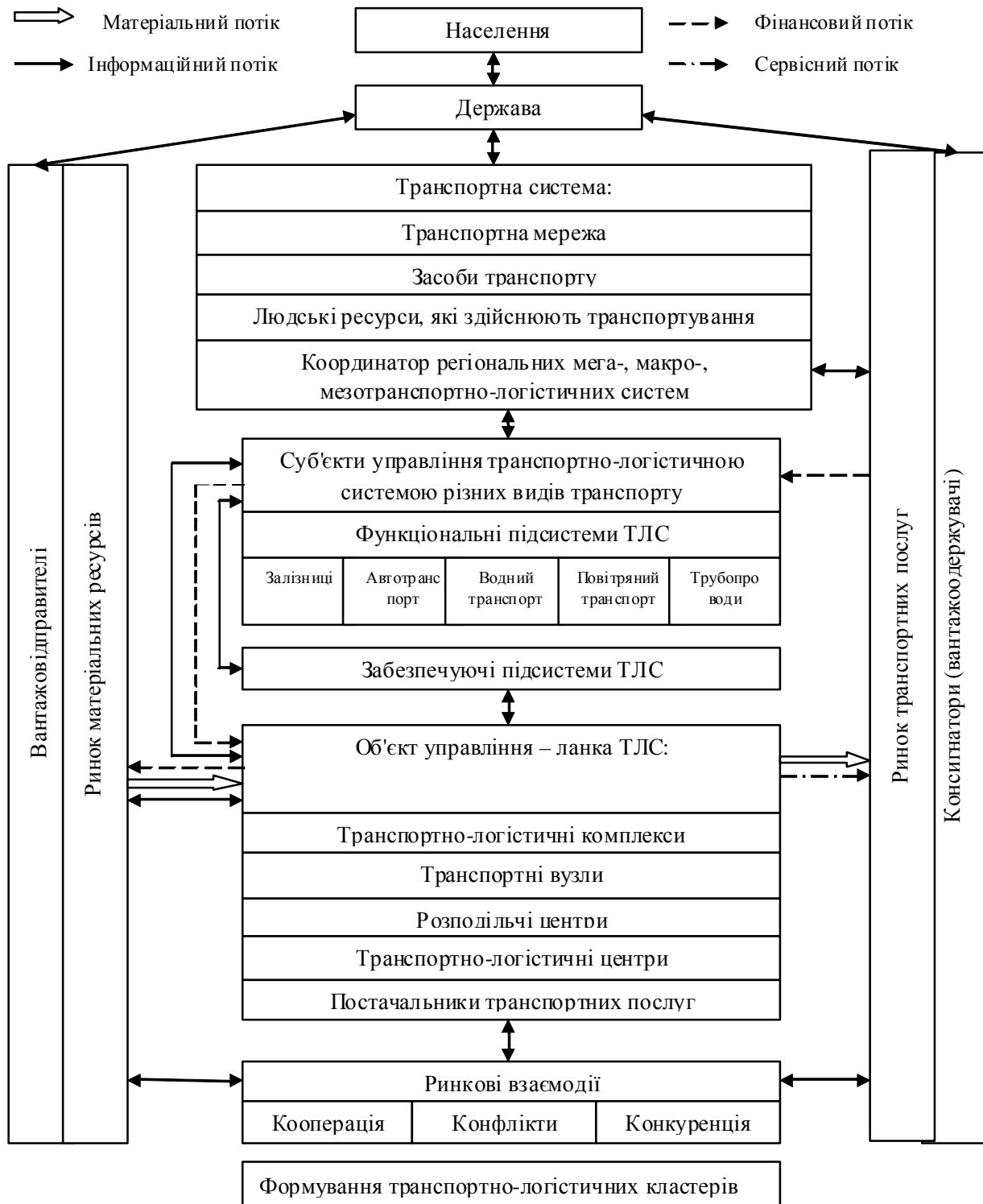


Рис. 2. Системно-структурні передумови формування транспортно-логістичних кластерів

Вантажовідправителі і вантажоодержувачі переслідують спільну мету – „потрібний товар заданої якості і кількості – в заданий час і з мінімальними затратами”.

Найважливішою складовою державної економічної політики є координація і регулювання транспортно-логістичних систем через створення відповідних управлінських структур міністерств, координаційних органів, громадських організацій. Регулювання здійснюється на основі нормативно-правових і ліцензійних методів.

Населення цікавить доступність транспорту, безпека, вартість проїзду, його вплив на навколишнє середовище. Попит населення на товари з усього світу визначає розвиток транспорту.

Перевізники зацікавлені в максимізації свого доходу від угоди при найменших операційних витратах. Для цього необхідна транспортна система з інфраструктурною мережею в складі шляхів сполучення, вантажних станцій, портів, складів, вантажно-розвантажувальних терміналів, інформаційних об'єктів, що забезпечують доставку продуктів і матеріалів споживачам; рухомими транспортними засобами незалежно від форми власності на них; людськими ресурсами, які здійснюють транспортування і створення доданої вартості; система управління усіма видами транспорту на території регіонів з інституціональною і інформаційною координацією на регіональних мега-, макро-, мезотранспортно-логістичних рівнях.

Транспортно-логістичні системи поєднують функціональні цикли логістики – постачання, забезпечення виробництва, фізичного розподілу. Функціональними підсистемами транспортно-логістичної системи є: транспортування, управління заказами споживачів транспортних послуг, управління запасами, складування, вантажопереробка транспортних операцій, упаковка в інтегрованому ланцюгу поставок. Роль основної функціональної підсистеми – транспортування полягає в переміщенні вантажів по вартісному ланцюжку. При переміщенні вантажів витрачаються час, гроші і економічні ресурси. Важно, щоб цей процес був економічно виправданим, вносив реальний вклад в утворення вартості [7, с. 286] при доставці продукту в місце призначення як можна швидше, дешевше та з найменшою шкодою для навколишнього середовища. Функціональні цикли є основою ланцюга поставок, поєднують поміж собою її учасників.

Забезпечуючими підсистемами транспортно-логістичної системи виступають: 1) інформаційна підсистема, яка забезпечує динамічність, рівновагу між елементами логістичної системи, контроль всього процесу доставки вантажів (моніторинг вантажів); 2) правове забезпечення організації і регулювання транспортної діяльності; 3) організаційно-економічне забезпечен-

ня корисності часу і місця для продукції, що постачається [8, с.289]; 4) екологічне забезпечення безпеки при виконанні робіт по доставці продукту і запобігання забрудненню навколишнього середовища продуктами відходів діяльності транспорту; 5) кадрове і ергономічне забезпечення надійності обслуговування споживачів транспортних послуг, підвищення продуктивності транспортування.

Основні цілі транспортно-логістичної системи: підтримка рівноваги між витратами транспортування і якістю транспортних послуг (в поєднанні швидкості, безперебійності транспортування, консолідації перевезень); вибір відповідної комбінації способів транспортування з урахуванням місцезнаходження інфраструктурних об'єктів; мінімізація невизначеності транспортування з застосуванням інформаційних технологій контролю логістичних операцій, стабільність часу доставки вантажу.

Транспортно-логістичні системи формуються на рівні мезо-, макро-, і мега систем [9, с. 53].

Організаційно-методологічною основою структурно-функціональної частини макрологістичної системи є інтегральна парадигма, при якій транспортно-логістичні системи розглядаються як центри „логістичної активності” [10, с. 108]. Основою даного інтегрального підходу виступає концепція „точно в строк” [11, с. 33]. Необхідною умовою для транспортно-логістичної системи як елемента інтегрованої логістичної системи „вантажовідправник – транспортно-логістична система – вантажоодержувач” є безпосереднє управління матеріальним потоком або опосередковане – через інформаційні чи фінансові потоки для найбільш повного задоволення запитів клієнтів. Реалізація інтегрованої логістичної концепції управління функціонуванням загальнотранспортних вузлів, які пов'язані з установами партнерських взаємин поміж різними учасниками перевізного процесу (видами транспорту), а також з максимізацією загальносистемного синергічного ефекту і його подальшим перерозподілом між учасниками вантажного руху служить передумовою створення добровільних об'єднань – транспортно-логістичних кластерів.

Мезологістичні системи характерні для корпоративних, конгломератних інтегрованих об'єднань, союзів. Господарська діяльність корпорацій відрізняється від мікро- і макроекономіки, утворюючи галузь економіки середньої ланки (мезоекономіки). Створення союзів на основі логістичного сервісу поміж фірмами, які спеціалізуються на окремих послугах і прагнуть об'єднати свої зусилля, сприяє підвищенню ефективності логістичного сервісу транспортно-логістичних систем на мезорівні. Деякі крупні вантажоперевізники об'єдналися в союзи для організації змішано-

го транспортування, контрейлерних перевезень, перевози контейнерів на двоярусних вантажних платформах [7, с. 121]. В результаті масштабних перетворень в логістиці і в відповідь на зростаючі запити споживачів з'явилась нова форма сервісу – надання інтегрованих логістичних послуг. Її першоджерелами послужили п'ять видів бізнесу: транспорт, складське господарство, експедиторські послуги, інформаційне забезпечення, підтримка споживачів. Злиття та поглинання транспортних і складських фірм в сполученні з широким комплексом базових послуг і сервісу з даною вартістю складають інтегрований пакет послуг, який вантажовідправник може отримати із одного джерела [7, с. 123]. Мезоструктуризація економіки, що формується по принципу географічного положення однопрофільних або взаємодоповнюючих виробників, транспортних фірм, іменується як „кластерна економіка”. Логістика подібних кластерів виступає як „логістика єдиного вікна” і в цьому відношенні подібна на корпоративній мезологістиці [9, с. 55].

Мегалогістичні системи (глобальні логістичні системи) знаходяться на стадії становлення. На глобальних міждержавних транспортно-логістичних системах [12, с. 8] і регіональних транспортних логістичних системах [13, с. 445] роблять акцент автори, приділяють увагу їх координуючому і інтегруючому потенціалу. Даний потенціал повинен бути направленим відповідно на розвиток міжнародного транспортно-логістичного сервісу і вирішення соціально-економічних задач конкретних регіонів. В структурі логістичних затрат транспортні витрати складають від 20 до 70% і більше, тому транспорт відіграє ключову роль в утворенні глобальних логістичних систем [12, с. 218]. В великих транспортних вузлах створюються транспортно-логістичні центри, що сприяють становленню транспортно-логістичного бізнесу, розробці системи логістичного супроводження мультимодальних транспортних коридорів, електронізації документообігу поміж усіма учасниками товароруку в рамках транспортно-логістичних систем.

Інтеграція транспортних систем, сфер виробництва і споживання найшла відображення в створенні єдиного вантажного розподільчого центру, який буде здійснювати взаємозв'язок діяльності товаровиробників і споживачів, де термінальна система буде головним елементом. Такий розподільчий центр надає послуги по сортуванню видів вантажів, їх обробці, складанню і збільшенню партій вантажу, а також їх розділенню, упакуванню, зберіганню, контейнеризації, поставці і транспортуванню.

Постачальники транспортних послуг споживачам представлені різними типами перевізників: перевізники в одному виді транспорту, спеціалізовані перевізники

базові послуги по доставці дрібних вантажів, особливі послуги по доставці дрібних вантажів, змішанні перевезення; посередники (експедитори, асоціації вантажовідправників: кооперативи і агенти, брокери) [7, с. 301 – 307].

Координація і інтеграція мега-, макро-, мезотранспортно-логістичних систем здійснюється на рівні регіонального органу державного управління (регіонального транспортно-логістичного центру при регіональній адміністрації). Управляючий координатор акумулює і узагальнює інформацію щодо потреб вантажоодержувачів транспортних послуг, формує інформаційне завдання суб'єктам управління транспортно-логістичною системою окремих видів транспорту, яке деталізується суб'єктами управління транспортно-логістичної системи і доводиться в вигляді інформаційного потоку до її нижніх ланок. Взаємозв'язок координатора регіональних транспортно-логістичних систем з суб'єктами управління різних видів транспорту здійснюється на рівні інформаційного потоку, який забезпечує стратегічний розвиток ринку транспортних послуг в регіоні.

Формування фінансових потоків на рівні суб'єкта регіональної транспортно-логістичної системи може проводитись як за рахунок коштів регіонального бюджету, так і позабюджетних коштів, вимагаючи відповідної правової розробки.

Особливістю регіональної транспортно-логістичної системи є комбінована дія компонентів суб'єктів, що самоорганізуються і об'єктів управління, які використовують їх функціональні і забезпечуючі підсистеми. Такий синтез суб'єктів і об'єктів управління може приводити до функціонально відособлених логістичних підсистем, що мають свої цілі і локальні критерії оптимізації функціонування. Реалізація об'єднуючої глобальної мети для функціональних груп логістичних посередників в регіональній транспортно-логістичній системі може бути досягнута з допомогою регіональних транспортно-логістичних центрів і підпорядкованих їм територіальних центрів.

Об'єкт управління транспортно-логістичної системи, перетворюючи матеріальний потік, що надходить опосередковано через вантажовідправників з ринку матеріальних ресурсів, на виході створює сервісний потік, що надходить на ринок транспортних послуг до вантажоотримувачів.

Кожна група функціональних посередників в регіональній транспортно-логістичній системі має свої інтереси в максимізації доходу від угоди та знаходиться в визначеній стадії ринкових взаємовідношень на динамічному рівні кооперації, конфліктів, конкуренції [12, с. 221]. Якщо взаємовідношення в своїй стадії розвитку орієнтовані на кооперацію, співробітництво, то з'являється можливість добровільних союзів (асо-

ціацій), що в свою чергу є передумовою формування транспортно-логістичних кластерів. Особливість синтезу союзів (асоціацій) перебуває в інформаційному координуванні об'єктів регіональної транспортно-логістичної системи. Таким чином, регіональна транспортно-логістична система, яка досягла рівня кооперації в стадії розвитку ринкових взаємовідношень її ланок, є каркасом в формуванні добровільних об'єднань – транспортно-логістичних кластерів.

На нашу думку, транспортно-логістичні кластери це природно взаємопоєднані і взаємозалежні ланки логістичної системи з ключовим статусом транспортного посередника, що здійснює міжорганізаційну координацію, забезпечуючи синергійний ефект [14, с. 52].

Висновки. Формування оптимального логістичного потенціалу регіональних транспортно-логістичних систем по синтезуемим складовим в умовах суттєвої обмеженості (просторової, ресурсної, структурної) вихідних можливостей їх розвитку, дозволить здійснювати безперервне відновлення транспортно-логістичної інфраструктури, забезпечить більш повне використання ресурсів і можливостей для досягнення заданого рівня якості логістичних послуг в регіоні, впровадження сучасних інформаційних технологій, сформувані сприятливі умови для створення транспортно-логістичних кластерів.

Література

1. **Долгов А. П.** Логистический менеджмент фирмы: концепция, методы и модели: Учебное пособие. / А. П. Долгов, В. К. Козлов, С. А. Уваров. – СПб.: Бизнес-пресса, 2005. – 384 с. 2. **Управление** маркетинговым потенциалом предприятия: Монография / Под общ. ред. проф. Ю. Г. Лысенко, проф. Н. Г. Гузя. Донецк: Юго-Восток. Лтд, 2005. – 352 с. 3. **Кандрашина Е. А.** Взаимодействие маркетинга и логистики в процессно-ориентированном управлении // Российское предпринимательство. – 2005. – №4. – С. 55 – 58. 4. **Економічний** потенціал регіону: пріоритети використання: монографія [І. М. Школа, Т. М. Ореховська, І. Д. Козменко та ін.]; за ред. І. М. Школи. – Чернівці, 2003. – 464 с. 5. **Миротин Л. Б.** Системный анализ в логистике: Учебник / Л. Б. Миротин, И. Э. Ташбаев. – М.: Экзамен, 2002. – 480 с. 6. **Логистика:** общественный пассажирский транспорт: Учебник для студентов экономических вузов / Под общ. ред. Л. Б. Миротина. – М.: Экзамен, 2003. – 224 с. 7. **Бауэрсокс Д. Д.** Логистика: интегрированная цепь поставок. 2-е изд. / Д. Д. Бауэрсокс, Д. Д. Клосс; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 640 с. 8. **Сток Дж. Р.** Стратегическое управление логистикой / Д. Р. Сток, Д. М. Ламберт; пер. с 4-го англ. изд. – М.: ИНФРА-М, 2005, XXXII. – 797 с.

9. **Основы** логистики: Учебник для вузов / Под ред. В. Щербакова. – СПб.: Питер, 2009. – 432 с. 10. **Карнаухов С. Б.** Логистические системы в экономике России / С. Б. Карнаухов. – М.: ООО Фирма „Благовест-В”, 2002. – 216 с. 11. **Модели и методы** теории логистики: Учебное пособие. 2-е изд. / Под ред. В. С. Лукинського. – СПб.: Питер, 2008. – 448 с. 12. **Сергеев В. И.** Глобальные логистические системы. Учеб. пособие / В. И. Сергеев, А. А. Кизим, П. А. Эльяшевич; под общ. ред. В. И. Сергеева. – СПб.: Бизнес-пресса, 2001. – 240 с. 13. **Корпоративная** логистика. 300 ответов на вопросы профессионалов / Под общ. и научн. редакцией проф. В. И. Сергеева. – М.: ИНФРА-М, 2008. – 976 с. 14. **Гриценко С. И.** Транспортно-логистические кластеры в Украине: пути становления и развития: монография / С. И. Гриценко. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2009. – 218 с.

Гриценко С. І. Моделювання стійкого розвитку економіки регіонів на основі транспортно-логістичних систем

Визначено поняття логістичного потенціалу як синтезу складових частин в умовах функціонування регіональних транспортно-логістичних систем. Обґрунтовано системно-структурні передумови формування транспортно-логістичних кластерів.

Ключові слова: розвиток, регіон, транспортно-логістичні системи.

Гриценко С. И. Моделирование устойчивого развития экономики регионов на основе транспортно-логистических систем

Определено понятие логистического потенциала как синтеза составляющих частей в условиях функционирования региональных транспортно-логистических систем. Обоснованы системно-структурные предпосылки формирования транспортно-логистических кластеров.

Ключевые слова: развитие, регион, транспортно-логистические системы.

Gritsenko S. I. Modeling Sustainable Economic Development of Regions on the Basis of Transport and Logistics Systems

Defined the concept of logistical capacity as a synthesis of the component parts of a functioning regional transport and logistics systems. Substantiated the systemic-structural preconditions of transport and logistics clusters.

Key words: development, region, transport and logistics systems.

Стаття надійшла до редакції 16.12.2012

Прийнято до друку 20.02.2013

ПЛЮСИ ТА МІНУСИ ПРОЦЕСІВ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ПРОМИСЛОВОЇ ПОЛІТИКИ

Постановка проблеми. Гармонійний розвиток та ефективність функціонування економіки будь-якої держави неможливі без стабільного розвитку її регіонів.

В сучасних українських реаліях дедалі відчутніше спостерігаються послаблення міжрегіональної економічної інтеграції, поглиблення диспропорцій розвитку регіонів, відставання наукового розроблення програм регіонального розвитку від нагальних потреб тощо. Такі деструктивні процеси зводять нанівець ефективність бюджетних капіталовкладень в державні й регіональні програми розвитку регіонів.

Вихід України на нові стартові площадки розвитку вимагає стабілізації та зростання економіки кожного регіону, раціонального використання їхнього економічного потенціалу, подолання міжрегіональних диспропорцій, опрацювання стратегії й нових, передових інноваційних шляхів розвитку промислової інфраструктури, що поєднає загальнодержавні та регіональні інтереси, розширює права територіальних одиниць зі збереженням загальнодержавного управління й інше.

Прагнення органів державного управління України вирішувати головні завдання соціально-економічного розвитку суспільства та утвердження держави як високотехнологічної країни реалізується через інноваційну політику, що повинна реалізовуватися, зокрема, за рахунок впровадження у реформаторські процеси сучасних світових напрацювань у сфері державного управління промисловістю, створення сприятливих умов економічного розвитку для суб'єктів підприємницької діяльності різних форм власності, насамперед, середнього та малого бізнесу, використання наукового потенціалу, підвищення конкурентоспроможності промислового виробництва до рівня європейських та світових стандартів тощо.

Утім, централізація державного управління економікою має й зворотній бік – якість роботи й результативність впливу регіональних органів влади на промисловість фактично зведена нанівець, їй на сьогодні де-факто відведена роль статиста. За таких обставин істотно гальмується розвиток промислового сектору, у якому зайняті малий та середній бізнес. Представники ділових кіл цих різновидів бізнесу на відміну від великого бізнесу позбавлені можливості ефективно контактувати із центральними регуляторними інституціями.

Як результат, малому та середньому бізнесу – найбільш ефективному прошарку бізнесу (як то показує практика господарювання передових країн світу) у регіонах через відсутність реального доступу до влади, наділеної повноваженнями регулятора, не має на кого „обпертися” при вирішенні нагальних поточних проблем.

Труднощі забезпечення стійкості позитивних тенденцій розвитку промисловості регіону викликані, у тому числі, слабкістю діалогу влади та бізнесу, відсутністю практичного досвіду у державників щодо залучення приватних інвестицій у регіони, не напрацьовані досвіду співпраці центральної влади із неурядовими організаціями при плануванні і програмуванні промислового розвитку територій. Зазначені прорахунки зумовлюють нечітке розуміння сутності і механізму взаємодії органів державного управління всіх рівнів з промисловими структурами у межах процесів приватно-державного партнерства.

В таких скрутних умовах вкрай важливим є відпрацювання чітких й зрозумілих правил співпраці влади і бізнесу, що є запорукою відновлення належного рівня розвитку промисловості у регіонах.

Аналіз досліджень та публікацій. Розвиток промисловості органічно пов'язаний з територіальною трансформацією продуктивних сил. Тому виважена інноваційно-інвестиційна політика регіонів є однією із найважливіших передумов забезпечення економічної стабільності України. В цьому плані високої оцінки заслуговують праці сучасних українських науковців: З. Варналія, В. Гейця, Б. Данилишина, М. Долішнього, М. Чумаченка, Б. Буркинського, Є. Степанова, С. Злупка, О. Амоші, Д. Стеценка, І. Лукінова, І. Михасюка, П. Бельського, В. Пили, А. Єпіфанова, І. Сала, С. Соколенка, Л. Яковенко та інших.

Узагальнення наукових доробок даних авторів дозволяє констатувати: регіональна промислова політика, на жаль, ґрунтується на таких засадах:

- 1) вона є складовою державної промислової політики і ґрунтується майже повністю на правовій базі, запропонованій із столиці;
- 2) формування й реалізація регіональної промислової політики нерідко „нав'язується” центром без огляду на місцеві ініціативи;
- 3) розробка і реалізація цієї політики (за незнач-

ним винятком) здійснюється владними адміністраціями за формального залучення органів місцевого самоврядування, неурядових організацій, місцевих ділових кіл.

Метою статті є обґрунтування теоретичних та методологічних засад, розробка практичних рекомендацій з удосконалення регіональної промислової політики.

Викладення основного матеріалу.

1. Кожен регіон, з одного боку, являє собою цілісну соціально-економічну систему, проте з іншого боку – складову соціально-економічної системи держави.

Успішне функціонування та розвиток системи неможливе без забезпечення розвитку її елементів. Однією з найважливіших складових, що забезпечують ефективність розвитку регіональних підсистем, є формування та забезпечення виконання регіональних програм розвитку, в тому числі в галузях промисловості.

Отже забезпечення ефективного функціонування промислового комплексу регіону є одним з найважливіших завдань, вирішення якого дозволить підвищити добробут населення регіону, покращити стан навколишнього природного середовища, забезпечити умови для розвитку промислового виробництва та соціальної інфраструктури.

В сучасних умовах формування ринкових відносин актуальною є активізація роботи існуючого промислового комплексу регіону. Реалізація цього завдання можлива шляхом забезпечення ефективного поєднання загальнодержавного та регіонального управління промисловим комплексом. Не остання роль у цьому процесі відводиться регіональним органам виконавчої влади та місцевого самоврядування, від яких залежить вирішення низки проблем:

- визначення пріоритетних напрямків регіональної промислової політики;
- забезпечення ефективної співпраці між підприємствами та владними структурами;
- сприяння ефективній роботі підприємств регіону.

Регіональну промислову політику держави (у широкому розумінні цього поняття) необхідно розглядати як комплексну систему заходів, спрямованих на реалізацію конкретних інвестиційних та інфраструктурних проектів, що втілюються у життя з метою збереження, підтримки й розвитку місцевих товаровиробників (котрі, заради справедливості треба сказати, якраз-таки і повинні забезпечувати розвиток регіонів), а також орієнтованих на вдосконалення існуючої структури промисловості на рівні регіону та координацію галузей промисловості, що генерують соціально-економічний розвиток території.

У вузькому сенсі розуміння терміну „регіональна промислова політика держави” виступає у якості системи цілей, визнаних і підтриманих державою на регіональному рівні, а також законодавчо закріплених завдань, котрі зорієнтовані на розвиток і державну підтримку промисловості регіону.

Аналізуючи світовий досвід наукових знань про регіональну промислову політику, про роль держави в її здійсненні, про місце цієї політики в системі державного регулювання економічного життя суспільства, про механізми її реалізації, можна зробити наступний висновок: використання передового зарубіжного досвіду у сфері управління регіональною промисловою політикою в українських реаліях ускладнюється особливостями функціонування економічної системи України. Проте лібералізація загальнодержавної й регіональної промислової політики, яка б урахувала споживчий та інвестиційний попит на різних ринках, визначала динаміку тенденцій промислового виробництва, ринкові ніші, товарні структури та встановлювала б конкурентоспроможність головних суб'єктів господарювання на внутрішньому і зовнішньому ринках дозволила б вирішити проблеми підвищення конкурентоспроможності регіонів в умовах відкритої економіки та реалізовувати регіональну політику європейського типу.

2. Необхідно враховувати, що цілі регіональної промислової політики і цілі соціально-економічного розвитку регіону повинні бути пов'язані між собою. Така єдність має спостерігатися повсякчасно, не зважаючи на те, що перші (маються на увазі цілі регіональної промислової політики) носять вторинний, похідний характер відносно цілей соціально-економічного розвитку регіонів.

З урахуванням наявного досвіду децентралізації системи управління промисловою політикою пропонується модифікований підхід до управління промисловою політикою регіону. В його основі лежить принцип національного ромбу, де вживається система детермінант конкурентних переваг регіону, компоненти якої, перебуваючи у нерозривній взаємодії, створюють ефект емерджентності (цілісності) (це дає змогу обґрунтовано обирати напрям промислового розвитку регіону при взаємодії із суб'єктами господарювання, орієнтуючись на регіональний потенціал і ринкові переваги).

Використовуються різноманітні методологічні підходи до розроблення ефективної регіональної промислової політики держави, і що головне – вони повинні базуватися на теорії підвищення якості соціуму через розвиток промисловості регіону на основі покращення економічних та екологічних умов, підвищення рівня соціальних гарантій, інноваційної культури та освіти, розвитку інноваційних та соціальних програм.

Основними складовими механізму забезпечення комплексності регіонального розвитку промисловості є: зростання рівня заробітної плати, створення нових робочих місць, покращення умов праці, екологізація виробництва, удосконалення системи охорони здоров'я та пенсійного забезпечення, підвищення якості освіти тощо.

Виділяються три суб'єктні блоки реалізації регіональної промислової політики: власне органи регіональної та місцевої влади, суб'єкти господарювання у промисловості, а також організації, що функціонують на території регіону як елементи економічної інфраструктури.

3. Аналіз чинної практики реалізації промислової політики на регіональному рівні свідчить про такі її прикриті реалії: не існує єдиного підходу до побудови системи управління промисловою політикою регіону; у реалізації промислової регіональної політики участь фінансових інститутів ускладнена через неочевидну або суб'єктивну оцінку інвестиційної привабливості і потенціалу регіону; відсутня прозора методика аналізу перспектив розвитку регіональної промислової політики з урахуванням стратегічного розвитку великих підприємств та інтересів суб'єктів господарювання, що функціонують на території адміністративно-територіальної одиниці; функції управління регіональною промисловою політикою об'єктивно не розподілені між органами виконавчої влади і безпосередніми її реалізаторами – суб'єктами територіальних одиниць, суб'єктами господарювання тощо; існуючий рівень нормативно-законодавчої діяльності регіональних і місцевих органів влади не повною мірою вирішує завдання методичної підтримки промислової політики на рівні регіону; велика частка утриманських очікувань (регіональні і місцеві органи влади в рамках стратегій розвитку орієнтуються на допомогу з державного бюджету – трансферти, дотації і т.д.); відсутні мотивації формування регіональних цільових фондів; не розроблені методичні рекомендації щодо здійснення взаємодії навіть основних суб'єктів господарювання з рівнями регіональної і місцевої влади при реалізації промислової політики, схеми координації і контролю результатів з боку органів влади.

4. На відміну від України взаємодія державних і комерційних промислових структур у розвинених країнах переважно полягає у спільному пошуку найефективніших форм використання державних ресурсів і стимулювання розв'язання найважливіших соціально-економічних завдань. Така взаємодія дає змогу уникнути, з одного боку, недоліків прямого державного регулювання економікою, а з іншою – провалів на товарних ринках.

Основний аргумент на підтримку розвитку парт-

нерських відносин між державою і бізнесом полягає в тому, що і державний, і приватний сектор володіють власними унікальними можливостями, при об'єднанні яких створюється можливість ефективнішої реалізації соціально-економічних проектів і програм.

Взаємодія державних і комерційних промислових структур базується на системі принципів, які визначають доцільність, обґрунтованість і можливість організації приватно-державного партнерства при забезпеченні зростання інвестиційного потенціалу соціально-економічних проектів і програм, а саме: принципів взаємозацікавленості, паритету інтересів і стратегічного регулювання соціальних наслідків.

При розрахунку загального ефекту, якого одержує держава від взаємодії державних структур і бізнесу в рамках приватно-державного партнерства, необхідно врахувати наступні аспекти: зростання надходжень до бюджету і соціального ефекту, економію бюджетних коштів. Оцінка ефективності приватно-державного партнерства від участі промислових структур у реалізації соціально-економічних проектів і програм повинна враховувати наявність проектних ризиків та особливості і варіантність внутрішньо-фірмового фінансового планування при реалізації проекту. Це визначає необхідність застосування створеного алгоритму оцінки підприємницької ефективності при плануванні реалізації соціально-економічних проектів і програм у рамках приватно-державного партнерства. Запропонований алгоритм доповнює методичну базу оцінки результатів партнерства, дає змогу найточніше спрогнозувати ступінь зацікавленості промислового бізнесу, визначаючи доцільність організації взаємодії у формі приватно-державного партнерства.

5. Антикризові механізми впливу на промисловий сектор економіки регіону можна розглядати як сукупність важелів, методів та інструментів, що забезпечують досягнення балансу соціальної, економічної, екологічної і інституційної складових стійкого розвитку регіону. З'ясовано, що при розробці регіональної антикризової стратегії розвитку промисловості ключові параметри визначаються технологічним, кадровим і фінансовим потенціалом, які відображають сукупність необхідних ресурсів для подолання існуючого дисбалансу.

Структурно схема антикризових механізмів регіональної промислової політики держави виглядає наступним чином: органи управління (тристороння регіональна комісія за участю регіональних органів державного управління, органів місцевого самоврядування, об'єднань виробників, роботодавців, фахівців, саморегулюючих організацій та профспілок); механізм цілепокладання (територіальний маркетинг і планування); механізм досягнення цілей (цільові програми ре-

гіональних органів влади та органів місцевого самоврядування). Для її реалізації розроблена модель електронної бази, яка складається з регіональної біржі готової продукції та сировини, електронного ринку інновацій та нових технологій, регіональної електронної служби зайнятості, регіональної платіжної електронної системи.

Висновки. Таким чином, специфіка регіональної промислової політики полягає в її комплексності – вона направлена на підвищення конкурентоспроможності регіону і є єдиною системою заходів і важелів для досягнення поставленої мети. Регіональна промислова політика повинна визначати контури регіонального регулювання економіки щодо підтримки промисловості і стимулювання інвестиційної активності, а також служити основним інструментом досягнення цілей економічної політики регіону і відповідати пріоритетам макроекономічної державної політики.

Література

1. **Амоша А. И.** Методология оценки эффективности инноваций в угольном производстве / А. И. Амоша, А. И. Кабанов, В. Е. Нейенбург, Ю. З. Драчук. – Донецк : ИЭП НАН Украины, 2010. – 250 с. 2. **Геєць В. М.** Інноваційні перспективи України / В. М. Геєць, В. П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2008. – 272 с. 3. **Данилишин Б. М.** Соціально-економічні проблеми розвитку регіонів: методологія, практика / Данилишин Б. М., Чернюк Л. Г., Фащневсь-

кий М. І.; за ред. д.е.н., проф., чл.-кор. НАН України Б. М. Данилишина. – Черкаси: ЧДТУ, 2006. – 315 с.

Кудріна О. Ю. Плюси та мінуси процесів розвитку сучасної регіональної промислової політики

Обґрунтовано теоретичні та методологічні засади, розроблені практичні рекомендації з удосконалення регіональної промислової політики.

Ключові слова: промисловість, політика, промисловий потенціал, регіон.

Kudrina O. Yu. Pluses and Minuses of Processes of Development of Modern Regional Industrial Policy

Обоснованы теоретические, методологические принципы и разработаны практические рекомендации по усовершенствованию региональной промышленной политики.

Ключевые слова: промышленность, политика, промышленный потенциал, регион.

Kudrina O. Y. Pluses and Minuses of Processes of Development of Modern Regional Industrial Policy

Theoretical, methodological principles are reasonable and practical recommendations are worked out on the improvement of regional industrial policy.

Key words: industry, policy, industrial potential, region.

Стаття надійшла до редакції 02.02.2013

Прийнято до друку 20.02.2013

О. В. Величко,

кандидат економічних наук,
м. Донецьк

БЮДЖЕТНИЙ МЕХАНІЗМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКОМ СОЦІАЛЬНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ

Постановка проблеми. Одним з ключових чинників ефективності та дієвості соціально-економічної політики держави є раціонально побудована і збалансована бюджетна система. Вона забезпечує перерозподіл значних фінансових ресурсів і віднапрямів їх спрямування і способів використання у значній мірі залежить економічний розвиток держави та реальне благополуччя громадян. За відсутності ефективної бюджетної системи економічна політика держави не буде дієвою.

Незважаючи на проведення бюджетної реформи, багато проблем функціонування бюджетної системи залишаються нерозв'язаними. Необхідність внесення змін до нормативно-правових актів в бюджетній сфері, насамперед зумовлена потребою розширення фінансової основи місцевого самоврядування. Необхідним є запровадження нових механізмів міжбюджетних відносин, які повинні передбачати поступове вирівнювання забезпеченості адміністративно-територіальних одиниць бюджетними коштами при одночасному створенні стимулів для місцевих органів влади і самоврядування до раціоналізації показників місцевих бюджетів та нарощування їх доходної бази.

Бюджетний механізм повинен бути ефективним інструментом мобілізації, розподілу та використання фондів фінансових ресурсів держави і регулювання бюджетної політики. З його допомогою державні і місцеві органи влади повинні вирішувати завдання, сформульовані в основних напрямках фінансової та бюджетної політики (бюджетної резолюції). Зі зміною і формуванням нових завдань, повинен змінюватися і сам бюджетний механізм.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних і практичних аспектів бюджетного забезпечення і розвитку соціальної інфраструктури присвятили свої праці такі вчені, як: Лібанова Е. М., Козак В. Є., Новіков В. М., Прокопа І. В. та багато інших.

Мета дослідження. Метою статті є дослідження економічної сутності бюджетного механізму а також розробка моделі бюджетного механізму забезпечення розвитку соціальної інфраструктури.

Матеріали та результати дослідження. Бюджетний механізм включає відповідні організаційні та бюджетно-правові елементи, такі як організаційну структуру управління державними фінансами, чинне

бюджетне та податкове законодавство, планування, регулювання, стимулювання і контроль. За допомогою Державного бюджету здійснюється розподіл і перерозподіл фінансових ресурсів держави. У той же час цей процес має раціональні межі, порушення яких може привести до деформації вартісних показників і нейтралізації дії бюджетного механізму.

В енциклопедії фінансів дається таке визначення бюджетного механізму: „бюджетний механізм – складова частина фінансового механізму, представлена сукупністю видів і форм організації бюджетних відносин, специфічних методів мобілізації та використання бюджетних коштів, принципів планування та фінансування, умов і методів здійснення фінансового контролю” [1]. У колективній праці під редакцією Родіонової В. М., бюджетний механізм розглядається як інструмент державного регулювання економіки, стимулювання виробничих і соціальних процесів [2].

„Бюджетний механізм, на наш погляд, представляє собою комплекс спеціально розроблених державою форм організації бюджетних відносин, а також способів і методів, що забезпечують перерозподіл фінансових ресурсів між різними сферами суспільної діяльності, галузями економіки і регіонами держави в інтересах задоволення загальнодержавних потреб” [3, с. 32]. Бюджетний механізм має бути орієнтований на результативність використання бюджетних коштів. Основною метою регулювання та стимулювання соціально-економічних процесів є забезпечення темпів ті пропорцій розвитку економіки, а також соціальних гарантій населенню.

Формування бюджетного механізму повинно базуватися на наступних концептуальних положеннях:

- бюджетний механізм є складовою частиною загальної системи управління економікою, займає в ній своє особливе місце;
- бюджетний механізм, з одного боку, об'єктивно зумовлений існуючими бюджетними відносинами, а з іншого, здійснює зворотний вплив на них;
- у міру розвитку економіки, змінюється і вдосконалюється бюджетний механізм, так, що кожному новому періоду відповідають свої особливості механізму;
- зміст бюджетного механізму, його внутрішня структура характеризується комплексом взаємозалежних і взаємодіючих частин, елементів.

Залежно від економічного змісту різних груп

бюджетних відносин в структурі бюджетного механізму можна виділити чотири блоки [3, с. 33]:

- бюджетний процес на всіх стадіях обговорення та затвердження державного та місцевих бюджетів;
- формування законодавчої бази, необхідної для мобілізації фондів грошових ресурсів держави та органів місцевого самоврядування;
- механізм бюджетного забезпечення державних соціальних гарантій юридичних і фізичних осіб через бюджетні норми і нормативи;
- механізм міжбюджетного розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів держави з метою збалансування всієї бюджетної системи України за допомогою бюджетних стимулів.

Кожен блок включає такі елементи:

- блок, де формується бюджетний процес, включає бюджетне планування, розробку показників зведеного бюджету, складання, розгляд і затвердження державного та місцевих бюджетів, організацію виконання і затвердження звіту про виконання державного бюджету;
- блок формування законодавчої бази, включає бюджетне і податкове законодавство, норми і нормативи мобілізації грошових коштів, за допомогою яких здійснюються конкретні види податкових платежів і неподаткових надходжень;
- блоку бюджетного забезпечення грошовими ресурсами, тобто конкретні види бюджетних витрат на утримання апарату управління, дошкільних установ, освіти, охорони здоров'я і т. д.;
- блоку міжбюджетного розподілу і перерозподілу фінансових ресурсів держави у вигляді субсидій, субвенцій, трансфертів, і дотацій. Всі блоки бюджетного механізму функціонують з допомогою різних методів, тобто прийомів, способів і умов, що визначають обсяг і рух бюджетних ресурсів.

Таким чином, сутність бюджетного механізму управління як економічної категорії проявляється через такі функції: організаційну, планування, розподільчу, регулюючу, стимулюючу, обліково-контрольну.

Способи обчислення бюджетних доходів, порядок внесення платежів, принципи та умови бюджетного фінансування, різного роду санкції представляють собою складові частини бюджетного механізму. Залежно від того, скільки і де вилучається фінансових ресурсів у розпорядження держави, куди і в яких обсягах спрямовуються кошти, формуються можливості розширення суспільного виробництва, підвищення його технічної оснащеності, росту кваліфікації кадрів, поліпшення соціально-економічних умов життя населення.

Конституція України встановлює права громадян на отримання безплатної медичної допомоги, безплатної освіти, участь у культурному житті, які мають бути забезпечені надійними фінансовими джерелами. Звідси виходить, що зобов'язання держави щодо бюджетно-

го забезпечення галузей соціальної інфраструктури повинні бути інституціоналізовані, тобто втілені у спеціальних фінансово-економічних механізмах. Тут можливі такі варіанти:

- встановити мінімальні частки витрат державного бюджету і місцевих бюджетів, що виділяються на охорону здоров'я, освіту та культуру;
- ввести цільові податки на фінансування охорони здоров'я, освіти, культури чи виділити в рамках існуючих податків певні частки податкових надходжень, які цільовим чином направляються на фінансування охорони здоров'я, освіти, культури.

Світовий досвід у сфері цільового фінансування державою соціальної сфери свідчить про існування декількох видів субсидування. До них можна віднести:

- створення Державних (Національних) фондів у галузі науки, освіти та культури як координаційних центрів розвитку цих галузей, а також буферних неурядових організацій – рад з освіти, науки, культури та мистецтва;
- встановити мінімальні нормативи витрат держави на соціально-культурну сферу, обчислені чи у грошовому вираженні на душу населення, чи як частки ВВП у цілому на відповідні сфери;
- поширити перелік тих видів соціальної інфраструктури, які включаються в поняття „захищені статті бюджету” – витратні статті, що фінансуються в першу чергу.

Перший та останній варіанти є менш реалістичними. Щодо державних нормативів, які характеризують гарантований мінімум витрат на соціально-культурну сферу, то їх можна визначати в такий спосіб:

1) витрати держави на надання певного набору медичних, освітніх, культурно-дозвільних послуг у розрахунку на душу населення; при цьому має бути встановлений перелік, кількісні та якісні характеристики послуг населенню, тобто мінімальний соціальний стандарт споживання послуг соціальної сфери;

2) витрати на утримання мережі соціально-культурних установ; при цьому необхідно нормувати витрати щодо окремих статей витрат установ соціальної інфраструктури різних видів (заробітна плата, придбання медикаментів, оплата комунальних послуг тощо).

Якщо виходити з того, що державні нормативи, які визначають гарантований мінімум витрат на соціально-культурну сферу в розрахунку на душу населення, повинні забезпечувати для всіх громадян рівні права в отриманні певного набору медичних, освітніх і культурних послуг, то значення таких нормативів мають бути однаковими для мешканців різних регіонів. Але тоді постає проблема покриття різниці між фактичними та нормативними витратами у багатьох регіонах. Тим з них, де фактичні витрати виявляються нижчими від нормативних, доведеться збільшувати бюджетні витрати і, отже, субвенції з державного бю-

джету. Там же, де фактичні затрати виявляються вищими від нормативних, введення таких нормативів мало чим допоможе.

Як засвідчують дані табл. 1, до 2008 року інвестиції у соціальну інфраструктуру мали стійку тенденцію до збільшення (з 3679,9 млн грн – у 2004 р. до 9906,5 млн грн – у 2008 р.).

У разі, коли за основу для визначення нормативів береться нормування витрат на утримання мережі соціально-культурних установ, доведеться зіткнутися з проблемою „ножиць” між фактичними розмірами бюджетного фінансування соціальної інфраструктури та тими величинами, які будуть потрібні, якщо встановлювати певні обґрунтовані нормативи.

Розраховувати на серйозне зростання бюджетних асигнувань до соціальної інфраструктури можна лише за умови зростання бюджетних доходів. Тому нормування витрат на утримання соціально-культурних установ має реальну перспективу тільки після виходу України з економічної кризи.

Якщо рішення уряду про розробку нормативів витрат на медичне обслуговування, освіту, культуру виконуватиметься, то найімовірніше чекати встановлення нормативів. Навіть таке рішення слугуватиме стабілізації фінансування соціальної інфраструктури, якщо встановлення нормативів означатиме, що державна влада бере на себе зобов'язання виділяти регіонам субвенції, достатні для покриття нормативних витрат.

Суть дії бюджетного забезпечення як одного з основних методів бюджетного механізму полягає у плануванні, прогнозуванні та розрахунку бюджетних показників фінансування соціальної інфраструктури на основі бюджетних норм і нормативів з урахуванням

інтересів держави, регіонів, територій та ефективного розподілу фінансових ресурсів.

Державному казначейству надано можливість за погодженням з Міністерством фінансів України залучати на поворотній основі кошти єдиного казначейського рахунку для покриття тимчасових касових розривів місцевих бюджетів, Пенсійного фонду України та для надання середньострокових позик місцевим бюджетам.

Модель бюджетного механізму забезпечення розвитку соціальної інфраструктури можна представити у вигляді схеми (рис. 1).

Впродовж останніх років фінансування соціальної інфраструктури залишалось основним пріоритетом спрямування державних видатків. У 1994 – 2008 рр. питома вага видатків на соціально-культурні заходи зростала прискореними темпами з 29,9 % до 60 % сукупних видатків зведеного бюджету (табл. 2).

Виходячи з результатів порівняльного аналізу обсягів і структури видатків зведеного бюджету України, показаних у таблиці 2, можна зробити висновок, що розглядаючи проблему бюджетного забезпечення соціальної інфраструктури, важливо встановити співвідношення між витратами на соціальні цілі та на народне господарство (економічну діяльність).

Спрямування коштів на народне господарство створює передумови для зростання ВВП і тим самим, з одного боку, збільшує можливості бюджету у фінансуванні соціальних установ, а з іншого – зменшує напругу на бюджет, оскільки зменшує потребу в самій соціальному захисту. Таким чином, бюджет починає грати роль не тільки простого перерозподільного фактору, але і засобом для макроекономічних зрушень у суспільстві. Тобто, розв'язання проблем в соціальній

Таблиця 1

Динаміка і структура інвестицій в соціальну інфраструктуру

Роки	Освіта		Охорона здоров'я		Діяльність у сфери культури та спорту		Разом	
	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%	млн грн	%
2004	953,1	1,26	1472,2	1,94	1254,6	1,66	3679,9	4,9
2005	870,2	0,93	1296,5	1,39	1195,0	1,29	3361,7	3,6
2006	1163,4	0,93	1835,2	1,47	2014,0	1,61	5012,6	4,0
2007	1651,4	0,88	2518,1	1,34	2893,3	1,54	7063,2	3,8
2008	2321,7	1,00	3530,6	1,51	4054,2	1,74	9906,5	4,3
2009	1484,3	0,98	1931,6	1,27	3642,4	2,40	7058,3	4,7
2010	1872,5	1,09	2573,9	1,5	3319,7	1,94	7766,1	4,5

Див.: Інвестиції в основний капітал за видами діяльності: статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ukrstat.gov.ua>.



Рис. 1. Модель бюджетного механізму забезпечення розвитку соціальної інфраструктури [4, с. 85]

сфері передбачається здійснювати насамперед шляхом створення умов для інвестицій та підприємницької активності, можливостей для самореалізації особистого потенціалу кожного громадянина.

Важливою проблемою реалізації соціальних програм у бюджетному процесі України є неефективність використання коштів. На думку А. Кривоноса, значна частина відповідних коштів спрямовується на забезпечення функціонування системи відповідних фондів та установ (адміністрування) і не доходить до безпосередніх адресатів соціальної допомоги – українських

громадян. З ним згодний і С. Панцир, який зазначає, що фактична частка витрат на адміністрування соціальних програм становить до 90%, тобто соціальна політика продовжує працювати на адміністративний апарат, а не на тих, хто потребує захисту [5].

Важливим напрямом удосконалення бюджетного механізму фінансування соціальної інфраструктури є забезпечення в межах розвитку програмно-цільового методу ефективного управління видатками, що мають перспективний характер, зокрема, в частині планування, моніторингу, контролю і звітності. Ключовими за-

вданнями, які стоять перед урядовцями і науковцями у цій сфері, є визначення пріоритетів витрачання бюджетних коштів, подолання циклічності та неритмічності у використанні бюджетних коштів, запровадження оцінки впливу фінансової політики на економічне зростання та реалізацію соціальних пріоритетів.

Зберігаючи роль держави в підтримці соціально-культурної сфери, необхідно переглянути принципи та пріоритети бюджетного фінансування цих галузей. Існуючі пільгові програми не виконують функцій раціоналізації та підвищення ефективності державних витрат. Головний недолік в існуючих програмах – немає критеріїв, за якими належить приймати рішення у разі їх недофінансування. Необхідним є перехід до функціонально-цільового принципу побудови соціальних програм на державному і регіональному рівнях.

В Україні останнім часом на макрофінансовому рівні почало розвиватися бюджетування – управлінська фінансова технологія, яка передбачає формування бюджетних витратків відповідно до чітко визначених довгострокових та середньострокових пріоритетів розвитку країни. Сьогодні найбільш прогресивною й ефек-

тивною його формою є програмно-цільове бюджетування.

Однак донедавна в країні у процесі формування бюджетів застосовувався постатейний (або традиційний) метод, при якому видатки плануються на короткострокову перспективу – один рік, а основна увага зосереджується на поточних видатках і адміністративних потребах, які, як правило визначаються з використанням норм та нормативів. На відміну від нього програмно-цільове бюджетування ґрунтується на стратегічно раціональному управлінні коштами, спрямованому на вирішення соціально-економічних проблем, які стоять перед суспільством на певному етапі його розвитку, та дозволяє встановлювати безпосередній взаємозв'язок між витраченими фінансовими ресурсами і отриманими результатами.

Запровадження програмно-цільового бюджетування не вимагає цілковитої відмови від кошторисної основи бюджетного планування, оскільки остання за своїм змістом не суперечить концепції його застосування, а є лише певною процедурою здійснення видатків.

Таблиця 2

Питома вага видатків зведеного бюджету України на соціальну сферу, економічну діяльність та державне управління

Роки	Освіта	Наука	Охорона здоров'я	Соціальний захист	Економічна діяльність	Державне управління
1994	10,2	1,1	7,7	10,9	26,9	1,3
1999	13,6	0,8	10,9	11,9	17,5	4,3
2000	14,9	1,5	10,7	13,0	14,2	8,9
2001	17,2	1,4	11,2	15,0	13,1	6,7
2002	20,3	0,9	12,5	21,0	11,9	14,2
2003	19,8	0,8	12,8	17,1	16,1	13,2
2004	17,9	1,5	11,9	18,8	19,1	8,1
2005	18,9	1,4	10,9	28,2	13,6	7,8
2006	19,3	1,4	11,3	23,6	15,6	8,6
2007	19,6	1,4	11,8	21,4	17,9	10,7
2008	19,7	1,4	10,8	23,9	16,6	9,9
2009	21,7	1,5	11,8	25,6	12,9	10,7
2010	21,1	1,5	11,8	27,6	11,6	11,8

Джерело: за даними Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.minfin.gov.ua>.

У цьому аспекті доцільно протиставляти програмно-цільове бюджетування і постатейний метод здійснення бюджетних видатків (останній ще називають функціональним). Якщо бюджетування є спеціально розробленим механізмом управління фінансовими ресурсами для досягнення соціально значущих цілей або вирішення пріоритетних проблем за обмежений період часу, то вказаний метод являє собою стандартизовані процедури здійснення видатків [6, с. 15].

Фінансовим забезпеченням видаткової частини є доходи бюджету. На даному етапі залишається проблема мобілізації коштів до бюджету для виконання державою своїх зобов'язань та функцій. Характерними для останніх п'яти років були втрата одних джерел фінансування, і у зв'язку з цим, – пошук інших, які б відповідали новій системі господарювання. Протягом 2009 року в Україні зберігалася нестабільна макроекономічна ситуація, спричинена наслідками фінансово-економічної кризи, яка вплинула на виконання дохідної частини зведеного бюджету на рівні 88,8% річного плану (порівняно з 97,3% у 2008 році).

За даними Державної податкової адміністрації станом на 1 лютого 2010 року заборгованість з відшкодування ПДВ становила 20 млрд. грн. На думку А. Кінаха, подібна ситуація блокує інвестиційну діяльність підприємств. Дана ситуація відбувається з податком, який є по суті бюджетоутворюючим. Можна побачити, що спостерігається стійка тенденція до зростання питомої ваги ПДВ у доходній частині бюджету. Практично 60% бюджету формується за рахунок даного податку. Якщо держава дозволяє собі настільки вільно виконувати власні зобов'язання з даного податку, то зрозуміло, що це загрожує стабільності бюджетної системи. Тому, в прогнозних показниках на 2013 і

2014 роки, уряд знижує питому вагу даного податку (див. табл. 3).

5 квітня 2012 року КМУ було схвалено Прогноз Державного бюджету на 2013 і 2014 роки. Метою Прогнозу є запровадження дієвого механізму управління бюджетним процесом як складової частини системи управління державними фінансами, встановлення взаємозв'язку між стратегічними цілями розвитку держави та можливостями бюджету у середньостроковій перспективі, забезпечення прозорості, передбачуваності та послідовності бюджетної політики.

Основними завданнями Прогнозу є:

- підвищення результативності та ефективності здійснення бюджетних видатків;
- посилення бюджетної дисципліни та контролю за витратами бюджету;
- забезпечення фінансування інвестиційних проєктів (програм) строком реалізації більше одного року;
- зниження впливу політичного фактора на формування бюджетних пріоритетів.

На середньострокову перспективу основними завданнями державного бюджету є:

- забезпечення справедливої, стабільної, спрямованої на забезпечення фіскальної достатності системи оподаткування як фактора активізації підприємницького потенціалу та зниження частки тіньової економіки;
- покращення добробуту та якості життя населення шляхом економічно обґрунтованого підвищення державних соціальних стандартів та гарантій, удосконалення системи надання пільг і допомоги;
- зниження рівня дефіциту державного бюджету та частки державного боргу у валовому внутрішньому продукті;
- підтримка структурних реформ у реальному

Таблиця 3

Роль ПДВ у формуванні дохідної частини Державного бюджету України (млрд. гривень)

Найменування показника	2003	2005	2007	2008	2009	2010	2013	2014
							прогноз	
Податкові надходження	34,4	73,2	115,4	170,9	178,7	203,0	331,5	341,8
Податок на додану вартість	13,7	33,7	65,1	98,6	94,8	119,0	175,0	174,2
Частка ПДВ у податкових надходженнях, %	39,8	46,0	56,4	57,7	53,0	58,6	52,7	50,9

Джерело: прогноз Державного бюджету України на 2013 і 2014 роки. Постанова Кабінету Міністрів України від 5 квітня 2012 р.

секторі економіки і соціальній сфері та залучення інвестицій в економіку;

– зниження адміністративного та регуляторного тиску на бізнес;

– підтримка економічного зростання регіонів, зміцнення фінансово-економічної самостійності місцевих бюджетів;

– поліпшення фінансових показників діяльності державних підприємств;

– підвищення ефективності управління бюджетними коштами шляхом удосконалення та розширення сфери застосування програмно-цільового методу та подальшої оптимізації бюджетних програм.

Прогноз включає індикативні прогностичні показники зведеного та державного бюджетів за основними видами доходів, фінансування, видатків і кредитування, державного боргу та гарантованого державою боргу, взаємовідносин державного та місцевих бюджетів, а також за бюджетними програмами, які забезпечують протягом кількох років виконання інвестиційних програм (проектів).

Прогнозом визначається частка перерозподілу валового внутрішнього продукту через зведений бюджет на рівні 29,3 відсотка у 2013 році і 28,2 відсотка у 2014 році.

Посилення ролі державного фінансового контролю за повнотою надходження і цільовим характером витрат бюджетних коштів передбачає введення порядку обов'язкової публікації звітів про виконання бюджетів усіх рівнів і забезпечення відкритості процедур розміщення державних замовлень. Для реалізації поставленої задачі продовжиться розвиток органів Державного казначейства і контрольно-ревізійної служби України.

Казначейська система виконання бюджету, наприклад, у Франції знаходиться в процесі глибоких інституційних перетворень. Новий Органічний закон „Про державний бюджет” від 01.08.2001 р. був введений в дію 1 січня 2006 р. Такий довгий період часу від ухвалення до введення закону в дію пояснюється необхідністю ретельної підготовки до проведення найглибшої реформи бюджетного процесу за весь післявоєнний період.

Новим законом передбачається здійснити рішення триєдиної мети:

– переорієнтувати бюджетний процес на досягнення конкретних результатів за допомогою реалізації загальнонаціональних цільових програм;

– кардинально поліпшити ступінь транспарентності бюджету і підсилити ступінь парламентського контролю за процесом його виконання;

Таблиця 4

Індикативні прогностичні показники видатків зведеного бюджету за функціональним призначенням на 2013 і 2014 роки (млрд грн)

Найменування показника	2013 рік	2014 рік
Загальний обсяг видатків та надання кредитів	512,9	545,9
Загальнодержавні функції	28,9	32,4
у тому числі резервний фонд	1,5	1,5
Оборона	19,1	19,9
Громадський порядок, безпека та судова влада	39,6	42,3
Економічна діяльність	63,1	70,2
Охорона навколишнього природного середовища	5,6	6,9
Охорона здоров'я	60,8	65,8
Духовний та фізичний розвиток	16,6	18,2
Освіта	106,2	113,2
Соціальний захист та соціальне забезпечення	125	125
у тому числі		
Пенсійний фонд України	58	57,2
Обслуговування боргу	35,1	38,3
Державний фонд регіонального розвитку	3,4	3,5

Джерело: прогноз Державного бюджету України на 2013 і 2014 роки. Постанова Кабінету Міністрів України від 5 квітня 2012 р. № 318

– підвищити роль і місце бюджету в економічному житті країни [7, с. 148].

Бюджетний механізм управління видатковою частиною бюджету є дієвим механізмом, засобом впливу на економічне зростання і підвищення інвестиційної активності. Аналогічним засобом, який може стимулювати або гальмувати інвестиційну діяльність, є посилення або послаблення фіскальної політики. Поглиблення економічної кризи в Україні, яке спостерігалось протягом останніх років, прагнення урядів, які постійно змінюються, подолати її шляхом дерегуляції і лібералізації економічних відносин, посилення податкового тиску свідчить про відсутність у державі дієвих ринкових механізмів, спрямованих на вихід з кризи і поштовхування економічного розвитку.

Висновки і рекомендації. Розвиток соціально-економічних процесів, реформування бюджетної системи вимагає удосконалення бюджетного механізму управління економікою. Таке удосконалення можливе за наступних умов:

– перегляду напрямів бюджетної і податкової політики (бюджетної резолюції), приведення її у відповідність до економічних можливостей і стратегічних цілей суспільства. Якщо Україна формально проголосила соціально-орієнтовану ринкову економіку і європейську модель, то урівень перерозподілу ВВП через бюджет в Європейських країнах становить 40 – 45%;

– необхідно питому вагу витрат на державне управління понизити в два рази по відношенню до витрат на економічну діяльність, так як в 2010 році ці витрати зрівнялися. При збереженні такої ситуації очікувати економічного зростання в найближчі роки просто неможливо;

– формування державних соціальних стандартів та гарантій на підставі базового державного соціального стандарту з урахуванням індексу споживчих цін та стану розвитку економіки. Базовий державний соціальний стандарт визначатиметься на основі нових натуральних наборів, схвалених науково-громадською експертизою за участю соціальних партнерів. Такий підхід дасть можливість забезпечити обґрунтоване підвищення усіх державних соціальних стандартів та гарантій.

Література

1. **Енциклопедія** финансов / Под ред. М. Г. Назарова. – М.: Финстатинформ, 1995. – 785 с. 2. **Финансы** / В. М. Родионова, Ю. Я. Вавилов, Л. И. Гончаренко и др.; Под ред. В. М. Родионовой. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 400 с. 3. **Величко А. В.**

Бюджетный механизм инвестирования социальной инфраструктуры: [Текст]: монография / А. В. Величко. – К.: Институт экономики НАН Украины, 1998. – 252 с.

4. **Актуальні** аспекти розвитку освіти в Україні: економіка, професійна підготовка, дистанційне навчання [Текст]: монографія / Л. Л. Ляхоцька, О. В. Величко, О. М. Гедиш [та ін.] / за заг. ред. В. В. Олійника, - К.: Університет менеджменту освіти НАПН України; Донецьк: Світ книги, 2012. – 185 с. 5. **Бюджетний процес 2003**: проблема політичного консенсусу для соціально-економічного розвитку. Виступи учасників круглого столу [Текст] // Часопис Парламенту. – 2002. – №3. – С. 22 – 25. 6. **Фролов С. М.** Бюджетний менеджмент і проблеми розвитку прикордонних територій: [монографія] / С. М. Фролов. – Суми: Вид-во СумДУ, 2010. – 317 с. 7. **Рудешко В. В.** Зарубіжний досвід ведення бухгалтерського обліку виконання бюджету / В. В. Рудешко // Часопис Київського університету права. – 2010. – № 4. – С. 146 – 150.

Величко О. В. Бюджетний механізм забезпечення розвитку соціальної інфраструктури

У статті розглянуто модель бюджетного механізму забезпечення розвитку соціальної інфраструктури та визначено пріоритетні завдання у напрямі бюджетного фінансування соціальної сфери.

Ключові слова: бюджетний механізм, бюджетний процес, соціальна інфраструктура, бюджетні норми і нормативи, бюджетні ресурси, бюджетні видатки.

Величко А. В. Бюджетный механизм обеспечения развития социальной инфраструктуры

В статье рассмотрена модель бюджетного механизма обеспечения развития социальной инфраструктуры и определены приоритетные задачи и направления бюджетного финансирования социальной сферы.

Ключевые слова: бюджетный механизм, бюджетный процесс, социальная инфраструктура, бюджетные нормы и нормативы, бюджетные ресурсы, бюджетные расходы.

Velichko A. V. Budgetary Mechanism for the Development of Social Infrastructure

In the paper the model of budgetary mechanism for the development of social infrastructure and set priorities and direction of the budget financing of the social sphere.

Key words: budgetary framework, the budget process, social infrastructure, budgetary rules and regulations, budgetary resources, budgetary expenditures.

Стаття надійшла до редакції 15.01.2013

Прийнято до друку 20.02.2013

НЕОБОРОТНІ АКТИВИ КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ В УМОВАХ СУЧАСНОГО ОБЛІКОВОГО ЗАКОНОДАВСТВА

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку національної економіки ефективність організації банківської системи країни є основною передумовою сталого економічного розвитку, оскільки сприяє мобілізації та використанню грошових ресурсів, визначає динаміку інвестиційних процесів в країні, забезпечує виконання фінансових зобов'язань тощо.

Водночас банківська установа така ж сама господарська структура, як і інші учасники ринкових відносин, і відповідно, її діяльність в певній мірі залежить від наявності кваліфікованих працівників, ресурсної бази і, безумовно, необоротних активів. А отже, процес надання банківських послуг може здійснюватись лише за умов ефективного поєднання робочої сили, засобів праці та предметів праці, що в поєднанні являють собою засоби банківської установи, які поділяються на оборотні та необоротні.

Зазначене вище зумовлює об'єктивну необхідність дослідження питань економічної сутності необоротних активів з метою удосконалення їх обліку та розробки системи їх внутрішнього контролю банківської установи.

В загальному необоротні активи поділяються на основні засоби та нематеріальні активи. Основні засоби – це сукупність матеріально-майнових цінностей, що використовуються протягом тривалого часу, зберігають натуральну форму і зношуються поступово. До основних засобів належать будівлі, устаткування, технічні та транспортні засоби, комп'ютерна техніка, засоби зв'язку та інші матеріальні цінності зі строком корисного використання понад 1 рік. У складі нематеріальних активів відображаються придбані банком права користування, наприклад, землю, об'єктами інтелектуальної власності, програмним забезпеченням.

Аналіз досліджень та публікацій. Проблемам економічної сутності необоротних активів та їх обліку приділено увагу в працях таких вітчизняних економістів, як О. В. Васюренко, Л. М. Кіндрацька, А. М. Герасимович, Л. В. Сердюк, О. М. Сидоренко, С. М. Лобозинська, А. А. Мещеряков, О. М. Петрук, Т. О. Плісак, Г. О. Крамаренко, О. Г. Коренева, А. М. Мороз, та інших. Проте зазначені питання роз-

глядається авторами на загальному рівні, що зумовлює необхідність проведення дослідження з урахуванням особливості банківської діяльності та змін в законодавстві стосовно обліку та контролю.

Метою статті є узагальнення теоретичних основ та практичних результатів дослідження економічної сутності необоротних активів.

Виклад основного матеріалу. В загальній економічній теорії замість терміну „необоротні активи” використовується категорія „основний капітал”, оскільки поняття активу в економічній теорії не використовується.

Під основним капіталом розуміється частина продуктивного капіталу у формі засобів праці, що функціонує у процесі діяльності протягом багатьох кругооборотів, яка частково, в міру зношування, переносять свою вартість на новостворений продукт, відтворюючись через кілька операційних циклів [1, с. 668].

Однак це визначення не зовсім відповідає сучасним економічним умовам оскільки в ньому враховані тільки матеріальні економічні ресурси у формі основних засобів, а ця категорія має також враховувати і нематеріальні ресурси та довгострокові фінансові інвестиції.

Однак необхідно відмітити, що в економічній теорії та юридичній практиці те, що визначається як капітал, у бухгалтерському обліку відноситься до активів підприємства. Так, відповідно до П(С)БО 2 „Баланс” під активами розуміються ресурси, контрольовані підприємством в результаті минулих подій, використання яких, як очікується, приведе до надходження економічних вигод у майбутньому [2]. Отже, будь-який необоротний актив, який не приносить вигод, не можна вважати активом. Визначення основного капіталу не містить подібного уточнення.

Крім того зарубіжні вчені-економісти, зокрема М. Р. Метьюз та М. Перера, зазначають, що поділ активів на оборотні та необоротні у бухгалтерському обліку був запозичений у судовій сфері ще у кінці XIX століття [3].

Одним з перших ввів поняття поділу капіталу на основний та оборотний незалежно від сфери його галузевого використання, а також показав різницю у

співвідношенні між цими частинами залежно від галузі економіки Адам Сміт. Він визначав основний капітал як частину капіталу, яка не вступає в оборот і приносить прибуток. Оборотною частину розглядався як частину, що приймає участь в обороті й приносить прибуток у сфері обігу. Так, на його думку, до основного капіталу входили машини і знаряддя праці, які не змінювали власника, будівлі, земля і витрати на її поліпшення тощо [4]. Також Д. Рікардо, зазначив, що залежно від того як швидко зношується капітал і як часто він вимагає відтворення, його варто відносити або до оборотної або до основної [4]. Завдяки послідовникам класичної школи економіки, особливо Карлу Марксу, концепцію теорії капіталу було поглиблено новою класифікацією на постійний і змінний, де визначив, що постійний капітал переносить свою вартість на створюваний продукт частинами, а змінний – цілком, тобто підлягає відшкодуванню після кожного виробничого циклу [4].

В подальшому еволюція наукових досліджень в економічній науці призвела до виникнення економічної категорії „необоротні активи”.

Згідно з П(С)БО 2 „Баланс” [2] необоротними активами є всі активи, які не є оборотними. Інші підходи до трактування необоротних активів у законодавчо-нормативних актах України наведено у таблиці 1.

З вищезазначеного можна зробити висновок про неоднозначність тлумачення терміну „необоротні

активи”. Крім того, більшість вітчизняних науковців наголошують на тому, що поділ активів на оборотні та необоротні є умовним, оскільки всі засоби знаходяться в обороті, різниця лише полягає у тривалості оборотів. Тому деякими вченими, зокрема Л. Г. Ловінською, пропонується перейменувати „необоротні активи” у „довгострокові активи” [3, с. 167].

Видатні вчені-науковці Б. Нідлз, Х. Андерсен та Д. Колдуелл визначають три основні риси, за якими об’єкт бухгалтерського обліку можна віднести до необоротних (довгострокових) активів:

- засоби повинні мати термін корисного використання більше одного року чи операційного циклу;
- вони мають використовуватися у діяльності суб’єкта господарювання;
- не підлягають продажу протягом року [7, с. 196].

Узагальнюючи вищевикладене можна зазначити, що під необоротними (довгостроковими) активами розуміють сукупність матеріальних засобів, нематеріальних ресурсів і прав, що належать банківській установі, та використовуються в її діяльності протягом більше одного року або операційного циклу, відповідають вартісному критерію, і переносять свою вартість на банківські послуги частинами, за умови, що банк очікує отримати від них економічну вигоду у майбутньому.

Важливим та актуальним залишається дослідження класифікаційних ознак розподілу необоротних ак-

Таблиця 1

Визначення поняття необоротні активи, наведені в нормативно-правових актах України

До необоротних активів належать	Нормативно-правовий акт
Всі активи, які не є оборотними	П(С)БО 2 „Баланс”, затверджене наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31 березня 1999 року зі змінами та доповненнями (п. 4)
Матеріальні та нематеріальні ресурси, які закріплюються за підприємством на праві господарського володіння чи праві оперативного управління і забезпечують провадження його основної діяльності та строк корисної експлуатації яких становить більше одного року або одного операційного циклу, якщо він більший за рік	Положення про порядок віднесення майна до такого, що включається до складу цілісного майнового комплексу державного підприємства, затверджене наказом Фонду державного майна України № 1954 від 28 грудня 2010 року (п. 3)
Основні засоби, необоротні матеріальні активи, нематеріальні активи	Інструкція з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банків України, затверджена Постановою Правління НБУ № 480 від 20 грудня 2005 року (п. 1.4)

тивів, серед яких основною визначається класифікація необоротні активи за ознаками відображення статей балансу суб'єктів господарювання, що є типовим майже для всіх країн.

Однак, необоротні активи можна класифікувати і за іншими ознаками:

- за джерелами фінансування можна виділити необоротні активи, які фінансуються за рахунок власних джерел, позикових джерел, залучених джерел (емісія акцій) та джерел змішаного типу;

- за приналежністю до виробничої діяльності можна розподіляти на виробничі необоротні активи (які використовуються безпосередньо у виробничій діяльності) та невиробничі необоротні активи.

Як було зазначено вище, до необоротних активів банків України належать основні засоби та нематеріальні активи.

Основні засоби – матеріальні активи, які банк утримує з метою використання їх у процесі своєї діяльності, надання послуг, здавання в лізинг (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) [6].

В свою чергу нематеріальний актив – це актив, який не має матеріальної форми, може бути ідентифікований та утримується банком з метою використання у своїй діяльності понад один рік (або один операційний цикл, якщо він перевищує один рік) в адміністративних цілях або надання в лізинг (оренду) іншим особам [6].

Основні засоби та нематеріальні активи визнаються активом банку якщо є ймовірність одержання майбутніх економічних вигод, пов'язаних з їх використанням, і їх вартість може бути достовірно визначена.

Придбання або створення основні засоби та нематеріальні активи визнаються за первісною вартістю. Формування первісної вартості основних засобів та нематеріальних активів дещо відрізняються.

До первісної вартості основних засобів належать наступні витрати:

- суми, що сплачуються постачальникам активів (торговельні знижки віднімаються) та підрядникам за виконання монтажно-будівельних робіт (за мінусом непрямих податків);

- реєстраційні збори, державне мито та аналогічні платежі, що пов'язані з придбанням (отриманням) прав власності на об'єкт основних засобів;

- суми ввізного мита;

- суми непрямих податків, пов'язаних з прид-

банням (створенням), якщо вони не відшкодовуються банку;

- витрати зі страхування ризиків, що пов'язані з доставкою;

- витрати на транспортування, монтаж, установку, налагодження основних засобів;

- інші витрати, які можуть бути безпосередньо пов'язані з доведенням основних засобів до стану, при якому вони можуть виконувати свої функції за призначенням.

Первісна вартість придбаних нематеріальних активів складається з вартості придбання (за мінусом торговельних знижок), мита, непрямих податків, якщо вони не відшкодовуються банку, а також інших витрат, які безпосередньо пов'язані з придбанням та доведенням до стану, який придатний для використання за призначенням.

Якщо нематеріальний актив, отриманий в результаті його розроблення власне банком, його можна відобразити в балансі при виконанні наступних умов:

- існує намір, технічні засоби та відповідні ресурси для доведення нематеріального активу до стану, придатного для реалізації або використання;

- банк має змогу отримати в майбутньому економічні вигоди від використання або реалізації нематеріального активу;

- існує необхідна інформація для достовірного визначення витрат, пов'язаних з розробленням нематеріального активу.

При умові, якщо нематеріальний актив не відповідає наведеним критеріям, то витрати, пов'язані з його придбанням або розробленням, мають визнаватися витратами звітного періоду, в якому вони були здійсненні.

Не визнаються нематеріальними активами і мають відобразитись в складі витрат звітного періоду витрати на: дослідження, підготовку і перепідготовку кадрів, рекламу, створення, реорганізацію та розміщення банку або його частин, створення внутрішньої ділової репутації банку, вартість видань.

За функціональним призначенням в банківській установі умовно розрізняють операційні основні засоби – це основні засоби, що безпосередньо беруть участь у банківській діяльності або сприяють її здійсненню, а саме: будівлі, споруди, машини, обладнання, тощо, що діють у сфері матеріального виробництва) та не операційні основні засоби, які безпосередньо не беруть або опосередковано не беруть участі у банківській діяльності та призначені в основному для обслуговування комунальних, культурно-побутових потреб працівників банку, а саме: будівлі, споруди,

обладнання, машини тощо, що використовуються у невиробничій сфері.

Незалежно від вартості та строку служби до основних засобів належать бібліотечні фонди, а також зброя та засоби охоронно-пожежної сигналізації.

Основні засоби, що належать банківській установі класифікуються наступним чином:

1. Основні засоби: будинки, споруди і передавальні пристрої; машини та обладнання; транспортні засоби; інструменти, прилади, інвентар (меблі); інші основні засоби;

2. Інші необоротні матеріальні активи: бібліотечні фонди; малоцінні необоротні матеріальні активи; тимчасові (нетитульні) споруди; інші необоротні матеріальні активи;

3. Незавершені капітальні інвестиції.

Враховуючи зміни в податковому законодавстві класифікація груп основних засобів, інших необоротних активів та нематеріальних активів і мінімально допустимих строків їх амортизації здійснюється відповідно до Податкового кодексу України. Так основні засоби та інші необоротні матеріальні активи об'єднуються у 16 груп, для кожної встановлені мінімально допустимі строки корисного використання від двох до двадцяти років, в свою чергу нематеріальні активи поділяються на 6 груп, строк використання яких встановлюється відповідно до правовстановлюючого документу (для груп 4 та 5 з обмеженням по строку).

Якщо відповідно до правовстановлюючого документа строк дії права користування нематеріального активу не встановлено, такий строк становить 10 років безперервної експлуатації.

На підставі зазначених груп банки самостійно здійснюють класифікацію основних засобів і встановлюють вартісні ознаки предметів, що входять до складу необоротних матеріальних активів.

При визначенні строку корисного використання (експлуатації) слід урахувати:

- очікуване використання об'єкта з урахуванням його потужності або продуктивності;
- фізичний та моральний знос, що передбачається;
- правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори.

Відповідно до інструкції з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банків України виділяють також необоротні активи, утримувані для продажу та інвестиційну нерухомість.

Банк має класифікувати необоротні активи як утримувані для продажу, якщо балансова вартість таких активів відшкодуватиметься шляхом операції

з продажу, а не поточного використання. Необоротні активи, що утримуються банком для продажу, оцінюються і відображаються в бухгалтерському обліку за найменшою з двох оцінок: балансовою вартістю або справедливою вартістю за вирахуванням витрат на продаж. Амортизація на необоротні активи, утримувані для продажу, не нараховується.

Одиницею обліку інвестиційної нерухомості є земля чи будівля або частина будівлі, або земля і будівля, що перебувають у розпорядженні власника або лізингоодержувача за договором про фінансовий лізинг (оренду) з метою отримання орендних платежів, доходів від зростання капіталу або того чи іншого, а не для надання послуг або адміністративних цілей.

До інвестиційної нерухомості належать:

– земля, що утримується з метою отримання вигод від зростання капіталу в довгостроковій перспективі, а не для реалізації в короткостроковій перспективі в процесі діяльності;

– земля, подальше використання якої на цей час не визначено;

– будівля, що перебуває у власності банку або в розпорядженні за договором про фінансовий лізинг (оренду) та надається в лізинг (оренду) за одним або кількома договорами про оперативний лізинг (оренду);

– будівля, що не зайнята на цей час та призначена для надання в лізинг (оренду) за одним або кількома договорами про оперативний лізинг (оренду).

Висновки. Необоротні активи банківської установи, які складається з основних засобів та нематеріальних активів відіграють важливу роль в здійсненні банком свої фінансових функцій та забезпеченні позитивних результатів діяльності, однак нововведення вимагають від облікових працівників змін в обліковій політиці банківської установи та узгодженості з міжнародними стандартами бухгалтерського обліку при складанні фінансової звітності.

Література

1. **Економічна** енциклопедія: [редкол.: С. В. Мочерний (відп. ред.)]. – Т. 3. – К.: Видавничий центр „Академія”, 2002 – 952 с.
2. **Положення** (стандарт) бухгалтерського обліку 2 „Баланс”, затверджене наказом Міністерства фінансів України № 87 від 31 березня 1999 року, зі змінами та доповненнями.
3. **Семйон В. С.** Поняття необоротних активів, їх класифікація та склад / В. С. Семйон // Вісник Житомирського державного технологічного університету: економічні науки. – 2009. – № 3 – С. 161 – 167.
4. **Історія** економічних учень: [підруч.: У 2 ч. – Ч. 1] / За ред. В. Д. Базилевича. – 3-тє вид., випр. і доп. – К.: Знання, 2006.

– 582 с. 5. **Положення** про порядок віднесення майна до такого, що включається до складу цілісного майнового комплексу державного підприємства, затверджене наказом Фонду Державного Майна України № 1954 від 28 грудня 2010 року. 6. **Інструкція** з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банків України, затверджена Постановою Правління НБУ № 480 від 20 грудня 2005 року, зі змінами та доповненнями. 7. **Нидлз Б.**, Андерсон Х., Колдуелл Д. Принципы бухгалтерського учета: [пер. с англ.] [Под ред. Я. В. Соколова] / Б. Нидлз, Х. Андерсон, Д. Колдуелл / 2-е изд., стереотип. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 496 с. 8. **Податковий кодекс** України від 02.12.2010 № 2755-VI.

Дзюба О. М. Необоротні активи комерційного банку: економічна сутність в умовах сучасного облікового законодавства.

У статті розглянуто економічну сутність необоротних активів комерційного банку з точки зору економічної теорії та сучасного облікового законодавства, проаналізовано основні відмінності та наведено класифікаційні ознаки для облікових потреб.

Ключові слова: необоротні активи, довгострокові активи, основні засоби, нематеріальні активи, інвестиційна нерухомість, первісна вартість, амортизація, термін корисного використання.

Дзюба О. Н. Необоротные активы коммерческого банка: экономическая сущность в условиях современного учетного законодательства.

В статье рассмотрены экономическую сущность необоротных активов коммерческого банка с точки зрения экономической теории и современной учетной законодательства, проанализированы основные отличия и приведены классификационные признаки для учетных потребностей.

Ключевые слова: внеоборотные активы, долгосрочные активы, основные средства, нематериальные активы, инвестиционная недвижимость, первоначальная стоимость, амортизация, срок полезного использования.

Dzyuba O. N. Fixed Assets of Commercial Banks: the Economic Entity in Modern Accounting Legislation

The article deals with the economic substance of fixed assets of commercial banks in terms of economic theory and current account legislation, analyzes the main differences are the classification features for accounting purposes.

Key words: non-current assets, non-current assets, fixed assets, intangible assets, investment property, original cost, depreciation, useful life.

Стаття надійшла до редакції 14.12.2012

Прийнято до друку 20.02.2013

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ВИЗНАЧЕННЯ СУТІ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КАПІТАЛУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

Постановка проблеми. Необхідною умовою виникнення і розвитку ринкових відносин є нагромадження і перерозподіл капіталу, що супроводжується інвестуванням коштів в різні сфери економіки. Однак, сучасні умови розвитку як світової, так і вітчизняної економіки, що обумовлені впливом світової фінансової кризи потребують дослідження особливостей руху та перерозподілу ресурсів.

Активне впровадження у різні сфери економічних відносин інноваційних технологій вимагають залучення значних обсягів капіталу, що обумовлює створення систем і механізмів перерозподілу інвестиційних ресурсів. В таких умовах капітал, що інвестується знаходиться під впливом потужних трансформаційних процесів, які змінюють наукові підходи до визначення його сутності та характеристики.

Аналіз досліджень та публікацій.

Сучасні підходи до характеристики капіталу, знаходять широке відображення в наукових працях. Серед вітчизняних вчених, які характеризують інвестиційні складові капітал можна виділити Бланка І. О. [1], Козак Ю. Г. [7], Оганяна Г. А. [8], Симененко В. М. [4], Федоренко В. Г. [12] та ін. Проте, в роботах вчених не існує єдиного підходу щодо тлумачення сутності інвестиційного капіталу, що викликає неоднозначність у визначенні та практичному застосуванні відзначеної категорії.

Аналіз літературних джерел зумовив формування мети даної статті.

Метою статті є обґрунтування та уточнення дефініції інвестиційного капіталу, яка надає можливості щодо поглиблення теоретичних положень стосовно руху ресурсів, що інвестуються в конкретних економічних умовах.

Мета статті обумовила необхідність вирішення таких завдань:

- проведення критичного дослідження робіт вчених стосовно тлумачення категорії капіталу;
- дослідження теоретичних підходів до характеристики інвестиційного капіталу;
- надання авторського визначення поняття „інвестиційний капітал”.

Виклад основного матеріалу. Перше наукове визначення категорії „капітал” дав Аристотель. Він пов’язував сутність капіталу з наявністю або володінням майном, а також з діяльністю, яка спрямована на забезпечення достатку. У подальших дослідженнях вчених капітал розглядається як сукупність засобів виробництва (за винятком безплатних дарів природи),

що приносять дохід власнику. Меркантилісти ототожнювали капітал з золотом та сріблом, фізіократи розглядали капітал у якості засобів сільськогосподарського виробництва, поєднання яких з природою (землею) забезпечує приріст чистого продукту [5, с. 33].

А. Сміт, Д. Рікардо й інші класики політичної економії ототожнювали капітал із накопиченою уречевленою працею, запасом (машин, інструментів, сировини, одягу, харчів, грошей, життєвих благ тощо). А. Сміт до капіталу відносив лише частину запасів, яка призначена для наступного виробництва і забезпечує отримання доходу. За думкою Ж. Б. Сея капітал виступає одним з виробничих факторів, який поряд із землею, працею, приносить дохід [3, с. 106].

Особливий внесок в розвиток науки стосовно сутності капіталу вніс К. Маркс, який розглядав капітал як економічну категорію, як специфічні суспільні відносини, що виникають за певних історичних умов (соціально-економічний підхід). К. Маркс визначав капітал як вартість, яка внаслідок використання робочої сили приносить додаткову вартість [4, с. 105].

Економісти ХХ століття та сучасні вчені також розглядають капітал як певну цінність або ресурси, що приносять його власнику дохід. А. Маршал розглядав капітал як частину майна людини, з якого вона сподівається мати прибуток [3, с. 106]. Дж. М. Кейнс характеризує капітал як багатство, здатне приносити дохід. Й. Шумпетер визначає капітал як „фонд купівельної сили”, що служить для придбання засобів виробництва, здатних забезпечити науково-технічний прогрес. Монетаристи розглядають капітал як гроші, які приносять своєму власнику дохід у формі процента [5, с. 34]. К. Р. Макконел та С. Л. Брю надають таке визначення капіталу. Капітал – створені людиною ресурси, які використовуються для виробництва товарів і послуг, товари, що безпосередньо не задовольняють потреби людини [6, с. 773].

Сам термін „капітал” (від лат. capitalis) означає головний, основний [8, с. 215]. Капітал пов’язується як з речовою формою, тобто безпосередньо із накопиченою працею та засобами виробництва (предметно-функціональний підхід), а також з грошовою формою, яка призначена для придбання таких засобів та забезпечення безперервності руху ресурсів (монетаристичний підхід) [4, с. 105].

Капітал в сучасній літературі також визначається як нагромаджений запас засобів у продуктивній, грошовій і товарній формах, що забезпечує створення матеріальних благ. Капітал характеризується також як

самозростаюча вартість або вартість, яка приносить дохід і може бути втілена в грошових, матеріальних і нематеріальних активах [8, с. 216].

У сучасних наукових працях певне поширення набули такі категорії:

– людський капітал, тобто природні і творчі здібності, знання, вміння, навички, професійний досвід і моральні цінності людей як учасників економічної діяльності;

– інтелектуальний капітал – нагромаджені в процесі інтелектуальної діяльності знання, досвід, здібності і взаємовідносини, зв'язки та інформація, що мають економічну цінність та використовуються з метою отримання доходу;

– соціальний капітал, що втілений у якості соціальних зв'язків та відносин, заснованих на довірі як концентрації очікувань і зобов'язань, які спонукають людей до ефективніших дій з метою досягнення спільних цілей [5, с. 35; 8, с. 217].

Людські складові капіталу відіграють важливу роль як в забезпеченні можливості отримання доходу безпосередньо (завдяки природним здібностям, соціальним зв'язкам та ін.), так і в забезпеченні розвитку виробництва (завдяки інноваціям, використанню сучасних технологій та ін.).

Таким чином, одними з основних характеристик капіталу є те, що він розглядається як важливий чинник виробництва, може виступати у матеріальній, грошовій, у формі нематеріальних активів та інших формах (людський, інтелектуальний, соціальний капітал), поєднує інші фактори (такі, як земля та праця) в єдиний виробничий процес.

Існує також ототожнення капіталу з часом (часова концепція капіталу). Е. Бем-Баверк розглядає капітал як сукупність проміжних продуктів, що створюються на окремих стадіях виробництва. Причому сам час розглядається як фактор, що створює дохід. Згідно з цим підходом цінність теперішніх благ (за інших незмінних умов) завжди перевищує цінність таких самих благ у майбутньому. Фактор часу є важливим елементом при визначенні остаточного розміру доходу, який приносить капітал. І. Фішер трактує капітал як дисконтований дохід, будь-яке благо, яке приносить своєму власникові дохід незалежно від характеру діяльності [5 с. 33 – 34].

Часова концепція забезпечила подальший розвиток підходів щодо визначення категорії капіталу і виділення його інвестиційної характеристики.

В процесі становлення та розвитку науки було виокремлено категорію „інвестиційний капітал” (англ. *invested capital*), як складова капіталу, що має синоніми „інвестований капітал” та „капітал що інвестується”. [10, с. 178].

Виділення інвестиційного капіталу обумовлено характеристикою в сучасній науці капіталу як інвестиційного ресурсу.

Бланк І. А. визначає капітал як накопичений шляхом збереження запас економічних благ у формі грошових коштів і реальних капітальних товарів, що за-

лучається власником в економічний процес як інвестиційний ресурс і фактор виробництва з метою отримання доходу. Відзначений автор значну увагу приділяє характеристиці капіталу як інвестиційного ресурсу і визначає інвестиційний капітал як добуток суми доходу, що отриманий в попередньому періоді на норму накопичення від виробничої діяльності [1, с. 277].

Таке визначення інвестиційного капіталу є в більшому ступеню розрахунковим і не розкриває в повній мірі його сутність.

Існують інші підходи до тлумачення категорії „інвестиційний капітал”.

Інвестиційний капітал розглядається як грошові кошти, що вкладаються на тривалий термін у виробництво товарів, робіт, послуг для отримання прибутку [9].

В такому тлумаченні інвестиційний капітал відображає грошову складову капіталу, що розміщується на тривалий строк, але не враховує інші особливості інвестування коштів.

Існує визначення, згідно якого інвестиційний капітал – це створений грошовий капітал, який є в розпорядженні суб'єктів ринку, і який у процесі інвестування набуває форми позичкового капіталу [11].

Таке визначення містить в собі особливості руху відзначеної складової капіталу з врахуванням фінансових відносин, що складаються на ринку, але теж відображає лише грошову форму і не характеризує важливі складові капіталу, такі як чинник виробництва та інші.

Інвестиційний капітал розглядається також в широкому та вузькому тлумаченні. В широкому сенсі – як фінансові ресурси, майно та інтелектуальний продукт, в узькому – як капітал, що вкладений в довгострокові інвестиції на тривалий термін [2, с. 381]. В деяких літературних джерелах можна зустріти ще більш вузьке визначення інвестиційного капіталу, як капіталу, що вкладений в довгострокові проекти [13, с. 157].

Інвестиційним капіталом вважаються також додаткові кошти, які необхідні для розширення виробництва (для здійснення інвестицій), причому основним і єдиним джерелом такого капіталу виступають накопичення [12, с. 186, 188]. Але, в такому контексті інвестиційний капітал може бути визнаним лише на стадії розширеного відтворення.

В зарубіжних наукових працях також зустрічається поняття інвестиційного або інвестованого капіталу (англ. – *invested capital*), під яким розуміється загальний обсяг інвестованих коштів акціонерами та кредиторами компанії. Величина інвестиційного капіталу визначається як вартість капіталу (власного і позикового), що інвестований в основну діяльність. Таке визначення інвестиційного капіталу використовується для розрахунку фінансових показників, а саме індикатору рентабельності інвестиційного капіталу (англ. – *return on invested capital ROIC*) [14; 15].

Але, наведені тлумачення дефініції, що досліджується, мають в більшому ступеню аналітичне значення для оцінки діяльності компаній.

Критичний аналіз, що був проведений дозволяє

відзначити, що для інвестиційного капіталу характерним є наявність грошової та негрошової форм у вигляді майна та результатів інтелектуальної діяльності. Інвестиційний капітал не враховує людський та соціальний капітал. Однак, в економічній літературі зустрічаються різні тлумачення інвестиційного капіталу, що призводить до неповного розкриття сутності досліджуваної категорії.

Капітал в процесі руху змінює форми від грошової до виробничої, товарної і знову грошової, тобто використовується формула гроші-товар-гроші (з врахуванням приросту авансованого капіталу). Причому основною метою обігу грошей як капіталу є одержання більшої вартості в грошовій формі [3, с. 107; 4, с. 106; 8, с. 216]. Капітал проходить в своєму русі такі стадії: стадію обернення (купівлю чинників виробництва), стадію виробництва і знову стадію обернення (реалізацію готової продукції).

Причому на першій стадії свого руху капітал спрямовується або, іншими словами, інвестується для створення передумов виробництва додаткової вартості. Таким чином, можна відзначити, що на цієї стадії капітал приймає особливу форму інвестованого капіталу (капіталу, що інвестується). Як зазначалось раніше, інвестований капітал та капітал, що інвестується можуть розглядатися як синоніми терміну „інвестиційний капітал”.

В процесі руху капіталу формується додаткова вартість, частина якої, в свою чергу, може бути перетворена на капітал (інша частина спрямовується на задоволення особистих, невиробничих потреб власника). Таке явище в економічній літературі отримало назву нагромадження капіталу, яке здійснюється через капітальні вкладення [2, с. 112]. В процесі нагромадження, за думкою автора, капітал виступає інвестиційним ресурсом і також приймає форму інвестиційного капіталу.

Однак, в процесі обігу розмір капіталу може бути зменшеним. Таке зменшення може відбутися, наприклад, внаслідок отримання збитку за результатами діяльності відповідного суб'єкту, несприятливої курсової динаміки на фінансовому ринку, отримання результату від реалізації інвестиційних рішень на рівні нижче очікуваного та ін. Ймовірність зменшення капіталу в процесі його обігу саме характерна для інвестованих ресурсів, оскільки при інвестування коштів існує високий ризик неотримання очікуваної економічної вигоди. Ризиковий чинник інвестиційного капіталу знайшов відображення і в науковій літературі, де до властивостей капіталу відноситься вразливість [12, с. 187].

Таким чином, проведене дослідження підходить вчених щодо визначення сутності та характеристик капіталу цілком та інвестиційного капіталу зокрема дозволяє навести авторське уточнення поняття „інвестиційний капітал”.

Під інвестиційним капіталом (інвестованим капіталом, капіталом, що інвестується) слід розуміти грошові та інші ресурси в матеріальній та нематеріальній формах (нематеріальні активи, продукти інтелектуального труда), які залучені з різних джерел, розміщу-

ються (інвестуються) в процес обігу капіталу, використання яких спрямоване на зростання таких ресурсів.

Інвестиційний капітал може виступати частиною промислового та торговельного капіталу, що використовується в процесі виробництва товарів, робіт, послуг та їх обороту; може бути складовою основного капіталу, який функціонує тривалий час і переносить свою вартість на готовий продукт по частинах, в результаті декількох кругообігів, а також елементом обігового капіталу, який повністю переносить свою вартість на готовий продукт протягом одного кругообігу. Форму інвестиційного капіталу набуває також позичковий капітал, що надається у використанні на визначений термін під встановлений відсоток.

Слід відзначити, що існують відмінності між обігом та кругообігом капіталу. Обіг капіталу передбачає перенесення повної вартості авансованого капіталу на готову продукцію з наступним повним відшкодуванням авансованого капіталу в грошовій формі. Кругообіг капіталу – це рух капіталу, в процесі якого він послідовно набуває форми грошового, продуктивного і товарного капіталу й повертається до вихідної форми [5, с. 46]. Тобто капітал за один кругообіг може не повернутися в повному обсязі.

Таким чином, на думку автора, капітал, в процесі руху, може приймати особливу форму, а саме форму інвестиційного (інвестованого) капіталу. Така форма притаманна обігу капіталу на стадії авансування, а також може сформуватися в результаті його нагромадження.

Наведене визначення інвестиційного капіталу характеризує його як частину капіталу, що виступає важливим чинником виробництва та враховує основний атрибут капіталу, тобто спрямованість до зростання в процесі обігу.

Виділення інвестиційного капіталу в окрему категорію обумовлено, на нашу думку, певним лагом, який утворюється в процесі формування та інвестування активів. Учасникам економічних відносин необхідно вжити певних заходів для визначення конкретного напрямку розміщення наявних ресурсів, що потребує витрат як часу, так і інтелектуальних ресурсів (проведення аналізу інвестиційних можливостей, оцінка ефективності вкладання коштів, аналіз ризиків та ін.). Такі заходи, виходячи з вартісної концепції економічної теорії [3, с. 77 – 79], впливають на якісну характеристику капіталу. Тобто, в процесі інвестування, капітал з одного боку отримує конкретний вектор спрямованості, з іншого відбувається трансформація його вартісної сутності.

Як визначалося раніше, розмір капіталу в процесі руху може зменшитись, що характеризує інвестиційний капітал як носій чинника ризику. При наданні капіталу конкретного напрямку руху, виникає ризик неотримання очікуваного доходу.

Виходячи з наданого визначення сутності інвестиційного капіталу, він являє собою ресурси, що можуть використовуватись у різних сферах економічної діяльності, тобто розміщуватися в процес обігу капі-

талу на різних його стадіях і спрямовуватись на збільшення таких ресурсів. Причому, капітал може інвестуватись як безпосередньо в господарську діяльність (придбання основних засобів, запасів, майнових комплексів та ін.), так і опосередковано, тобто через придбання активів на фінансовому ринку.

Слід відзначити, що фінансовий ринок має забезпечувати зв'язок фінансового та реального секторів економіки, але в сучасних економічних умовах містить значні протиріччя стосовно руху капіталу як в теоретичних аспектах, так і в практичному застосуванні і потребує проведення глибокого наукового дослідження.

Висновки. В економічній теорії має місце відсутність єдиного підходу до визначення ряду концептуальних положень стосовно характеристики інвестиційного капіталу, що внаслідок неточного розуміння теоретичної основи капіталу який інвестується може привести до зниження результативності його руху в фінансовій системі. Пропоноване автором вдосконалення понятійного апарату шляхом уточнення поняття „інвестиційний капітал” („інвестований капітал”, „капітал, що інвестується”) дає можливість поглибити теоретичне обґрунтування концептуальних положень руху капіталу в сучасних економічних умовах.

Перспективним напрямом подальшого дослідження є визначення особливостей руху інвестиційного капіталу на фінансовому ринку, оскільки останні, в сучасних умовах, з одного боку, повинен виступає потужною системою перерозподілу ресурсів, з іншого – обумовлює значні кризові явища в економіці.

Література

1. **Бланк І. О.** Інвестиційний менеджмент / І. О. Бланк, Н. М. Гуляєва. – К. : КНТЕУ, 2003. – 724 с. – ISBN 966-629-063-4.
2. **Загородній А. Г.** Фінансово-економічний словник / А. Г. Загородній, Г. Л. Вознюк. – К. : Знання, 2007. – 1072 с. – ISBN 978-966-346-393-3.
3. **Економічна теорія** : навч. посіб. / А. М. Андрущенко [та ін.]. — К. : Центр учбової літератури, 2009. – 520 с. – ISBN 978-966-364-963-4.
4. **Економічна теорія. Політекономія** : навч. посіб. / В. М. Семененко [та ін.]. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с. – ISBN 978-611-01-0028-1.
5. **Капильцова В. В.** Політична економія. Ч. 2 : навч. посіб. (для студ. екон. напрямів всіх форм навчання) / В. В. Капильцова – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – 105 с.
6. **Макконнелл К. Р.** Экономикс: принципы, проблемы и политика : пер. с англ. 11-го изд. / К. Р. Макконнелл, С. Л. Брю. – Киев : Хагар-Демос, 1993. – 785 с. – ISBN 5-87920-005-1.
7. **Основи економічної теорії** : навч. посіб. / Ю. Г. Козак [та ін.]. - К.: Центр учбової літератури, 2012. – 264 с. – ISBN 978-611-01-0265-0.
8. **Політична економія** : навч. посіб. / Г. А. Оганян [та ін.]. – К.: МАУП, 2003. – 520 с. – ISBN 966-608-230-6.
9. **Понятие, сущность инвестиций и их классификация.** [Электронный ресурс] // NiceEconomic Эффективная экономика. – Электрон. текст. дан. – [Б. м.], 2013. – Режим доступа : <http://www.niceeconomic.ru/mecos-610-3.html>. – Загл. с экрана.
10. **Райзберг Б. А.**

- Современный экономический словарь. – 6-е изд., перераб. и доп. / Б. А. Райзберг, Л. Ш. Лозовский, Е. Б. Стародубцева. – М. : ИнфраМ, 2008. – 512 с. – ISBN 978-5-16-003390-7.
11. **Сидорук Н. Л.** Інвестиційний капітал як передумова інноваційної діяльності [Електронний ресурс] / Н. Л. Сидорук, В. М. Ціхановська // Publishing house Education and Science s. r. o. – Електрон. текст. дані. – [Б. м.], 2004 – 2013. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/4_SWMN_2010/Economics/58971.doc.htm – Назва з екрана.
 12. **Федоренко В. Г.** Инвестознаводство : підручник. – 3-тє вид., допов. / В. Г. Федоренко. – К.: МАУП, 2004. – 490 с. – ISBN 966-608-370-1.
 13. **Економіка від А до Я** : понят.-термінол. слов. / О. В. Курченко [та ін.]. – К. : Персонал, 2008. – 368 с. – ISBN 978-966-608-813-3.
 14. **Invested Capita** [Electronic resource] // The Free Dictionary By Farlex. – Electronic text data. [S. l.], 2013. – Mode of access : <http://financial-dictionary.thefreedictionary.com/Invested+Capital> – Title from screen.
 15. **Return On Invested Capital** [Electronic resource] // Investopedia. – Electronic text data. – [S. l.], 2013. – Mode of access : <http://www.investopedia.com/terms/i/invested-capital.asp#axzz2FaxMwRqH>. – Title from screen.

Ластовенко О. В. Теоретичні аспекти визначення суті інвестиційного капіталу в сучасних умовах

Проведено критичне дослідження робіт учених щодо тлумачення дефініції „капітал”. Розглянуто теоретичні підходи, що стосуються характеристики інвестиційного капіталу. Представлено авторське визначення інвестиційного капіталу як форми обороту капіталу.

Ключові слова: капітал, інвестиційний капітал, інвестиційні ресурси.

Ластовенко А. В. Теоретические аспекты определения сущности инвестиционного капитала в современных условиях

Проведено критическое исследование работ ученых относительно толкования дефиниции „капитал”. Рассмотрены теоретические подходы, касающиеся характеристики инвестиционного капитала. Представлено авторское определение инвестиционного капитала как формы оборота капитала.

Ключевые слова: капитал, инвестиционный капитал, инвестиционные ресурсы.

Lastovenko O. V. Theoretical Aspects of Invested Capital Definition under Modern Conditions

The critical study of scientists' researches of definition of capital is carried out. Theoretical approaches of the characteristic of invested capital are considered. The author's definition of invested capital as the form of capital turnover is offered.

Key words: capital, invested capital, invested resources.

Стаття надійшла до редакції 26.01.2013
Прийнято до друку 20.02.2013

СУЧАСНІ ПРОБЛЕМИ СПРАВЛЯННЯ ПОДАТКУ НА ПРИБУТОК ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Зміни механізмів справляння більшості податків та податкових платежів, викликані прийняттям Податкового кодексу України, потребують нового аналізу порядків їх нарахування і сплати, який необхідно здійснювати з метою окреслення проблем справляння кожної з окремо взятих податкових форм та з ціллю обґрунтування шляхів їх вдосконалення. Одним із таких податкових платежів, механізм справляння якого в останні роки зазнав суттєвих змін, є податок на прибуток підприємств.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Варто відзначити, що недоліки порядку нарахування і сплати податку на прибуток підприємств є предметом досліджень В. Л. Андрущенка [1], В. П. Вишневського [4], С. Л. Лондара [7], С. В. Онишко [8], Т. В. Паєнко [9], А. М. Соколовської, Т. І. Єфіменко та І. О. Луніної [11; 12], Л. Д. Тулуша [13], К. І. Швабія [14], та безлічі інших вчених.

Віддаючи належну шану науковим здобуткам як перелічених науковців, так і безлічі інших дослідників проблем оподаткування прибутку підприємств, варто відзначити, що суттєві зміни в механізмі справляння цієї податкової форми, які відбулись в Україні в період з 2010 року, вимагають посиленої уваги як вчених-фінансистів так і податківців та працівників фінансово-економічних служб окремих підприємств та корпоративних об'єднань до проблем її справляння.

Мета статті. Метою даної публікації є обґрунтування напрямів вдосконалення чинного порядку нарахування і сплати податку на прибуток підприємств. З метою виконання поставленого завдання в ході дослідження були використані економіко-статистичні методи досліджень, зокрема монографічний метод, таблицний і графічний методи та метод порівняння.

Виклад основного матеріалу. Податок на прибуток підприємств завжди певним чином виконував фіскальні завдання та був регулятором фінансово-економічних відносин його платників.

В той же час, із набранням чинності Податкового кодексу України механізм справляння цієї податкової форми зазнав суттєвих та, в більшості випадків, позитивних змін (рис. 1), зумовлених, насамперед, зміною бази його справляння, яку до цього часу складала різниця між валовими доходами, валовими ви-

тратами та амортизаційними відрахуваннями, звітного періоду, скороченням пільг з оподаткування прибутку підприємств та передбаченням поетапного в термін з 31 березня 2011 року до 1 січня 2014 року зменшення ставки цієї податкової форми [9; 10].

Необхідно зазначити, що податок на прибуток підприємств забезпечує надходження значної частини доходів консолідованого бюджету України. Саме це демонструє динаміка мобілізації цього податку до зведеного бюджету загалом по Україні, по Черкаській області, по одному з міст обласного підпорядкування Черкащини, а також динаміка сплати досліджуваної податкової форми одним із підприємств досліджуваного міста Черкаської області та частки зазначеного податку в податкових виплатах згаданого підприємства наведена нами в таблиці 1.

Зокрема, показники таблиці 1, демонструють наявність тенденції до щорічного (крім 2009 – 2010 років) зростання абсолютних розмірів мобілізованих сум податку на прибуток підприємств по Україні, області та по досліджуваному району. В той же час, дані таблиці засвідчили що в 2009 – 2011 роках питома вага податку на прибуток в податкових надходженнях консолідованого бюджету України, мобілізованих ДПП в досліджуваному місті Черкаської області значно скоротилась. Схожою є ситуація із часткою мобілізованих сум цієї податкової форми в загальних податкових надходженнях по Черкаській області та загалом по Україні [2; 3].

Поряд з цим, показники діяльності одного з платників податку на прибуток підприємств, наведені нами в таблиці показали, що, не зважаючи на певне скорочення як абсолютного розміру сплаченого податку на прибуток так і частки цього податку в загальних податкових виплатах зазначеного підприємства, що спостерігалось в 2009 – 2010 роках, тобто після набуття чинності тих статей Податкового кодексу України, якими регламентується порядок нарахування і сплати податку на прибуток, зазначені показники по досліджуваному підприємству дещо зросли. Це відбулось, насамперед, внаслідок скорочення пільг з податку на прибуток, на які мало право підприємство в період до 2011 року.

В той же час, як демонструє практика податкового адміністрування цієї податкової форми, значна

Платники	• юридичні особи на загальній системі оподаткування, обліку та звітності;
Об'єкт справляння	• обсяги реалізації товарів, робіт та послуг;
База справляння	• різниця між доходами звітного періоду від реалізації товарів робіт та послуг а також собівартістю таких (реалізованих в звітному періоді) товарів робіт і послуг та іншими витратами платника податку;
Ставки податку	• до 31.03. 2011 року - 25 %; з 01.04. 2011 року - 23 %; з 01.01. 2012 року - 21 %; з 01.01. 2013 року - 19 %; з 01.01. 2014 року - 16 %;
Порядок обчислення і сплати	• дата виникнення доходів від продажу товарів - дата передачі товарів покупцю; • дата виникнення доходів від продажу робіт та послуг - дата оформлення акту прийому-передачі таких робіт та послуг; • передбачено квартальний, піврічний, за три квартали та річний податковий періоди з податку на прибуток; • декларація подається до ДПІ за I квартал, півріччя та 9 місяців - не пізніше 40 календарних днів, що настають за таким звітним податковим періодом, а за рік - не пізніше 60 календарних днів, що настають за таким звітним податковим періодом; • податок на прибуток за I квартал, півріччя та 9 місяців сплачується не пізніше 50 календарних днів, що настають за таким звітним податковим періодом, а за рік - не пізніше 70 календарних днів, що настають за таким звітним податковим періодом (не пізніше 10 календарних днів, що настають за граничним терміном подання податкової звітності з податку на прибуток).

Рис. 1. Основні особливості сучасного механізму справляння податку на прибуток підприємств в Україні [9]

частина платників податку на прибуток як досліджуваного міста, так і Черкаської області та України в 2011 році стали подавати декларації з податку на прибуток з нулями або декларувати від'ємні значення об'єкта оподаткування з цього податку [15].

На наше переконання, такий стан речей, насамперед, зумовлений недоліками механізму справляння податку на прибуток. При цьому, аналіз наукових публікацій, присвячених недолікам механізму справляння податку на прибуток підприємств дозволяє відзначити, що ця податкова форма має безліч недоліків, які стосуються механізму її справляння [1, с. 150 – 158; 4, с. 251 – 252; 6, с. 18; 7, с. 49; 8, с. 87 – 88; 11; 12, с. 152; 13, с. 67 – 68; 14, с. 245]. Не зупиняючись на всіх аналізованих в науковій літературі недоліках порядку нарахування і сплати податку на прибуток, відзначимо основні з них, які нами схематично зображені на рисунку 2.

Зупиняючись на кожному окремому недоліку механізму справляння податку на прибуток, варто зазначити, що ставка цієї податкової форми вже з 01.01. 2014 року буде стабільною та досить-таки помірною.

Щодо розбіжностей між бухгалтерським та податковим обліком у визначенні доходів та витрат, то ця недоречність механізму справляння зазначеного податку була властива податку на прибуток ще до запровадження Податкового кодексу України [10]. З часу ж набуття чинності Податкового кодексу зазначені розбіжності хоч і суттєво скоротились, але, все ж таки збереглися [9].

Статтею 150 Податкового кодексу України передбачено, що у разі, якщо в результаті розрахунку об'єкта оподаткування платника податку за підсумками податкового року є від'ємне значення, то сума такого від'ємного значення підлягає включенню до витрат першого календарного кварталу наступного податкового року. При цьому, розрахунок об'єкта оподаткування за наслідками півріччя, трьох кварталів та року здійснюється з урахуванням зазначеного від'ємного значення попереднього року у складі витрат таких податкових періодів наростаючим підсумком до повного погашення такого від'ємного значення [9].

Слід відзначити, що схожий пункт стосовно від'ємного значення об'єкта оподаткування та його перенесення на наступні податкові періоди містив нормативно-правовий акт, яким регламентувалось оподаткування прибутку підприємств до запровадження Податкового кодексу, тобто Закон України „Про оподаткування прибутку підприємств”, за тою тільки різницею, що від'ємне значення об'єкта оподаткування з податку на прибуток в той період платники мали право перенести на наступні податкові періоди на протязі до трьох років [10]. Як показує практика, адміністрування податку на прибуток, саме ці норми Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств” та Податкового кодексу України сприяють використанню аналізованої податкової форми у схемах мінімізації податкових виплат окремих платників податків [15].

Стосовно податкового стимулювання інвести-

Таблиця 1

Динаміка сплати податку на прибуток та його частки в податкових надходженнях зведеного бюджету та податкових виплатах платника*

Показники	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
I. По Україні :					
Мобілізовано податку на прибуток підприємств, млрд грн	34,3	48,0	33,2	40,2	55,0
Питома вага податку на прибуток підприємств у податкових надходженнях зведеного бюджету, %	15,6	16,1	11,5	12,8	13,8
II. По Черкаській області :					
Мобілізовано податку на прибуток підприємств, млн. грн	340,3	598,9	503,2	550,1	625,2
Питома вага податку на прибуток підприємств у податкових надходженнях, мобілізованих по області до зведеного бюджету, %	14,9	18,7	10,2	10,8	11,1
III. По ДПІ в одному з міст Черкаської області :					
Мобілізовано податку на прибуток підприємств, млн грн	12,6	21,1	18,8	19,1	22,9
Питома вага податку на прибуток підприємств у податкових надходженнях, мобілізованих по місту до зведеного бюджету, %	18,6	19,1	16,3	17,2	18,1
IV. Показники сплати податку на прибуток одним з бюджетоформуючих підприємств досліджуваного міста :					
Сплачено податку на прибуток підприємств, млн грн	2,3	2,5	2,3	2,4	3,2
Питома вага податку на прибуток підприємств у загальних податкових виплатах підприємства, %	32,1	32,0	30,9	30,6	33,8

*Складено авторами за даними джерел : [2; 3] а також за даними фінансового управління та ДПС в Черкаській області, фінансового управління та ДПІ в одному з міст Черкаської області а також за даними податкової звітності одного з платників податку на прибуток, що зареєстрований в даній ДПІ.

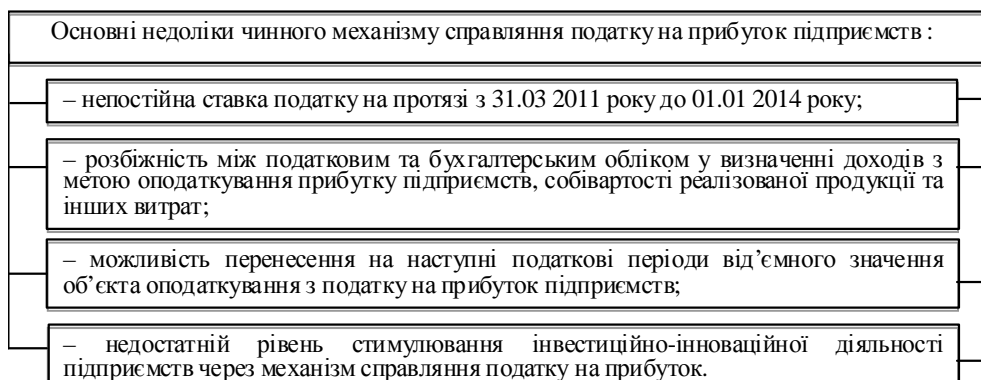


Рис. 2. Основні недоліки чинного механізму справляння податку на прибуток підприємств [1; 4; 6; 7; 8; 11-14]*

*Узагальнено авторами.

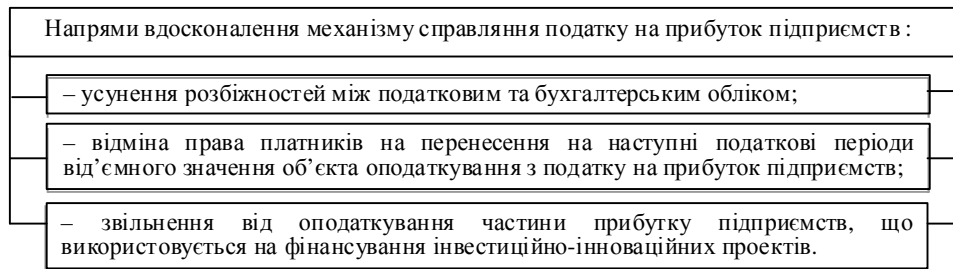


Рис. 3. Основні напрями вдосконалення вітчизняного механізму справляння податку на прибуток підприємств*

*Розроблено авторами.

ційно-інноваційної діяльності необхідно зазначити, що на відміну від України, в більшості країн світу доходи платників податків, спрямовані ними на фінансування науково-дослідних та інвестиційно-інноваційних проектів взагалі виключаються з оподатковуваних доходів. Крім того, в Австралії 150 % витрат платників податку на прибуток на інвестиційно-інноваційні потреби вираховуються з їх оподаткованого доходу [5, с. 202 – 203].

Слід відзначити, що проблема зміни ставки податку на прибуток вирішиться автоматично після 01.01 2014 року. Поряд з цим, більшість перелічених проблем сучасного механізму справляння аналізованого податкового платежу потребують термінового та ефективного вирішення, оскільки лише їх врегулювання дозволить посилити фіскальний потенціал та регулюючі властивості цієї податкової форми.

Зокрема, на нашу думку, з метою забезпечення зростання регулюючого впливу податку на прибуток підприємств та спрощення облікових процедур, пов'язаних зі справлянням цього податку, нині нагальною необхідністю є об'єднання податкового та бухгалтерського обліку доходів та витрат платників податку на прибуток (рис. 3).

Крім того, з метою підвищення фіскальної ефективності справляння податку та недопущення використання цієї податкової форми а також його платників у схемах податкової оптимізації, на наше переконання, нині необхідно відмінити статтю 150 Податкового кодексу України, яка передбачає можливість перенесення від'ємного значення об'єкта оподаткування з податку на прибуток на наступні податкові періоди.

Також з метою стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності вітчизняних підприємств, що є важливою передумовою економічного зростання та промислового розвитку України на інтенсивній основі, на наше переконання, в нашій країні необхідно звільнити від оподаткування ту частину прибутку, яка використовується на зазначені цілі.

Висновки. Підсумовуючи результати проведеного дослідження, слід відмітити що сучасний порядок нарахування і сплати податку на прибуток підприємств має суттєві недоліки, зумовлені недостатніми фіскальними та регулюючими властивостями цієї податкової форми.

Шляхами вдосконалення вітчизняного механізму справляння податку на прибуток, як показали результати дослідження, мають бути усунення розбіжностей між податковим та бухгалтерським обліком доходів та витрат, відміна статті 150 Податкового кодексу України, якою передбачено можливість перенесення на наступні податкові періоди від'ємного значення об'єкта оподаткування з податку на прибуток підприємств а також звільнення від оподаткування частини прибутку підприємств, що використовується його платниками на фінансування інвестиційно-інноваційних проектів.

Подальші наукові пошуки в даній галузі економічних досліджень слід присвятити вивченню кращого зарубіжного досвіду стосовно оподаткування прибутку підприємств з метою його адаптації у вітчизняну практику прибуткового оподаткування.

Література

1. **Андрущенко В. Л.** Податкові важелі та стимули розвитку господарських систем (теоретичні засади та практика використання) / В. Л. Андрущенко, В. М. Мельник – Ірпінь : Національний університет державної податкової служби України, 2006. – 210 с.
2. **Бюджетний моніторинг:** аналіз виконання бюджету за 2009 рік. [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Budget-Monitor/KV_IV_2009_Monitoring_ukr.pdf.
3. **Бюджетний моніторинг:** аналіз виконання бюджету за 2011 рік. [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/UserFiles/File/Budget-Monitor/KV_IV_2011_Monitoring_ukr.pdf.
4. **Вишне夫斯基 В. П.** Налогообложение : теории, проблемы, решения. / В. П. Вишне夫斯基,

А. С. Веткин, Е. Н. Вишнева – Донецьк, 2006. – 505 с. 5. **Касьяненко В.** Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні / В. Касьяненко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 4. – С. 200 – 204. 6. **Лондар С. Л.** Моделювання надходжень із податку на прибуток підприємств в умовах українського економічного середовища / С. Л. Лондар // Фінанси України. – 2010. – № 12. – С. 12 – 20. 7. **Онишко С. В.** Підвищення рівня адміністрування податку на прибуток / С. В. Онишко // Фінанси України. – 2003. – № 6. – С. 47 – 50. 8. **Пасентко Т. В.** Підвищення ефективності адміністрування податку на прибуток / Т. В. Пасентко // Науковий вісник Національної академії ДПС України. – 2005. – № 4 (31). – С. 80 – 89. 9. **Податковий кодекс України** від 2 грудня 2010 року № 2755-VI. [Електронний ресурс]. Режим доступу : // <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17>. 10. **Про оподаткування прибутку підприємств** : Закон України від 28.12.1994 № 334/94-ВР – [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/334/94-%D0%B2%D1%80>. 11. **Соколовська А. М.** До питання про податкову реформу в Україні / А. М. Соколовська // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 55 – 61. 12. **Соколовська А. М.** Система податкових пільг в Україні у контексті європейського досвіду : монографія / [А. М. Соколовська, Т. І. Єфименко, І. О. Луніна] : за заг. ред. А. М. Соколовської. – К. : НДФІ, 2006. – 320 с. 13. **Тулуш Л. Д.** Податкові важелі та механізми стимулювання інновацій / Л. Д. Тулуш // Фінанси України. – 2006. – № 4. – С. 62 – 70. 14. **Швабій К. І.** Напрями підвищення ефективності адміністрування податків в Україні / К. І. Швабій, Ю. Д. Гусак // Наукові записки. – 2008. – Випуск 10. – С. 240 – 247. 15. **Щодо реформування механізму справляння податку на прибуток підприємств** : аналітична за-

писка. [Електронний ресурс]. Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/217>.

Боровик П. М., Нікітченко К. С. Сучасні проблеми справляння податку на прибуток підприємств

В статті проведено аналіз сучасного вітчизняного механізму справляння податку на прибуток підприємств. На підставі результатів аналізу, авторами запропоновано напрями вдосконалення порядку нарахування та сплати цієї податкової форми.

Ключові слова: податок на прибуток підприємств, податкове регулювання, доходи, витрати, інновації, інвестиції, Податковий кодекс України.

Боровик П. Н., Нікітченко Е. С. Современные проблемы изымания налога на прибыль предприятий

В статье проведен анализ современного отечественного механизма изымания налога на прибыль предприятий. На основании результатов анализа, авторами предложены направления совершенствования порядка начисления и уплаты этой налоговой формы.

Ключевые слова: налог на прибыль предприятий, налоговое регулирование, доходы, расходы, инновации, инвестиции, Налоговый кодекс Украины.

Borovik P. M., Nikitchenko K. S. The Modern Problems of Collecting Income Tax

The article analyzes contemporary domestic mechanism for collecting income tax. Based on the analysis results, the authors suggested areas of improvement procedure of calculation and payment of the tax form.

Key words: Corporate income tax, tax regulations, income, expenses, innovation, investments, Tax Codex of Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 09.01.2013

Прийнято до друку 20.02.2013

І. Ю. Гришова,
доктор економічних наук, ННЦ „Інститут аграрної економіки” м. Київ
М. Ю. Щербата,
Міжнародний гуманітарний університет, м. Одеса

АНАЛІТИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ СТРУКТУРОЮ ОБОРОТНИХ АКТИВІВ МОЛОКОПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Показники господарювання відбивають ефективність використання активів і її вплив на фінансовий стан комплексно, з урахуванням всіх факторів. Водночас, рівень ефективності використання активів впливає на показники віддачі інших ресурсів. Тому, вивчення ефективності використання активів за допомогою загальних показників ефекту господарювання не тільки не применшує роль фінансового аналізу, але і збагачує інформаційну базу для потреб прийняття управлінських рішень щодо поліпшення фінансового стану молокопереробних підприємств, є актуальним та своєчасним з точки зору економічного зростання галузі та аграрного виробництва.

У науковій літературі фахівці [2;3;7;10] схиляються до думки, що головною причиною кризи молочної промисловості є занепад молочного тваринництва. Але, ця теза здається нам неоднозначною з наступних міркувань. По-перше, порівняння цін з цінами 2005 р. показує, що індекс цін для сільськогосподарських виробників молока дорівнює 1,5, а індекс цін промислових виробників молокопродуктів – 4,5, тобто втричі більше. Це означає, що інфляційний удар по молочному комплексу прийняла на себе насамперед сировинна, а не переробна сфера.

По-друге, якби причиною падіння виробництва продукції молокозаводів було б звуження постачань молока, ринок відчував би дефіцит молокопродуктів. Відсутність такого дефіциту і навіть загострення проблем збуту говорить за те, що причина деградації молочної галузі – зниження платоспроможного попиту. Це принципово змінює підхід до визначення показників забезпеченості оборотними коштами. Якщо раніш оборотні кошти нормувалися під виробничі потужності чи планову виробничу програму, то тепер їх необхідний обсяг повинен орієнтуватись не на виробничі, а маркетингові критерії. Наприклад, якщо має місце проблема збуту, затоварення готової продукції, то є підстави говорити про надлишок виробничих потужностей. Отже, неодмінною умовою спрямування фінансових потоків в оборотні активи є забезпечення відповідності обсягів та структури оборотних активів обсягам виробництва та структурі операційної діяльності, що спрямовано на забезпечення прогнозного рівня їх сукупної виробничості.

По-третє, при критично кризовій ситуації в молочної галузі, молокопереробні підприємства до цього часу були в більш вигідніших умовах, оскільки на їх рахунках акумулювались фінансові ресурси за рахунок оперування виплат ПДВ, що давало їм змогу маніпулювати коштами держаної бюджетної підтримки сільгоспвиробників у часі без відповідного податкового контролю[1].

Аналіз досліджень і публікацій: Дослідженню проблем економічного зростання молочної під комплексу аграрного виробництва присвячено наукові праці відомих економістів В. Андрійчука, В. Борисовой, М. Дем'яненка [1-3], С. Юрія [5], А. Чупіса [7], О. Онишко, М. Маліка, А. Мазаракі, Л. Нікбахта, А. Поддєрьогіна. Концептуальні основи сутності механізму управління оборотним капіталом підприємства розглядалися у наукових працях вітчизняних і зарубіжних учених економістів, таких як: І. Балабанової, І. Бланка, Є. Брігхема, П. Бечка, О. Василика, І. Гришової [8 – 10], Л. Федулової, О. Філімоненкова, П. Саблука, С. Стоянової-Коваль, І. Хоми, Ю. Цал-Цалко [11] та ін. В останній час невіршеність проблем формування оборотного капіталу привертає все більше уваги й молодих науковців О. Галицького, О. Ніколюк, О. Митяй, Т. Шабатури, О. Кирилової.

Прикро, що в теперішніх умовах функціонування молочної галузі втрачає актуальність класичні питання теоретичних основ фінансового забезпечення операційної діяльності молокопереробних підприємств, ретельно розроблена класифікація, понятійний апарат і наукові ідеї літературних попередників щодо виділення оборотних коштів з поняття оборотних активів, оскільки ринкова господарська діяльність молокопереробних підприємств спрямована на отримання прибутку не обов'язково виробничим шляхом, наслідки чого відчув весь агропромисловий комплекс під час світової фінансової кризи.

Мета статі: Дослідити основні підходи та методи аналізу оборотних активів як перший етап процесу управління їх структурою на молокопереробних підприємствах.

Виклад основного матеріалу: Аналітичне забезпечення управління структурою та ефективністю використання оборотних активів підприємства має ве-

лике значення для оцінки фінансового стану молокопереробних підприємств, оскільки швидкість обороту активів безпосередньо впливає на ліквідність та платоспроможність підприємства. Крім того, збільшення швидкості кругообороту оборотних активів, за інших рівних умов, відбиває зростання виробничо-технічного потенціалу підприємства. Для аналізу оборотних активів було використано методи та прийоми оперативного економічного аналізу: методики детермінованої і стохастичної комплексної порівняльної оцінки, характеристик рядів динаміки, що дають достовірну характеристику стану оборотних активів та їх структури. У процесі господарської діяльності оборотні активи безперервно і послідовно змінюються. Грошова форма активів підприємства перетворюється в матеріальну (виробничі запаси), яка при здійсненні технологічного процесу господарської діяльності матеріалізується у готову продукцію або товар для покупців, які відповідно реалізуються, суб'єкт господарювання через систему розрахунків отримує виручку і відшкодовує (повністю, частково) витрачені виробничі запаси та інші спожиті ресурси й формує фінансовий результат. Оборотні активи підприємства в кожний момент господарської діяльності одночасно перебувають в усіх стадіях кругообігу. У той час, коли одна частина оборотних активів надходить у виробництво у вигляді виробничих запасів, інша частина активів формується як результат виробництва у вигляді готової продукції (виконаних робіт, наданих послуг), а третя частина реалізується покупцям і перетворюється через розрахунки в грошові кошти. Одночасне знаходження оборотних активів на всіх стадіях кругообороту забезпечує безперервний процес господарської діяльності і безперебійну роботу підприємства (рис. 1).

Аналіз розміщення фінансових потоків в залишках оборотних активів, які забезпечують господарську діяльність, здійснюють шляхом вивчення їх структури, джерел формування і динаміки, порівняння за елементами фактичної наявності з нормативом, а також за показниками завантаження, витратомісткості та тривалості одного обороту в днях.

Структура оборотних активів вивчається за їх розміщенням у сферах постачання (виробничі запаси), виробництва і формування об'єктів діяльності (незавершене виробництво, готова продукція, товари), розрахунків (дебіторська заборгованість) і запасу грошових коштів (готівкові і безготівкові кошти) (табл. 1)

Обсяги розміщення активів у кожній сфері залежать від специфічних особливостей економічної діяльності підприємств та їх технологічного процесу. Так, для підприємств з матеріальним виробництвом потрібні значні залишки виробничих запасів, для підприємств із тривалим технологічним процесом – незавершеного виробництва і готової продукції, на торгівельних підприємствах – товарів, для молокопереробних підприємств – сировини. Проте, вплив негативних зовнішніх чинників спричинених фінансовою кризою, значно коректує склад і структуру оборотних активів молокопереробних підприємств. Структурні зрушення дають змогу вивчити внутрішні негативні і позитивні зміни, які відбуваються на молокопереробному підприємстві з його активами. Для вивчення складу і сфери застосування фінансових потоків в активах підприємства останні групують за економічно однорідними ознаками. При цьому треба знати, до яких видів активів спрямовано фінансові потоки, який їх стан і цільове призначення, де вони розміщені й за рахунок яких джерел сформовані. Особливу роль у функціонуванні фінансових потоків відіграють оборотні

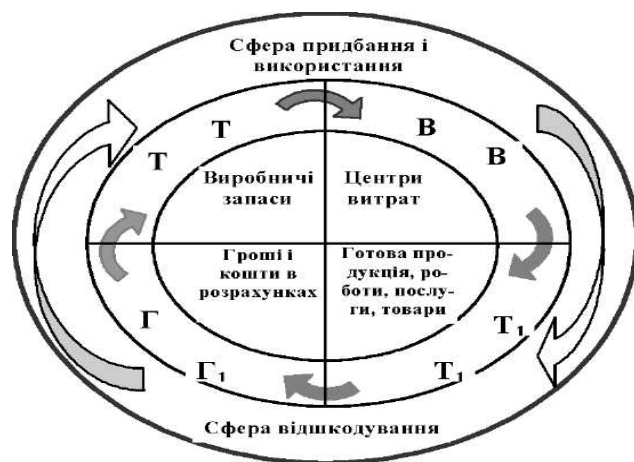


Рис. 1. Кругооборот оборотних активів [11]

Таблиця 1.

Динаміка складу та структури активів молокопереробних підприємств Одеської області [10]

Види активів	2009 р.		2010 р.		2011 р.	
	Сума, тис. грн.	%	Сума, тис. грн.	%	Сума, тис. грн.	%
Незавершене будівництво	9505,1	1,8	11324,0	2,2	11034,1	1,7
Основні засоби *	134116,2	25,2	146999,2	28,2	208488,5	32,6
Знос	141658,0	-	152977,7	-	1526884,2	-
Довгострокові фінансові інвестиції	19642,8	3,7	47429,6	9,1	15444,0	2,4
Інші необоротні активи	21387,2	4,0	1335,4	0,3	34838,7	5,4
Всього необоротних активів	184651,3	34,7	207088,2	39,8	269805,7	42,1
Запаси товарно-матеріальних цінностей	24721,9	4,6	20169,5	3,9	23642,3	3,7
Готова продукція	41190,1	7,2	34747,4	6,7	39931,8	6,2
Дебіторська заборгованість за товари, роботи та послуги	67001,9	12,6	81675,2	15,7	100767,4	15,7
Сумнівна дебіторська заборгованість	141,9	-	142,0	-	142,0	-
Дебіторська заборгованість за розрахунками	3123,5	0,6	791,1	-	2159,6	0,3
Інша дебіторська заборгованість	206151,9	38,7	168425,0	32,4	192268,6	30,0
Поточні фінансові інвестиції	3,3	-	3,0	-	327,0	-
Грошові кошти та їх еквіваленти	1840,4	0,3	3591,1	0,7	7257,6	1,1
Інші оборотні активи	1968,8	0,4	3624,2	0,7	3493,9	0,5
Всього оборотних активів	345747	65,0	313026,5	60,1	369848,2	57,8
Витрати майбутніх періодів	1524,7	0,3	226,2	0,1	203,0	0,1
Всього активів	532177,8	100	520340,9	100	639856,5	100

активи, що в якості об'єктів інвестування переймають на себе певні сутнісні характеристики фінансових потоків.

У структурі активів молокопереробних підприємств за оглядовий період найбільшу питому вагу займали оборотні активи, з 65% в 2009 р. до 57,8% в 2011 р. Питома вага необоротних активів коливалась від 34,7% в 2009 р. до 42,1% і показала незначне зростання на 7,4% за рахунок проведеної на підприємствах модернізації і збільшення основних засобів на 74372,3 тис. грн., або на 55,5% у співставності з базовим 2009 р.

У структурі оборотних активів переважає дебіторська заборгованість, її питома вага в структурі активів молокопереробних підприємств складає 46% і лише 9,9% в структурі активів займають виробничі запаси та готова продукція. Це свідчить про нераціональне розміщення фінансових потоків у бік сфери обігу. Підприємствам необхідно переглянути свою кредитну політику щодо покупців, асортимент продукції, ввести в дію внутрішні механізми нейтралізації ризиків управління дебіторською заборгованістю та визначити нові маркетингові підходи до управління

оборотними активами в кризових умовах. Вишукаючи резерви підвищення ефективності розміщення фінансових потоків в оборотних активах, зокрема в дебіторській заборгованості, необхідно розглянути пропозиції щодо удосконалення маркетингової стратегії розвитку молокопереробних підприємств. Мережа фірмових магазинів молокозаводів невелика і, в основному, потрібно працювати з оптовою торгівлею молокопродуктами. Для виробника найбільш вигідною формою відносин з оптовими покупцями є передоплата. Такий продаж підвищує оборотність і ліквідність, знижує рівень ризику. Природно, що за це приходиться платити ціновими знижками. Виникає проблема визначення раціональної плати за передоплату. Але, велику частину продукції молокозаводи змушені продавати в кредит, що спонукає створювати систему пільг і санкцій для ефективної роботи з дебіторами.

Фінансові потоки в грошовій формі набувають найбільшого рівня ліквідності та характеризуються найменшим рівнем ризику в процесі їх функціонування, тому їх можна віднести до високоліквідних (табл. 2).

Фінансові потоки в матеріальній формі набува-

Показники ефективності використання активів молокопереробних підприємств Одеської області [10]

Коефіцієнти оцінки ліквідності	2006 р.	2007 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	0,34	0,41	0,28	0,10	0,02	0,02
Коефіцієнт проміжної ліквідності	0,75	0,87	1,19	1,39	0,80	0,72
Коефіцієнт поточної ліквідності	1,14	1,00	0,77	0,69	1,13	1,27
Коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості	0,73	0,62	1,19	1,60	0,91	0,70
Коефіцієнт співвідношення дебіторської і кредиторської заборгованості за комерційними операціями	0,64	0,70	0,25	1,18	0,28	0,17
Коефіцієнти оцінки оборотності активів						
Коефіцієнт оборотності всіх активів	1,54	1,48	1,18	1,27	1,21	1,04
Коефіцієнти оборотності оборотних активів	2,57	2,26	1,80	1,89	1,79	1,47
Период оборота всех используемых активов (дни)	234,46	243,62	305,41	283,70	297,06	347,79
Период оборота оборотных активов (дни)	139,98	159,51	200,30	190,34	201,52	245,34
Показники оцінки рентабельності фінансових потоків, що спрямовано в активи молокопереробних підприємств						
Економічна рентабельність, %	2,63	2,68	6,98	2,92	2,06	2,84
Фінансова рентабельність, %	10,25	13,37	27,86	15,82	19,24	19,01
Рентабельність оборотних активів %	4,41	4,09	10,65	4,36	3,04	4,02

ють ліквідності та рівня ризику в процесі їх розміщення в оборотних засобах. Менш ліквідними з певним рівнем ризику вважаються відвантажена продукція та інші види дебіторської заборгованості. Залежно від строку утворення знижується ступень ліквідності усіх видів дебіторської заборгованості і підвищується ризик її неповернення. А безнадійна дебіторська заборгованість взагалі визнається як неліквідна. У разі реалізації залишків готової продукції через мережу фірмових магазинів, що відбувається швидше, ніж інкасація дебіторської заборгованості контрагентів, рівень ліквідності у першому випадку вважається вищим ніж у другому випадку.

Отже, визначення оборотних засобів як середньо ліквідних чи низько ліквідних залежить від конкретної ситуації, що склалась в кожний даний звітний період діяльності підприємства на певному проміжку часу і не є абсолютним. На окремих вчених, саме ліквідний грошовий потік є одним з показників, що оцінює фінансове становище підприємства. Він характеризує зміну в чистій кредитній позиції і є показником дефіцитного або надмірного сальдо грошових коштів підприємства, що виникає у разі повного покриття всіх його боргових зобов'язань по позикових

засобах. Не зрозумілим залишається, в чому саме ліквідність такого грошового потоку, на наш погляд грошовий потік не може характеризувати швидкість рефінансування, оскільки грошовий потік і так має абсолютну ліквідність, такий грошовий потік характеризує достатність обсягу фінансових ресурсів в грошовій формі для забезпечення платоспроможності підприємства в оглядовому періоді.

Ефективність спрямування фінансових потоків, на нашу думку, доцільно оцінити у розрізі сформованих оборотних активів на кожній стадії кругообороту вартості. Так в сфері виробництва можна згрупувати виробничі запаси та засоби в процесі виробництва, а в сфері обігу - нереалізовану продукцію та грошові засоби (табл. 3).

Так, показник тривалості одного обороту засобів в сфері обігу в 2011 р. складає 237,19 днів, а в сфері виробництва – 110,59 днів, тобто операційний цикл молокопереробних підприємств відбувається в 2,15 рази або на 126,6 днів швидше, ніж фінансовий цикл. Також, слід акцентувати увагу на істотне збільшення тривалості оборотності активів в сфері обігу на 84,26 днів або на 64,4% в той час як в сфері виробництва цей показник теж збільшувався за аналізований пе-

Таблиця 3

Основні показники ефективності використання оборотних засобів молокопереробних підприємств [10]

Оборотні засоби	2009 р.		2010 р.		2011 р.	
	Коефіцієнт оборотності	Тривалість одного обороту	Коефіцієнт оборотності	Тривалість одного обороту	Коефіцієнт оборотності	Тривалість одного обороту
Засоби в сфері обігу, всього	1,78	205,11	1,86	196,35	1,54	237,19
I. Нереалізована продукція, всього	2,60	139,86	3,41	106,94	2,98	122,42
у т. ч.:						
готова продукція	5,12	71,21	15,26	23,91	8,75	41,73
відвантажена, але не сплачена продукція	5,32	68,65	4,40	83,03	4,53	80,55
II. Грошові засоби, всього	5,59	65,25	4,08	89,42	3,18	114,77
у т. ч.:						
грошові активи	87,1	4,19	77,8	4,69	60,03	6,08
розрахунки з іншими дебіторами	7,70	47,38	5,25	69,51	3,99	91,47
Засоби в сфері виробництва, всього	4,75	76,88	3,62	100,70	3,30	110,59
I. Виробничі запаси, всього	6,60	55,32	9,98	36,54	8,26	44,17
у т. ч.:						
сировина і куповані напівфабрикати	12,87	28,37	37,20	9,80	26,20	13,91
основні матеріали	44,40	8,22	43,92	8,31	32,79	11,13
допоміжні матеріали	29,92	12,20	38,42	9,50	28,36	12,87
МШП	67,70	5,39	49,19	7,42	87,53	4,17
II. Засоби в процесі виробництва	16,93	21,56	5,69	64,16	5,49	66,43
у т. ч.:						
незавершене виробництво	21,44	17,02	244,9	1,49	150,2	2,43
витрати майбутніх періодів	14,78	24,68	18,34	19,90	14,99	24,34
Ефективність сукупного обсягу активів	1,27	283,7	1,21	297,06	1,04	347,79

ріод, але не так швидко, на 19,72 дні. Негативна тенденція уповільнення кругообороту оборотних активів, що зберігається на протязі останніх років на молокопереробних підприємствах має також опосередкований вплив на їх фінансове положення через зростання потреби в альтернативних джерелах формування фінансових потоків.

Таке групування об'єктів інвестування фінансових потоків ще раз підкреслює близькість та спорідненість економічних категорій „фінансові потоки” та „оборотні засоби”, є зрозумілим з точки зору їх економічної сутності та форми їх функціонування, доцільним щодо аналізу їх розміщення та ефективності використання, віддзеркалення проблем руху фінансових потоків в процесі зміни стадій кругообороту вартості, можливостей імунізації сформованих фінансових потоків з метою більш ритмічного відтворення кругообороту вартості. Такий погляд на спрямування фінансових потоків в оборотні активи, якісно характеризує фінансовий потік молокопереробного підприємства в контексті фактору часу, ризику та ліквідності. Ліквідність оборотних засобів є категорією, яка забезпечує поточну платоспроможність підприємства й оцінює потенційну можливість швидкого реінвестування оборотного капіталу в грошову форму при зміні кон'юнктури ринку.

Висновки і перспективи подальшого розвитку: Для ефективного управління економічними процесами необхідний оперативний аналіз найбільш мобільної частини майна підприємств – оборотних активів. При цьому обов'язковими рисами такого аналізу повинні бути:

– оперативність – максимальне наближення термінів проведення аналізу до термінів надання підприємствами звітності;

– постійний контроль і оцінка діяльності. Це дозволить здійснювати попередження розвитку негативних явищ, з метою зменшення їх негативного впливу.

До методів оптимізації фінансових потоків, що спрямовані в оборотні активи, які, на наш погляд, мають практичне значення щодо втілення в діяльність вітчизняних молокопереробних підприємств можна віднести: нормування оборотних засобів, їх властивість як постійної та змінної категорії в процесі згладжування сезонності молочного виробництва та переробки і використання системи збалансованості фінансових потоків, що отримала розповсюдження в зарубіжній літературі як „система прискорення – уповільнення”.

Перспективи подальших досліджень полягають у розробці комплексної системи проведення такого аналізу з певною послідовністю.

Література

1. **Андрійчук В. Г.** Економіка аграрних підприємств: Підручник. – 2-ге вид., доп. і перероблене. / В. Г. Андрійчук. – К.: КНЕУ, 2002. – 624 с. 2. **Борисова В. А.** Напрями економічного відтворення ресурсного потенціалу АПК / В. А. Борисова // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія „Фінанси і кредит” – 2008. – №2 (25). – С. 236. 3. **Дем’яненко М. Я.** Вплив фінансових факторів на формування доходності аграрних формувань / М. Я. Дем’яненко // Вісник ХНТУСГ. – 2009. – Вип. 85. – С. 23 – 28. 4. **Непочатенко О. О.** Організаційно-економічні механізми кредитування аграрних підприємств: монографія / О. О. Непочатенко. – Умань, 2007. – 456 с. 5. **Юрій С. І., Федосов В. М.** Фінанси: [навч. посібник] / За ред. Юрія С. І., Федосова В. М. – Київ: Знання, 2008. – 611 с. 6. **Опарін В. М.** Фінанси (Загальна теорія): Навч. посібник. – 5-те вид., доп. і перероб. – К.: КНЕУ, 2009. – 240 с. 7. **Чупіс А. В.** Оцінка, аналіз, планування фінансового становища підприємства: монографія / [А. В. Чупіс та ін.]. – Суми: Довкілля, 2001. – 404 с. 8. **Гришова І. Ю.** Ресурсне забезпечення молокопереробних підприємств в контексті формування обігового капіталу: монографія / І. Ю. Гришова. – Херсон: Айлант, 2011. – 240 с. 9. **Гришова І. Ю.** Методичний інструментарій фінансового потенціалу переробних підприємств АПК. Актуальні питання розвитку сучасної економіки: колективна монографія. Частина 2. / І. Ю. Гришова / ред. О.О. Непочатенко, Ю.О.Нестерук. – Умань: Сочинський, 2011. – С. 94 – 104. 10. **Гришова І. Ю.** Аналітичне забезпечення потокових підходів до управління фінансовими ресурсами молокопереробних підприємств / І. Ю. Гришова // Інноваційна економіка. – 2011. – № 2 (21). – С. 101 – 105. 11. **Цал-Цалко Ю. С.** Фінансовий аналіз. Підручник. – Вид. 2-ге, доповнене. – Житомир: ЖОО ГО „Спілка економістів України”, 2009. – 516 с.

Гришова І. Ю., Щербата М. Ю. Аналітичне забезпечення управління структурою оборотних активів молокопереробних підприємств

У статті зібрано та проаналізовано основні методи аналізу оборотних активів та можливості їх прак-

тичного застосування в сучасних умовах господарювання. Вирішення загальної проблематики аналізу оборотних активів молокопереробних підприємств зводиться до збереження та підвищення фінансової стійкості, ліквідності, ділової активності, рентабельності діяльності та безпо-середньо пов’язана з загальним фінансовим станом підприємства. У зв’язку з цим, дана проблема дослідження переходить в розряд пріоритетної.

Ключові слова: оборотні активи, методи аналізу, фінансовий стан, ліквідність, рентабельність.

Гришова І. Ю., Щербата М. Ю. Аналитическое обеспечение управления структурой оборотных активов молокоперерабатывающих предприятий

В статье собраны и проанализированы основные методы анализа оборотных активов и возможности их практического применения в современных условиях хозяйствования. Решение общей проблематики анализа оборотных активов молокоперерабатывающих предприятий сводится к сохранению и повышению финансовой устойчивости, ликвидности, деловой активности, рентабельности деятельности и непосредственно связана с общим финансовым состоянием предприятия. В связи с этим, данная проблема исследования переходит в разряд приоритетной.

Ключевые слова: оборотные активы, методы анализа, финансовое состояние, ликвидность, рентабельность.

Gryshova I. Yu., Sherbata M. Yu. Analytical Software Management Structure Current Assets Enterprises on Processing of Milk

The paper collected and analyzed the main methods of analysis of current assets and the possibility of their practical application in the modern business environment. Solving common problems of the analysis of current assets milk business is to preserve and enhance financial stability, liquidity, business activity, business and profitability is directly linked to the overall financial condition of the company. In this regard, the problem becomes an exploration priority.

Key words: current assets, methods of analysis, financial condition, liquidity, profitability.

Стаття надійшла до редакції 24.12.2012

Прийнято до друку 20.02.2013

І. В. Колупасва,

кандидат економічних наук,

О. Л. Шелест,

кандидат економічних наук

Харківський торговельно-економічний інститут

Київського національного торговельно-економічного університету

СПРОЩЕНА СИСТЕМА ОПОДАТКУВАННЯ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ВПЛИВ НА СТИМУЛЮВАННЯ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Одним з основних завдань економічної політики країни є стимулювання підприємницької діяльності. Розвиток малого та середнього бізнесу сприяє створенню умов для позитивних структурних змін в економіці держави. Малий бізнес забезпечує гнучкість та стійкість економічної системи, наближає її до потреб конкретних споживачів, надає робочі місця та забезпечує джерело доходу для значних прошарків населення.

Саме з метою реалізації державної політики щодо розвитку та підтримки малого бізнесу, збільшення податкових надходжень до бюджетів усіх рівнів, і як наслідок, успішного розвитку національної економіки, – було запроваджено спрощену систему оподаткування, основне завдання якої є створення сприятливих умов щодо оподаткування. Спрощена система оподаткування має свої особливості. Нові норми спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності сьогодні є одним із найбільш дискусійних і водночас важливих напрямів наукових досліджень. Тому аналіз стану спрощеної системи оподаткування в Україні та її вплив на стимулювання діяльності суб'єктів підприємства є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості спрощеної системи оподаткування суб'єктів підприємницької діяльності знаходять своє відображення в багатьох наукових публікаціях. Науковці вивчають еволюцію спрощеної системи оподаткування, ефективність та недоліки її запровадження, динаміку податкових надходжень до бюджетів, проблеми застосування спрощеної системи оподаткування. Проте проблеми в системі оподаткування малого бізнесу потребують вирішення і подальших досліджень, особливо у світлі прийняття останніх змін до Податкового кодексу України щодо реформування спрощеної системи оподаткування.

Вивченню цих питань присвячені дослідження таких науковців, як: О. В. Квасниці, О. В. Покатаєвої, В. О. Орлової, Є. Гривнак, Л. Ю. Шевців, Р. Л. Хом'як, З.М. Скибінської, О.Г. Свечнікової та інших.

Метою дослідження є вивчення сучасного ста-

ну спрощеної системи оподаткування в Україні та її вплив на стимулювання підприємницької діяльності.

Виклад основного матеріалу. В Україні діяльність суб'єктів малого підприємництва регулюється рядом законодавчих та нормативних актів, серед них:

– Закон України „Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні” № 4618-VI від 22.03.2012 [1];

– Податковий кодекс України від 02.12.2010 № 2755-VI [2];

– Господарський кодекс України від 16.01.03 р. 436-IV [3] та інші.

Суб'єктами малого підприємництва можуть бути юридичні і фізичні особи. Вони можуть обрати загальну або спрощену систему оподаткування. У даному дослідженні розглянемо оподаткування фізичних осіб-підприємців та юридичних осіб, які обрали спрощену систему оподаткування і сплачують єдиний податок.

Згідно Закону України № 4618-VI від 22.03.2012 „Про розвиток та державну підтримку малого і середнього підприємництва в Україні” [1] одним із основних напрямів державної політики у сфері розвитку малого і середнього підприємництва в Україні є:

– удосконалення та спрощення порядку ведення обліку в цілях оподаткування;

– запровадження спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності для суб'єктів малого підприємства, що відповідають критеріям, встановленим у податковому законодавстві.

Згідно п. 3 ст. 55 Господарського кодексу України [3] суб'єкти малого підприємництва класифікуються залежно від кількості працюючих та доходів від будь-якої діяльності за рік. У таблиці 1 наведемо стислу характеристику суб'єктів малого підприємства згідно Господарського кодексу України.

Відповідно до ч. 291.2 ст. 291 Податкового кодексу України [2] (далі – ПКУ) спрощена система оподаткування, обліку та звітності – це особливий механізм справляння податків і зборів, що встановлює заміну сплати окремих податків і зборів, на сплату єдиного податку в порядку та на умовах, визначе-

них нормами ПКУ, з одночасним веденням спрощеного обліку та звітності.

Таким чином, для застосування спрощеної системи оподаткування та сплати єдиного податку суб'єкт підприємницької діяльності має відповідати певним критеріям. Нормами Податкового кодексу України передбачається суттєве звуження кола осіб, що мо-

жуть застосовувати спрощену систему оподаткування, також скорочується перелік видів підприємницької діяльності, на які поширюється спрощена система.

У таблиці 2 наведемо стислу характеристику суб'єктів господарювання, які можуть обрати спрощену систему оподаткування та сплачувати єдиний податок згідно сучасних вимог.

Таблиця 1

Характеристика суб'єктів малого підприємництва

Вид суб'єкта підприємництва		Середня кількість працівників за звітний період (календарний рік)	Обсяг доходу (курс євро визначений за середньорічним курсом Національного банку України)
Суб'єкти мікропідприємництва	фізичні особи-підприємці	Не перевищує 10 осіб	Не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро
	юридичні особи	Не перевищує 10 осіб	Не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро
Суб'єкти малого підприємництва	фізичні особи-підприємці	Не перевищує 50 осіб	Не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро
	юридичні особи	Не перевищує 50 осіб	Не перевищує суму, еквівалентну 2 мільйонам євро

Таблиця 2

Характеристика платників єдиного податку

Основні елементи оподаткування	I група	II група	III група	IV група	V група	VI група
Платник єдиного податку	Фізична особа-підприємець	Фізична особа-підприємець	Фізична особа-підприємець	Юридична особа	Фізична особа-підприємець	Юридична особа
Максимальний річний обсяг доходу	150 тис. грн	1 млн грн	3 млн грн	5 млн грн	20 млн грн	20 млн грн
Використання найманої праці	Не мають права використовувати найману працю	Не більше 10 осіб	Не більше 20 осіб	Не більше 50 осіб	Не більше 20 осіб	Не більше 50 осіб
Ставка податку	Від 1 до 10% розміру мінімальної заробітної плати, встановленої на початок податкового року	Від 2 до 20% розміру мінімальної заробітної плати, встановленої на початок податкового року	3 % від доходу + ПДВ		7 % від доходу + ПДВ	
			5 % від доходу		10 % від доходу	
Податковий період	Календарний рік		Календарний квартал			
Платник єдиного податку	Фізична особа-підприємець	Фізична особа-підприємець	Фізична особа-підприємець	Юридична особа	Фізична особа-підприємець	Юридична особа

Стаття 291.5 ПКУ визначає перелік суб'єктів господарювання за видами діяльності, які не можуть обирати спрощену систему оподаткування. Проте даний перелік цілком є очевидним, адже більшість видів діяльності з переліку відносяться до високорентабельних видів бізнесу.

Проаналізувавши дані таблиці 2 та останні зміни, щодо реформування спрощеної системи оподаткування, які були протягом 2011 – 2012 рр. можна знайти наступні позитивні моменти.

По-перше, це збільшення максимальних граничних розмірів реальних обсягів обороту товарів та послуг, що дають право підприємцям на застосування спрощеної системи оподаткування. Це є важливим кроком щодо стимулювання підприємницької діяльності, адже такі обсяги доходу є більш реальними у порівнянні з індексами росту цін, заробітної плати, тощо.

По-друге, зменшення строків подання звітності I та II груп платників єдиного податку, які подають звітність раз на рік. Така ситуація позитивно впливає на спрощення адміністрування єдиного податку. Адже саме складність в адмініструванні податків в Україні в 2011 році за думкою більшості експертів (84%) Європейської бізнес-асоціації є тривожним результатом [4]. Обтяжливі процедури податкової звітності призводять до часових та фінансових витрат, які несуть підприємці. До того ж, було зазначено недоліком слабкість електронної системи звітності, яка мала на меті полегшити та модернізувати процес податкового звітування. Згідно результатів значення Податкового індексу Євро-

пейської бізнес-асоціації у 2011 році він склав 1,9 бали (з 5 можливих). Проте вже у 2012 році він склав 2,42 бали, що є позитивним. Отже, спрощення адміністрування спрощеної системи оподаткування є позитивним зрушенням у взаємодії податкової служби із платниками податку.

По-третє, спостерігається зменшення ставки податку щодо для V та VI груп з 7% і 10% до 5% та 7% відповідно. Помірні ставки платежів стають стимулом для зростання кількості таких підприємців та детінізації малого підприємництва. Можна назвати сприятливими ставки для підприємців I та II груп, що також є позитивним стимулом для розвитку підприємництва.

Якщо, наприклад на початку 2011 року спостерігалася тенденція щодо зменшення підприємців, то вже за даними Міністерства доходів та зборів у 2012 р. порівняно з 2011 роком кількість платників єдиного податку зросла більш ніж на 300 тисяч осіб. На початок 2012 р. платників єдиного податку нараховувалось майже 1,1 млн. осіб [5].

Тільки за даними Харківської ОДП ДПС за 10 місяців 2012 року до місцевого бюджету м. Харкова надійшло єдиного податку понад 16 мільйонів гривень, що у порівнянні з аналогічним періодом минулого року на 9,5 млн. грн. більше [6]. Це свідчить про позитивні зміни щодо фіскальної функції єдиного податку.

Єдиний податок суб'єктів малого підприємництва є найвагоміший серед місцевих податків і зборів. За даними Інституту бюджету на соціально-економічних досліджень єдиний податок значно збільшився з 2012 року (рис. 1).

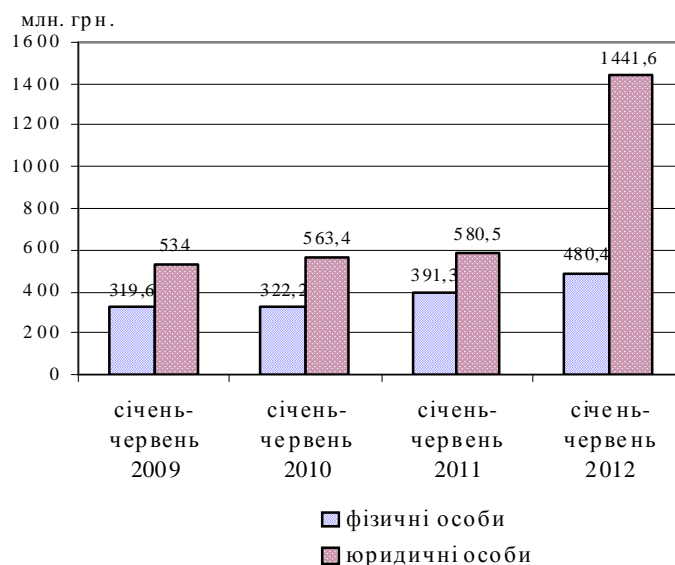


Рис. 1. Динаміка надходжень єдиного податку за січень-червень 2009 – 2012 рр. [7]

На рис. 1 видно, що зміни у спрощеній системі оподаткування суттєво вплинули на платників єдиного податку, а саме на їх структуру. Найбільшу питому вагу у 2012 році у структурі єдиного податку займають фізичні особи-підприємці. Це свідчить про сприятливі умови спрощеної системи оподаткування для фізичних осіб-підприємців.

Невід'ємним є той факт, що спрощена система оподаткування на сучасному етапі розвитку застосовує більш глибоку диференціацію ставок єдиного податку, що дозволяє їй бути більш гнучкою для застосування платниками податку, особливо це стосується фізичних осіб-підприємців. На наш погляд, ставка, яка визначається як процент від доходу є більш ефективною з точки зору соціально-економічної справедливості, що позитивно впливає на розвиток малого бізнесу.

По-четверте, позитивним є зміна щодо зарахування до витрат юридичні особи витрат на товари та послуги, отримані від суб'єктів господарювання, які обрали спрощену систему оподаткування. Це свідчить про співпрацю малого та великого бізнесу та стимулювання підприємницької діяльності.

Позитивним для спрощеної системи оподаткування є те, що платники І та II груп, які не використовують працю найманих осіб, звільняються від сплати єдиного податку протягом одного календарного місяця на рік за таких умов: на час відпустки, за період хвороби, підтверженої копією листка непрацездатності; це дає можливість зменшити витрати платника єдиного податку на період, коли особа не може займатися підприємницькою діяльністю з поважних причин.

З 2011 року платники єдиного податку не сплачують додатково 50% фіксованої ставки єдиного податку за кожного найманого працівника, як це було раніше. Це зменшує податкове навантаження платника податку, особливо тоді, коли у відносинах перебуває максимальна допустима чисельність працівників.

Не зважаючи на позитивні аспекти проведеної реформи спрощеної системи оподаткування, на наш погляд, вона ще є недосконалою і потребує певних змін, які були б, перш за все, направлені на підтримку малого підприємництва.

Так, спрощена системі оподаткування, протягом останнього року пережили декілька хвиль найістотніших змін. Постійний перегляд обмежень для малого бізнесу, змін правил перебування на спрощеній системі оподаткування сприяв важкості у сприйнятті, і як наслідок, потребував від підприємців більше часу для адміністрування. Підтримуємо думку голови податкового комітету Європейської бізнес-асоціації В. Котенко, що проблемою для бізнесу в податковій сфері є

незадовільна якість законодавства та його постійні зміни [8].

Проаналізувавши ставки єдиного податку за групами та проведене раніше дослідження щодо податкового навантаження платників єдиного податку, слід зазначити, що податкове навантаження й досі знаходиться на досить високому рівні і має тенденцію до збільшення. Адже до сплати єдиного податку суб'єкти господарювання додають суму сплати єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (далі – ЄСВ), а дана сума займає значну питому вагу у структурі податкових платежів [9]. Повернення до старої схеми сплати ЄСВ, коли виплати до Пенсійного фонду були включені у склад єдиного податку не можливо, враховуючи проблеми дефіциту бюджету Пенсійного фонду, а також визначення законодавством [10] мінімального страхового платежу з метою зарахування страхового стажу підприємця. Проте така ставка як 34,7 % для платників єдиного податку є, на наш погляд високою, і потребує перегляду у сторону зменшення.

Надмірне оподаткування суб'єктів малого підприємництва в Україні є однією з перешкод на шляху його розвитку, оскільки має фактично лише фіскальну мету. Адже платники єдиного податку повинні обов'язково сплачувати додаткові податки. Такі, як: плата за користування надрами; збір за спеціальне використання води, збір за спеціальне використання лісових ресурсів (раніше було передбачено звільнення від цих податків). Це потребує від платників єдиного податку додаткових фінансових витрат, витрат часу на організацію обліку та адміністрування податків.

Значна частина суб'єктів підприємницької діяльності, які застосовують спрощену систему оподаткування, займаються мінімізацією оподаткування власного доходу, або є учасниками схем ухилення від сплати податків [11]. Така ситуація негативно впливає на економічне зростання у країні у цілому. Сподіваємося, що останні зміни у спрощеній системі будуть сприяти детінізації малого бізнесу, зокрема, та економіки у цілому.

Висновки. Таким чином, спрощена система оподаткування в Україні, безсумнівно має значні позитивні сторони. Проте виявлені проблеми застосування спрощеної системи оподаткування вимагають подальшого удосконалення, адже саме така система оподаткування сприяє подальшому розвитку малого бізнесу, зокрема, та соціально-економічного розвитку країни, у цілому.

Література

1. Про розвиток та державну підтримку малого

і середнього підприємництва в Україні: Закон України від 22.03.2012 № 4618-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>. 2. **Податковий кодекс України** від 02.12.2010 № 2755-VI, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>. 3. **Господарський кодекс України** від 16.01.2003 № 436-IV, зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>. 4. **Матеріали офіційного сайту Європейської бізнес-асоціації** [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://indices.eba.com.ua/ua/ti/>. 5. **Матеріали офіційного сайту** Державної податкової служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sts.gov.ua>. 6. **Матеріали офіційного сайту** Державної податкової служби у Харківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.kh.sts.gov.ua/>. 7. **Бюджетний моніторинг**: аналіз виконання бюджету / Матеріали офіційного сайту Інституту бюджету на соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ibser.org.ua/>. 8. **Матеріали офіційного сайту** газети „Дзеркало тижня. Україна” [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dt.ua/ECONOMICS>. 9. **Колупасєва І.** Аналіз податкового навантаження платників єдиного податку / І. Колупасєва // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 2 (31). – С. 130 – 135. 10. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов’язкове державне соціальне страхування: Закон України від 08.07.2010 № 2464-VI, зі змінами та доповненнями. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua. 11. **Молдован О.** Щодо реформування спрощеної системи оподаткування, обліку та звітності / О. Молдован [Електронний ресурс]. – Офіційний сайт Національного інституту стратегічних досліджень при Президентіві України. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua>.

Колупасєва І. В. , Шелест О. Л. Спрощена система оподаткування: сучасний стан та вплив

на стимулювання підприємницької діяльності в Україні

У статті детально розглянуто чинне законодавство щодо спрощеної системи оподаткування. Проаналізовано особливості перебування на спрощеній системі оподаткування суб’єктів підприємництва. Розкрито вплив спрощеної системи оподаткування на стимулювання підприємницької діяльності.

Ключові слова: єдиний податок, ставка єдиного податку, спрощена система оподаткування, суб’єкти малого підприємництва, Податковий кодекс.

Колупасєва І. В., Шелест А. Л. Упрощенная система налогообложения: современное состояние и влияние на стимулирование предпринимательской деятельности в Украине

В статье рассмотрено действующее законодательство по упрощенной системе налогообложения. Проанализированы особенности пребывания на упрощенной системе налогообложения субъектов предпринимательства. Рассмотрено влияние упрощенной системы налогообложения на стимулирование предпринимательской деятельности.

Ключевые слова: единый налог, ставка единого налога, упрощенная система налогообложения, субъекты малого предпринимательства, Налоговый кодекс.

Kolupayeva I. V., Shelest O. L. The Simplified Tax System: Current Situation and Impact on Business Activity Stimulation in Ukraine

In the article a current legislation that determines small business taxation is considered. Special conditions of small business taxation using are analyzed. The impact of small business taxation on entrepreneurial activity stimulation is analyzed.

Key words: united tax, rate of united tax, simplified tax system, small business activities, the Tax Code.

Стаття надійшла до редакції 20.12.2012

Прийнято до друку 20.02.2013

ОСОБЛИВОСТІ РЕФОРМУВАННЯ ПОДАТКОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ ЗА УМОВ ДІЇ ПОДАТКОВОГО КОДЕКСУ

Поставка проблеми. В умовах ринкових відносин податкова система є однією з найважливіших складових фінансово-кредитного механізму державного регулювання економіки. Держава також широко використовує податкову політику в якості певного регулятора впливу на негативні ринкові явища. Окрім того, як відомо, податки є потужним інструментом управління економікою в умовах ринку і, від того, наскільки правильно побудована система оподаткування в державі залежить ефективність функціонування всього народного господарства в цілому.

Реалізуючи на належному рівні розподільчу, стимулюючу, регулюючу та фіскальну функції податків є певна можливість стримувати інфляцію в періоди її інтенсивного зростання, вирішувати питання ринкової нестабільності, забезпечувати економічну підтримку розвитку в періоди кризи, фінансувати капітальні вкладення в потрібні державі галузі народного господарства тощо.

Враховуючи зарубіжний досвід визначено, що механізм порядку обчислення та сплати податків займає майже першочергове місце в фінансовому плануванні підприємства, а податкова система в кожній країні є основою економічної системи. Вона з одного боку забезпечує фінансову базу держави, а з іншого – виступає головним знаряддям реалізації державної економічної політики в тому числі в рамках виробничо-господарських відносин і характері функціонування самих суб'єктів господарювання [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями дослідження ефективності функціонування податкової системи України на доцільності її подальшого реформування присвячені праці багатьох вчених та науковців, таких як М. Я. Дем'яненко, П. Т. Саблук, В. П. Синчак, Л. Д. Тулуш, І. Є. Чуркіна та інші. Віддаючи належне їх науковим напрацюванням, слід зазначити, що питання подальшого реформування системи оподаткування залишають місце для наукових досліджень, а особливо в частині його вдосконалення на основі аналізу змін що, відбулися з часів запровадження Податкового кодексу України.

Метою написання статті є визначення основних положень законодавства, що забезпечили становлення податкової системи України та напрямків її реформування на сучасному етапі. У відповідності до мети було визначено наступні задачі:

– проаналізувати основні етапи реформування податкової системи України,

– розглянути принципи побудови сучасної системи оподаткування та напрямки основних змін в податкову законодавстві.

Викладення основного матеріалу. Формування самостійної системи оподаткування в Україні почалося ще в рамках колишнього СРСР. В 1991 р. було прийнято Закон УРСР „Про систему оподаткування”, в якому вперше були сформульовані принципи побудови податкової системи України, які притаманні ринковій економіці. З подальшим розвитком податкових відносин в Україні змінилися і принципи побудови і призначення системи оподаткування. Основні етапи реформування податкової системи України відображено в таблиці 1 [2, 3].

Аналізуючи дані таблиці 1, слід зазначити, що кардинальні зміни в податковому законодавстві відбувалися в 1997 р, щодо встановлення нових законів в питанні оподаткування (до речі, ці положення норм законів зі значними змінами та доповненнями збереглися фактично до введення в дію Податкового кодексу).

1998 р. привніс в податкове законодавство застосування спрощеної системи оподаткування – впровадження єдиного податку для суб'єктів підприємницької діяльності та фіксованого сільськогосподарського податку для сільськогосподарських товаровиробників (спеціальні режими оподаткування застосовуються і в нормах Податкового кодексу України) [5].

В 2004 р. було запропоновано кардинальне реформування системи оподаткування доходів фізичних осіб – прибутковий податок з громадян було замінено на податок з доходів фізичних осіб, тобто встановлення єдиної ставки податку на відміну від існуювшої раніше диференційованої шкали розрахунку прибуткового податку [6].

Необхідність впровадження Податкового кодексу України (далі –ПКУ) обговорювалася досить тривалий термін, а фактичне його введення в дію в якості основного нормативного акту щодо оподаткування відбулося з 1 січня 2011 р.

Сучасна система оподаткування за нормами ПКУ побудована за наступними принципами [7]:

– загальність оподаткування – кожна особа зобов'язана сплачувати встановлені ПКУ, законами з

Таблиця 1

Основні етапи реформування податкової системи України

Роки	Зміни норм податкового законодавства
1997 р.	Прийнято нові закони України: 1. „Про систему оподаткування” від 18.02.1997р.; 2. „Про податок на додаткову вартість” від 3.04.1997 р [4].; 3. „Про оподаткування прибутку підприємств” від 22.05.1997 р.
1998 р	1. Прийнято указ президента „Про спрощену систему оподаткування, обліку і звітності суб’єктів малого підприємництва” від 3.07.1998 р. № 727.; 2. Прийнято закон України „Про державну податкову службу” від 24.12.1993 р. зі змінами і доповненнями від 5.02.1998 р. 3. Прийнято закон України „Про фіксований сільськогосподарський податок” від 17. 12.1998 року
2003 р	1. Прийнято закон України „Про податок доходів фізичних осіб” від 22.05.2003 року
2004 – 2009 рр	Розробляються проекти Податкового кодексу України
2010 р.	Прийнято Податковий кодекс України від 2. 12. 2010 р.
2011 р. по теперішній час	Подальше реформування положень Податкового кодексу України

питань митної справи податки та збори, платником яких вона є згідно з положеннями чинного законодавства;

– рівність усіх платників перед законом, недопущення будь-яких проявів податкової дискримінації – забезпечення однакового підходу до всіх платників податків незалежно від соціальної, расової, національної, релігійної приналежності, форми власності юридичної особи, громадянства фізичної особи, місця походження капіталу;

– невідворотність настання визначеної законом відповідальності у разі порушення податкового законодавства;

– презумпція правомірності рішень платника податку в разі, якщо норма закону чи іншого нормативно-правового акта, виданого на підставі закону, або якщо норми різних законів чи різних нормативно-правових актів припускають неоднозначне (множинне) трактування прав та обов’язків платників податків або контролюючих органів, внаслідок чого є можливість прийняти рішення на користь як платника податків, так і контролюючого органу;

– фінансова достатність – встановлення податків та зборів з урахуванням необхідності досягнення збалансованості витрат бюджету з його надходженнями;

– соціальна справедливість – встановлення податків та зборів відповідно до платоспроможності платників податків;

– економічність оподаткування – встановлення податків та зборів, обсяг надходжень від сплати яких до бюджету значно перевищує витрати на їх адміністрування;

– нейтральність оподаткування – встановлення податків та зборів у спосіб, який не впливає на збільшення або зменшення конкурентоздатності платника податків;

– стабільність – зміни до будь-яких елементів податків та зборів не можуть вноситися пізніше як за шість місяців до початку нового бюджетного періоду, в якому будуть діяти нові правила та ставки. Податки та збори, їх ставки, а також податкові пільги не можуть змінюватися протягом бюджетного року;

– рівномірність та зручність сплати – встановлення строків сплати податків та зборів, виходячи із необхідності забезпечення своєчасного надходження коштів до бюджетів для здійснення витрат бюджету та зручності їх сплати платниками;

– єдиний підхід до встановлення податків та зборів – визначення на законодавчому рівні усіх обов’язкових елементів податку.

Дієвість норм ПКУ відображається в першу чергу в обсягах податкових надходжень до бюджету і дає можливість оцінити ефективність запровадження тих чи інших норм податкового законодавства. Для цього доцільно порівняти суми податкових надходжень до державного бюджету України в 2010 р. та в 2011 р. (податкових надходженнями за умов дії положень ПКУ), структура яких відображено на рис. 1 та рис. 2 [8].

Аналіз структури податкових надходжень до бюджету в 2011 р. свідчить про їх збільшення на 4,7%. Порівняння структури податкових надходжень за видами податків, слід зазначити про сить незначні відхи-

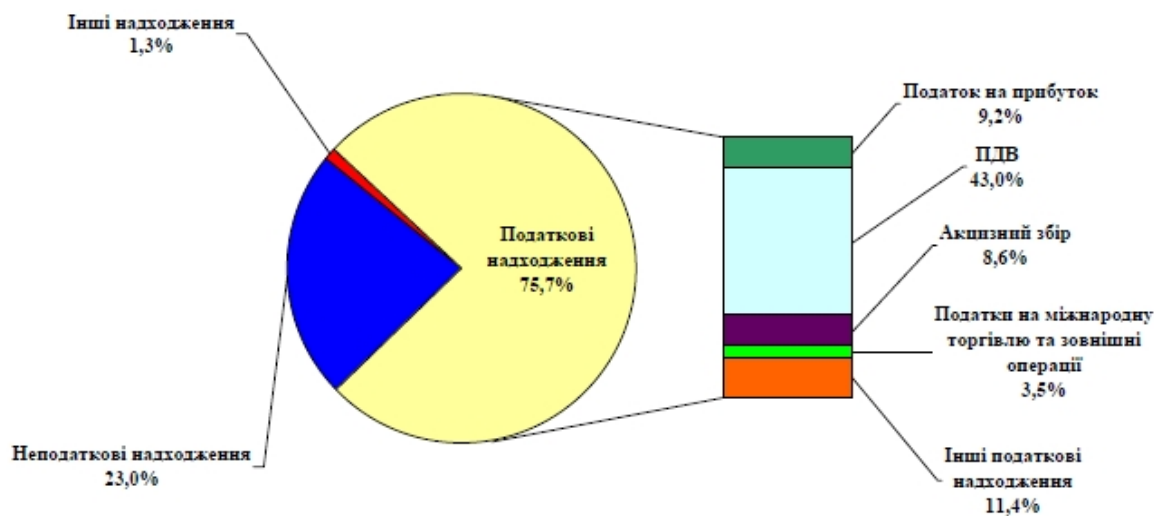


Рис. 1. Структура надходження коштів до державного бюджету в 2011 р.

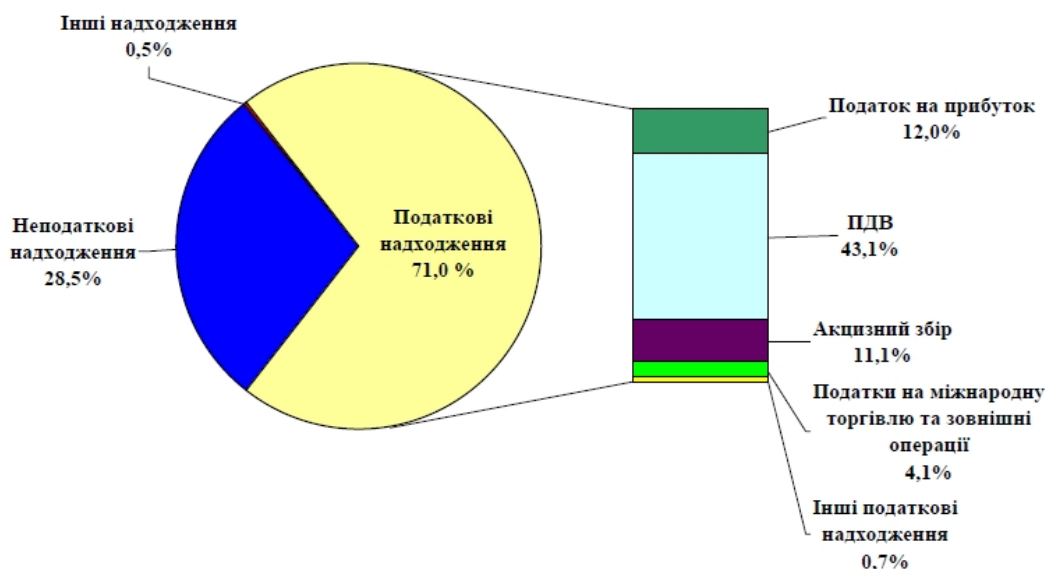


Рис. 2. Структура надходження коштів до державного бюджету в 2010 р.

лення в бік збільшення так і в бік зменшення таких надходжень.

Так суми надходжень податку на прибуток, податку на додану вартість та акцизного податку зменшилися в 2011 р. порівняно з 2010 р. на 2,8%, 0,1% та 2,5% відповідно.

Лише за надходженнями інших податків та зборів відбулося значне збільшення на 10,7%. Така структура податкових надходжень до бюджету свідчить про необхідність подальшого реформування податкової системи України в рамках зміни деяких положень ПКУ.

Доходи держбюджету за січень – серпень 2012 р.

зросли на 18,7 млрд грн (9,3%), тобто до 220,6 млрд грн. До загального фонду держбюджету України надійшло 188,5 млрд грн, що на 18,8 млрд грн (11,1%) більше відповідного періоду минулого року.

Найбільші надходження у січні-серпні 2012 р. склали:

- податок на додану вартість (ПДВ). Загальний фонд держбюджету отримав на 10,6% більше ніж у минулому році, тобто до 121 млрд 109,4 млн грн;
- податок на прибуток підприємств. Надходження збільшилися на 2,5%, до 37,325 млрд грн.
- акцизний податок з вироблених в Україні під-

акцизних товарів. Надходження збільшилися на 10,7%, тобто до 15,36 млрд грн.

До місцевих бюджетів за січень – серпень 2012 р. надійшло 63 млрд. грн. і, додатково, в порівнянні з аналогічним періодом 2011 р, надійшло 9,3 млрд грн.

Стратегічна мета нинішньої податкової політики – створення в Україні стабільної податкової системи,

яка б забезпечила достатній обсяг надходжень платежів до бюджетів усіх рівнів та справедливий підхід до оподаткування всіх категорій платників податків. Податкові реформи, що передбачено застосувати в 2013 р. відображено в таблиці 2.

Висновки. Узагальнюючи результати проведеного автором дослідження можна зробити наступні висновки:

Таблиця 2

Основні зміни положення норм ПКУ на 2013 р. [9]

Вид податку	Зміни норм ПКУ
Податок на прибуток	1. Сплата щомісячних авансових внесків платниками податків, в першу чергу такими, дохід яких перевищує 10 млн грн. Такі платники щомісяця повинні будуть сплачувати авансовий внесок з податку на прибуток у порядку та в строки, встановлені для місячного податкового періоду, у розмірі не менше 1 / 12 нарахованої до сплати суми податку за попередній звітний (податковий) рік. Зазначені платники вперше з декларацією за 2012 рік повинні подати розрахунок щомісячних авансових внесків. 2. Застосовується ставка податку на прибуток у розмірі 19%.
Єдиний податок	До груп платників ЄП з 12.08.2012 р. додано: п'яту групу — фізичні особи – підприємці, які протягом календарного року не використовують працю найманих осіб або кількість осіб, які перебувають з ними у трудових відносинах, одночасно не перевищує 20-ти. При цьому обсяг доходу не має перевищувати 20 млн грн; шосту групу — юридичні особи — суб'єкти господарювання будь-якої організаційно-правової форми, у яких протягом календарного року середньооблікова кількість працівників не перевищує 50 осіб та обсяг доходу не перевищує 20 млн грн. Відповідно податкова ставка ЄП для 5-ї та 6-ї груп платників ЄП становить: 7% доходу — у разі сплати ПДВ; 10% доходу — у разі включення ПДВ до складу ЄП.
ПДВ для сільськогосподарських товаровиробників	Звільнялась від оподаткування ПДВ поставка як на території України, так і в режимі експорту зернових культур та технічних культур для посередників 3-го та більше ланцюгу постачання.
Податок на доходи фізичних осіб (ПДФО)	1. Дохід від продажу фізичними особами брухту чорних металів не обкладається ПДФО. 2. Від обкладення ПДФО звільняється інвестиційний прибуток не лише від операцій з борговими зобов'язаннями НБУ, а й за „казначейськими зобов'язаннями України, емітованими центральним органом виконавчої влади, що реалізує державну фінансову політику, у тому числі від зміни курсу іноземної валюти”. 3. Доходи фізичних осіб, що оподатковуються ПДФО за ставкою 5%, доповнено доходами у вигляді інвестиційного прибутку від операцій з облігаціями внутрішніх державних позик, у т. ч. від зміни курсу іноземної валюти. 4. Доходи іноземного походження у вигляді дивідендів з 12.08.2012 оподатковуються за ставкою 15% та їх отримувачі зобов'язані подати річну податкову декларацію.
Податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки	Вводиться в дію за нормами Податкового кодексу

– при реформуванні податкової системи необхідно дотримуватись балансу інтересів держави, господарюючих суб'єктів і громадян. Тільки в цьому разі податкова реформа сприятиме зростанню ділової активності, скороченню тіньової економіки, розвитку податкової культури населення;

– напрямки реформування податкової системи України мають бути, з одного боку, узгодженими із завданням побудови в країні соціально орієнтованої ринкової економіки;

– реформа системи оподаткування повинна відбуватися згідно з пріоритетними цілями та задачами реформування бюджетної системи, політики структурних змін та взагалі концепції соціально-економічного розвитку держави, а з іншого – необхідні зміни в податкових відносинах повинні підкріплюватися реформами в інших сферах суспільного життя.

Література

1. **Чуркіна І. Є.** Особливості податкових систем країн з ринковою економікою / І. Є. Чуркіна // Вісник Київського національного університету ім. Тараса Шевченка. – 2008. – № 102. – С. 50 – 52. 2. **Про внесення змін до Закону України „Про систему оподаткування”:** Закон України (22.12.1998 р.) 3. **Про внесення змін до Закону України „Про оподаткування прибутку підприємств”:** Закон України (22 травня 1997 р. № 283/97-ВР (зі змінами, внесеними згідно з Законами) станом на 13.07.2000 р.). 4. **Про податок на додану вартість:** Закон України (від 3 квітня 1997 року зі змінами згідно із Законами станом на 01.01.1998 р.). 5. **Про фіксований сільськогосподарський податок:** Закон України (17.12.1998, № 320-XIV). 6. **Про податок на доходи фізичних осіб:** Закон України (22.05.2003 р. №889-ІУ). 7. **Податковий кодекс України // Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2011, N 13-14, N 15-16, N 17, ст. 112.** 8. **Щомісячний моніторинг основних індикаторів бюджетної та банківської системи України станом на 1.01.2012 р.** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua>. 9. **Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законодавчих актів України щодо вдосконалення окремих норм Податкового кодексу України:** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/>.

Максимова Н. О. Особливості реформування податкової системи України за умов дії Податкового кодексу

В статті розглянуто питання функціонування податкової системи України в умовах застосування та подальшого вдосконалення норм Податкового кодексу. Проведено аналіз етапів становлення та реформування системи оподаткування України. Визначено структуру податкових надходжень до бюджету до та після зміни норм діючого податкового законодавства. Розглянуто основні зміни норм Податкового кодексу на майбутній податковий рік.

Ключові слова: податки, податкова система, Податковий кодекс, податок на прибуток, податок на додану вартість, податок на доходи фізичних осіб, податкові реформи.

Максимова Н. А. Особенности реформирования налоговой системы Украины в условиях действия Налогового кодекса

В статье рассмотрены вопросы функционирования налоговой системы Украины в условиях применения и дальнейшего совершенствования норм Налогового кодекса. Проведен анализ этапов становления и реформирования системы налогообложения Украины. Определена структура налоговых поступлений в бюджет до и после изменения норм действующего налогового законодательства. Рассмотрены основные изменения норм Налогового кодекса на будущий налоговый год.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, Налоговый кодекс, налог на прибыль, налог на добавленную стоимость, налог на доходы физических лиц, налоговые реформы.

Maksymova N. O. Reform Features of the Ukrainian Tax System under the Tax Code

The article considers functioning of the Ukrainian tax system under the application and further improvement of the Tax Code. Development and reforming of the Ukrainian tax system was analyzed. A structure of the tax revenues to the budget before and after changes in the acting tax legislation was determined. The main changes in the Tax law provisions for the next year are considered.

Key words: taxes, tax system, Tax Code, income tax, VAT, tax on personal income, tax reforms.

Стаття надійшла до редакції 11.12.2012
Прийнято до друку 20.02.2013

В. О. Касьянова,

кандидат економічних наук

Інститут хімічних технологій

Східноукраїнського національного університету ім. В. Даля, м. Рубіжне

АМОРТИЗАЦІЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ: МЕТОДИ НАРАХУВАННЯ ТА ОРГАНІЗАЦІЯ ОБЛІКУ

Постановка проблеми. В період реформування національної економіки економічна система вимагає впровадження якісно нової нормативно-правової бази, здатної враховувати сучасний стан суб'єктів господарювання; систематизації законодавчих актів та доповнення національних стандартів і нормативно-правових актів з метою наближення їх до міжнародних. З цією метою на сьогоднішній день розроблено та прийнято Податковий кодекс України, як документ, здатний регулювати відносини, що виникають у сфері справляння податків і зборів. Ним, зокрема, визначено вичерпний перелік податків та зборів, що справляються в Україні, порядок їх адміністрування; платники податків та зборів, їх права та обов'язки; компетенція контролюючих органів; повноваження і обов'язки їх посадових осіб під час здійснення податкового контролю; а також відповідальність за порушення податкового законодавства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сьогодні досить актуальною є проблема щодо формування такої амортизаційної політики в Україні, яка б у межах загальнодержавного регламенту дала змогу кожному підприємству обирати найбільш сприятливий режим відтворення основного капіталу і успішно розвиватися всім галузям національної економіки.

Проблеми бухгалтерського обліку і нарахування амортизації основних засобів є предметом особливої уваги економічної науки, оскільки амортизація як економічна категорія, одночасно виступає як витрати виробництва та як джерело відтворення.

Великий внесок у розробку теоретичних основ і методологічних підходів до вирішення цих питань зробили провідні відомі вчені-економісти: Белоусов А. А., Білуха М. Т., Бондар М. І., Бутинець Ф. Ф., Виговська Н. Г., Герасомович А. М., Голов С. Ф., Дем'яненко М. Я., Жук В. М., Кірейцев Г. Г., Кужельний М. В., Кузьмінський А. М., Лінник В. Г., Лень В. С., Ловінська Л. Г., Петрик О. А., Осадчий Ю. І., Саблук П. Т., Садовська І. Б., Сопко В. В., Сук Л. К., Чумаченко М. Г., Швець В. Г., Хома С., Янчева Л. М. та інші зарубіжні дослідники: В. Ф. Палій, Я. В. Соколов, Е. С. Хендріксен, М. Ф. Ван Бреда. Проте глибокі структурні зміни в економічному механізмі вимага-

ють постійного вдосконалення методології й методики обліку відтворення основних засобів.

Актуальність проблеми, особливо в контексті прийняття Податкового кодексу зумовили вибір теми наукової статті.

Мета статті. Обґрунтування теоретичних та методичних засад нарахування та організації обліку амортизації основних засобів в контексті прийняття Податкового кодексу України.

Виклад основного матеріалу. Податковим кодексом України встановлюється новий порядок нарахування податку на прибуток, який набрав чинності з 1 квітня 2011 року. Одним із чинників зміни бази оподаткування є запровадження нових методів амортизації основних засобів.

Перш за все необхідно визначити основні поняття.

Відповідно до норм Податкового кодексу, як в бухгалтерському, так і в податковому обліках, застосовуватиметься термін „основні засоби” замість „основні фонди”.

Основні засоби – це матеріальні активи, 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) (п. 14.1.138 ПКУ).

Нематеріальні активи – право власності на результати інтелектуальної діяльності, у тому числі промислової власності, а також інші аналогічні права, визнані об'єктом права власності (інтелектуальної власності), право користування майном та майновими правами платника податку в установленому законодавством порядку, у тому числі набуті в установленому законодавством порядку права користування природними ресурсами, майном та майновими правами (п. 14.1.120 ПКУ).

Амортизація – систематичний розподіл вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизується протягом строку їх корисного використання (експлуатації) (п. 14.1.3 ПКУ).

Податковим Кодексом України зафіксовано по-об'єктний облік основних засобів, тому і нарахування амортизації буде здійснюватися щомісячно (сума амортизації за розрахунковий квартал відповідає добутку

місячної суми амортизаційних відрахувань на три місяці) та пооб'єктно. Згідно із ст. 144 Податкового Кодексу України в таблиці 1 представлені об'єкти, що підлягають і не підлягають амортизації.

Таблиця 1

Об'єкти, що підлягають та не підлягають амортизації

Амортизації підлягають	Не підлягають амортизації та повністю відносяться до складу витрат за звітний період такі витрати платника податку	Не підлягають амортизації та проводяться за рахунок відповідних джерел фінансування
Витрати на придбання основних засобів, нематеріальних активів та довгострокових біологічних активів для використання в господарській діяльності.	Витрати на утримання основних засобів, що знаходяться на консервації.	Витрати бюджетів на будівництво та утримання споруд благоустрою та житлових будинків, придбання і збереження бібліотечних і архівних фондів.
Витрати на самостійне виготовлення основних засобів вирощування довгострокових біологічних активів для використання в господарській діяльності, в т.ч. витрати на оплату зарплати працівникам, які були зайняті на виготовленні таких основних засобів.	Витрати на ліквідацію основних засобів.	Витрати бюджетів на будівництво та утримання автомобільних доріг загального користування.
Витрати на проведення ремонту, реконструкції, модернізації та інших видів поліпшення основних засобів, що перевищують 10% сукупної балансової вартості всіх груп основних засобів, що підлягають амортизації, на початок звітного року.	Витрати на придбання (виготовлення) сценічно постановочних предметів вартістю до 5 тис. грн театральнo-видовищними підприємствами-платниками податку.	Витрати на придбання та збереження Національного архівного фонду України, а також бібліотечного фонду, що формується та утримується за рахунок бюджетів.
Витрати на капітальне поліпшення землі, не пов'язане з будівництвом, а саме: іригацію, осушення та інше подібне капітальне поліпшення землі.	Витрати на виробництво національного фільму та придбання майнових прав інтелектуальної власності на національний фільм.	Вартість гудвілу.
Капітальні інвестиції, отримані платником податку з бюджету, у вигляді цільового фінансування на придбання об'єкта інвестування (основні засоби, нематеріальні активи) за умови визнання доходів пропорційно сумі нарахованої амортизації по такому об'єкту відповідно до положень пп. 137.2.1 ПКУ.		Витрати на придбання (самостійне виготовлення) та ремонт, а також на реконструкцію, модернізацію або інші поліпшення неvirобничих основних засобів (невиробничі основні засоби – необоротні матеріальні активи, які не використовуються в господарській діяльності платника податку).
Сума переоцінки вартості основних засобів, проведеної відповідно до п. 146.21 ПКУ.		
Вартість безоплатно отриманих об'єктів енергопостачання, газо- і теплозабезпечення, водопостачання, каналізаційних мереж, побудованих споживачами на вимогу спеціалізованих експлуатуючих підприємств згідно з технічними умовами на приєднання до вказаних мереж або об'єктів.		

Якщо основні засоби або нематеріальні активи придбані у фізичних осіб – платників єдиного податку, то в податковому обліку витрати, понесені на їх придбання, не амортизуються та не включаються до витрат (п. 139.1.12 ПКУ).

Нормами Податкового кодексу передбачено об'єктний облік основних засобів у межах 16 груп та визначено мінімально припустимі терміни корисного використання основних засобів (таблиця 1.2) [2]. Такий підхід дає можливість здійснювати державі регулювання амортизаційної та, відповідно, податкової політики підприємств. Мінімальний строк корисного використання будівель становить 20 років, а транспортних засобів – 5 років.

Класифікація нематеріальних активів та строки нарахування їх амортизації представлені в таблиці 3.

Амортизація по нематеріальним активам нараховується за будь-яким з методів, викладеним у пп. 145.1.5 Податкового Кодексу України. Облік амор-

тизованої вартості таких активів ведеться за кожним з об'єктів, що входить до складу окремої групи (п. 145.1.1 ПКУ).

Методи нарахування амортизації.

Введення в дію Податкового кодексу України розширило можливості підприємств щодо використання окремих методів нарахування амортизації та дозволило узгодити бухгалтерський та податковий облік.

Згідно з пп.145.1.5, п.145.1 ст. 155 ПКУ амортизація основних засобів може нараховуватися із застосуванням таких методів: прямолінійного; зменшення залишкової вартості; прискореного зменшення залишкової вартості; кумулятивного; виробничого.

Порядок розрахунку амортизаційних відрахувань наведено в табл. 4.

Амортизація малоцінних необоротних матеріальних активів і бібліотечних фондів може нараховуватися за рішенням платника податків у першому місяці використання об'єкта в розмірі 50% його вартості, яка

Таблиця 2

Класифікація груп основних засобів та інших необоротних активів

Групи	Мінімально допустимі строки корисного використання, років
група 1 – земельні ділянки	-
група 2 – капітальні витрати на поліпшення земель, не пов'язані з будівництвом	15
група 3 – будівлі,	20
споруди,	15
передавальні пристрої	10
група 4 – машини та обладнання	5
з них:	
ЕОМ, інші машини для автоматичної обробки інформації, пов'язані з ними засоби зчитування або друку інформації, пов'язані з ними комп'ютерні програми (крім програм, витрати на придбання яких визнаються роялті, та/або програм, які визнаються нематеріальним активом), інші інформаційні системи, комутатори, маршрутизатори, модеми, джерела безперебійного живлення та засоби їх підключення до телекомунікаційних мереж, телефони, вартість яких перевищує 2500 гривень	2
група 5 – транспортні засоби	5
група 6 – інструменти, прилади, інвентар (меблі)	4
група 7 – тварини	6
група 8 – багаторічні насадження	10
група 9 – інші основні засоби	12
група 10 – бібліотечні фонди	-
група 11 – малоцінні необоротні матеріальні активи	-
група 12 – тимчасові (не титульні) споруди	5
група 13 – природні ресурси	-
група 14 – інвентарна тара	6
група 15 – предмети прокату	5
група 16 – довгострокові біологічні активи	7

Строки нарахування амортизації нематеріальних активів

Групи	Строк дії права користування
Група 1 – права користування природними ресурсами (право користування надрами, іншими ресурсами природного середовища, геологічною та іншою інформацією про природне середовище).	Відповідно до правостановлювального документа.
Група 2 – права користування майном (право користування земельною ділянкою, крім права постійного користування земельною ділянкою, відповідно до закону, право користування будівлею, право на оренду приміщень тощо).	Відповідно до правостановлювального документа.
Група 3 – права на комерційні позначення (права на торговельні марки (знаки для товарів і послуг), комерційні (фірмові) найменування тощо, крім тих, витрати на придбання яких визнаються роаялті.	Відповідно до правостановлювального документа.
Група 4 – права на об'єкти промислової власності (право на винаходи, корисні моделі, промислові зразки, сорти рослин, породи тварин, компонування (топографії) інтегральних мікросхем, комерційні таємниці, в тому числі ноу-хау, захист від недобросовісної конкуренції тощо), крім тих, витрати на придбання яких визнаються роаялті.	Відповідно до правостановлювального документа, але не менш як 5 років.
Група 5 – авторське право та суміжні з ним права (право на літературні, художні, музичні твори, комп'ютерні програми, програми для електронно-обчислювальних машин, компіляції даних (бази даних), фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення тощо) крім тих, витрати на придбання яких визнаються роаялті.	Відповідно до правостановлювального документа, але не менш як 2 роки.
Група 6 – інші нематеріальні активи (право на ведення діяльності, використання економічних та інших привілеїв тощо).	Відповідно до правостановлювального документа.

амортизується, та решта 50% вартості, яка амортизується, у місяці їх вилучення з активів, тобто списання з балансу внаслідок невідповідності критеріям визнання активом або в першому місяці використання об'єкта в розмірі 100% його вартості.

В табл. 5 представлено перелік груп основних засобів та інших необоротних активів та методи амортизації, що можна до них застосувати.

Порядок нарахування амортизації.

Амортизація об'єкта основних засобів нараховується, виходячи з нового строку корисного використання, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного використання (крім виробничого методу нарахування амортизації).

При визначенні строку корисного використання засобу слід враховувати наступні моменти:

очікуване використання об'єкта підприємством з урахуванням його потужності або продуктивності; фізичний та моральний знос, що передбачається;

правові або інші обмеження щодо строків використання об'єкта та інші фактори (п. 145.1.3 ПКУ).

Строк корисного використання (експлуатації) об'єкта основних засобів переглядається в разі зміни очікуваних економічних вигод від його використання, але він не може бути меншим, ніж визначено в п. 145.1 Податкового кодексу України.

Нарахування амортизації призупиняється на періоди виводу об'єкта з експлуатації – це може бути реконструкція, модернізація, добудова, дообладнання, консервація або інші причини. При цьому необхідні підтвердні документи, що засвідчують факт виведення цих об'єктів з експлуатації (п. 146.2 ПКУ).

В разі зміни очікуваних економічних вигод від використання основних засобів, строк експлуатації доречно переглянути, але все ж із дотриманням вимог п. 145.1 ПКУ. І вже потім нараховувати амортизацію, виходячи з нового строку, починаючи з місяця, наступного за місяцем зміни строку корисного вико-

Таблиця 4

Методи нарахування амортизації

Метод нарахування амортизації	Метод визначення річної суми амортизації
Прямолінійний	Ділення вартості, яка амортизується, на строк корисного використання об'єкта. Застосовується для об'єктів груп 9, 12, 14, 15.
Зменшення залишкової вартості	Річна норма амортизації (у відсотках) обчислюється як різниця між одиницею і результатом кореня ступеня кількості років корисного використання об'єкта з результату відділення ліквідаційної вартості об'єкта на його первісну вартість.
Прискорене зменшення залишкової вартості	Річна сума амортизації визначається як добуток залишкової вартості об'єкта на початок звітного року або первісної вартості на дату початку нарахування амортизації та річної норми амортизації, яка обчислюється згідно з терміном корисного використання об'єкта і подвоюється. Метод 3 застосовується тільки при нарахуванні амортизації об'єктів основних засобів, що входять до групи 4 (машини та обладнання) та 5 (транспортні засоби).
Кумулятивний	Річна сума амортизації визначається як добуток вартості, яка амортизується та кумулятивного коефіцієнта. Кумулятивний коефіцієнт розраховується діленням кількості років, що залишаються до кінця строку корисного використання об'єкта основних засобів, на суму числа років його корисного використання.
Виробничий	Місячна сума амортизації визначається як добуток фактичного місячного обсягу продукції (робіт, послуг) та виробничої ставки амортизації. Виробнича ставка амортизації обчислюється діленням вартості, яка амортизується, на загальний обсяг продукції (робіт, послуг), який підприємство очікує виробити (виконати) з використанням об'єкта основних засобів. Застосовується для об'єктів груп 9, 12, 14, 15.

Таблиця 5

Перелік груп основних засобів та інших необоротних активів та методи амортизації, що можна до них застосувати

Група основних засобів та інших необоротних активів	Методи нарахування амортизації				
	Прямолінійний	Зменшення залишкової вартості	Прискорене зменшення залишкової вартості	Кумулятивний	Виробничий
1	-	-	-	-	-
2	+	+	-	+	+
3	+	+	-	+	-
4	+	+	+	+	+
5	+	+	+	+	+
6	+	+	-	+	+
7	+	+	-	+	+
8	+	+	-	+	+
9	+	-	-	-	+
10	Використовується один із методів, встановлених п. 145.1.6 ПКУ				
11					
12	+	-	-	-	+
13	-	-	-	-	-
14	+	-	-	-	+
15	+	-	-	-	+
16	+	+	-	+	+

ристання (це правило не діє при застосуванні виробничого методу нарахування амортизації) (п. 145.1.4 ПКУ).

Амортизація основних засобів проводиться до досягнення залишкової вартості об'єктом його ліквідаційної вартості.

Нарахування амортизації для оподаткування здійснюється підприємством за методом, визначеним наказом про облікову політику для нарахування амортизації з метою складання фінансової звітності та починається з місяця, наступного за місяцем прийняття рішення про зміну методу амортизації (п. 145.1.9 ПКУ).

Відповідно до Податкового кодексу з 1.04.2011 р. сума амортизації зменшує об'єкт оподаткування в складі витрат.

Висновки і пропозиції. Амортизація – це спосіб поступового перенесення вартості основних засобів, які беруть участь у виробництві, протягом терміну їх корисного використання на собівартість продукції і накопичення коштів для відшкодування витрат на їх відтворення. Відповідно, методи нарахування амортизації забезпечують систематичний розподіл вартості об'єктів основних засобів протягом строку їх корисного використання, тому від обраного методу нарахування амортизації основних засобів (згідно з новим групуванням) і буде залежати порядок розподілу сум амортизації по роках і відтворення основних засобів.

Література

1. **Амортизація** у проекті податкового кодексу: Вибираємо свій метод / Н. Журавець // Бухгалтерський облік і аудит. – 2010. – № 84. – С. 35 – 39. 2. **Податковий** кодекс від 02.12.2010 р. № 2755-VI. – Режим доступу : http://search.ligazakon.ua/l_doc2.nsf/link1/t102755.html. 3. **Положення** (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» [Електронний ресурс]

/Офіційний сайт Верховної ради України. – Режим доступу : <http://rada.gov.ua>.

Касьянова В. О. Амортизація основних засобів: методи нарахування та організація обліку

Розкрито сутність амортизації основних засобів та нематеріальних активів, досліджено особливості її нарахування згідно з нормами Податкового кодексу України.

Ключові слова: основні засоби, нематеріальні активи, необоротні активи, амортизація, методи нарахування, об'єкт, класифікація груп основних засобів.

Касьянова В. А. Амортизация основных средств: методы начисления и организация учета

Раскрыта сущность амортизации основных средств и нематериальных активов, исследованы особенности ее начисления в соответствии с нормами Налогового кодекса Украины.

Ключевые слова: основные средства, нематериальные активы, необоротные активы, амортизация, методы начисления, объект, классификация групп основных средств.

Kasjanova V. A. Depreciation of Fixed Assets: Methods of Charge and Account Organization

The essential points of fixed assets amortization and intangible assets have been found out; the peculiarities of its accrual in compliance with the regulations of the Tax Act of Ukraine have been investigated.

Key words: fixed assets, intangible assets, non-turnover assets, amortization, accrual methods, object, classification of groups of fixed assets.

Стаття надійшла до редакції 14.01.2013

Прийнято до друку 20.02.2013

ДО ВИЗНАЧЕННЯ ПОНЯТТЯ „КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВА” В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Актуальність. За сьогоденних ринкових умов великого значення набуває вивчення питання конкурентоспроможності підприємства в контексті глобалізації; сучасні світові процеси вимагають від підприємства здатності швидко адаптуватися до глобальної конкуренції, що стає найважливішою умовою його успішного і сталого розвитку.

Постановка проблеми. Поглиблення фінансово-господарських зв'язків, відкритість ринків та їх залежність від процесів глобалізації зумовлює стратегічний пріоритет кожного підприємства – здатність реагувати на глобальні виклики та забезпечення власної конкурентоспроможності в умовах глобалізації.

Аналіз досліджень і публікацій. Питанням конкурентоспроможності підприємства приділяється велика увага як у зарубіжній, так і вітчизняній економічній літературі. Зокрема, цій проблематиці присвячені праці таких вчених, як М. Портер, І. Ансофф, Г. Л. Азоев, Р. А. Фатхутдінов, І. З. Должанський, Т. О. Загорна та ін. Однак поняття конкурентоспроможності підприємства в умовах глобалізації залишається досить складним та потребує подальшого дослідження.

Метою статті є визначення поняття „конкурентоспроможність підприємства” в умовах глобалізації.

Конкурентоспроможність є одним з основних понять, яке активно використовується в економічній теорії та практиці. В країнах з ринковою економікою конкурентоспроможність підприємства є результатом переплетіння факторів, породжених об'єктивним розвитком продуктивних сил, а також боротьби великих монополій за отримання прибутку, ринків збуту та якості продукції. Слід зазначити, що конкурентоспроможність виявляється лише в умовах конкуренції і через конкуренцію, яка є центральним поняттям, що виражає сутність ринкових відносин і найважливішою ланкою всієї системи ринкового господарства.

Дослідження проблеми конкуренції й конкурентоздатності підприємства до 90-х років минулого століття в Україні не мало сенсу; термін „конкуренція” не застосовувався в радянській економіці. Так, у словнику політичної економії конкуренція визначалася як „антагоністична боротьба між приватними товаровиробниками за найбільш вигідні умови виробництва й збуту товарів” [1, с. 93]. Поняття конкуренції сполучалося з анархією, хижацькими методами та важкими соціальними наслідками. Відсутність приватної

власності на засоби виробництва й установлення планів для всіх підприємств було причиною відсутності конкуренції.

В економічній науці не існує точних відомостей відносно того, хто і коли першим запровадив у науковий обіг термін „конкуренція”. Перші найбільш цілісні теоретичні положення про рушійні сили конкурентної боротьби з'явилися лише у середині XVIII сторіччя. І головна заслуга в цьому належить класичній політичній економії, представники якої на основі багаторічних досліджень сформулювали принципи досконалої конкуренції. Вихідним положенням класичної теорії був принцип абсолютних переваг, сформульований А. Смітом. Видатний економіст вперше довів, що конкуренція, урівнюючи норми прибутку, приводить до оптимального розподілу праці і капіталу [2]. У своїй фундаментальній роботі „Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй” (1776 р.) він визначив поняття конкуренції як суперництво і ототожнив її з „непомітною рукою”, яка начебто смикає за ниточки підприємців, змушуючи їх діяти відповідно до якогось ідеального плану розвитку економіки [3].

Модель досконалої конкуренції А. Сміта повністю виключала будь-який свідомий контроль над ринковими процесами. Координуючим елементом в його теоретичних положеннях постає цінова система в абсолютно децентралізованій економіці. Подальший розвиток теорії абсолютної переваги здійснив Давид Рікардо, розробивши теорію відносної переваги [4]. На прикладах він показав, що країна може імпортувати будь-який товар, навіть якщо вона виготовляє його самостійно з низькими витратами, а інші товари вона виготовляє з більшою ефективністю. Спеціалізація в торгівлі здійснюється в такому випадку не в результаті порівняння виробничої ефективності учасників обміну в одній галузі, а в результаті порівняння відносних переваг по кількох галузях. Д. Рікардо побудував модель досконалої конкуренції та описав, як функціонує така система в довгостроковій перспективі. Для умов, які розглядав вчений, принциповим є те, що ціни складаються лише під дією попиту та пропозиції в результаті конкурентної боротьби.

Ідея досконалої конкуренції допомогла зрозуміти, яким чином ціни в довгостроковій рівновазі поєднуються з принципами децентралізованого управління і як останні сприяють розвитку капіталістичної

економіки. З цього приводу Дж. С. Мілль зазначав, що оскільки конкуренція є основним регулятором цін, заробітної плати, ренти, вона сама по собі є законом, що встановлює правила цього регулювання [5, с. 8].

Представники неокласичної політекономії, намагаючись повніше розкрити економічні механізми функціонування ринку, створили більш адекватні реальній дійсності моделі монополістичної, олігополістичної конкуренції та чистої монополії.

Неокласична школа політекономії, розквіт якої припадає на ХІХ ст., точніше та повніше представила вплив досконалої конкуренції на цінову систему. Особливо значними в цьому сенсі можна вважати концепції А. Маршалла, який, розвиваючи основні положення класиків, повніше обґрунтував механізм автоматичного встановлення рівноваги на ринку за допомогою досконалої (чистої) конкуренції і дії законів граничної корисності та граничної продуктивності. Він уперше піддав критиці умовності моделі чистої конкуренції. Розробка теорії аналізу часткової та довгострокової стійкої рівноваги на ринку, а також врахування розвитку технології і споживчих переваг при визначенні відносних цін дозволили створити основи теорії нової моделі конкуренції – монополістичної.

В цілому весь кінець ХІХ – початок ХХ ст. є періодом, що змінив багато сталих поглядів на конкуренцію та її роль в економіці. Незадоволеність існуючою моделлю досконалої конкуренції головним чином була викликана надмірною увагою лише до одного виду конкуренції – ціновій – і неможливістю розкрити за її допомогою суть конкурентної діяльності. Критики моделі досконалої конкуренції (І. Шумпетер, Ф. А. Хайек) вказували на елементи монополії, що пронизали економіку і що не знаходять відображення в існуючій концепції. Головне ж, що викликало заперечення, – економічна концепція досконалої конкуренції була не в змозі відбити глибинне коріння конкуренції, нехтувала динамікою конкурентної діяльності, ігнорувала важливість тимчасового чинника і обходила поверхневою мотивацією активності конкурентів.

Хронічний дефіцит платоспроможного балансу багатьох європейських країн, різке уповільнення темпів зростання експорту, збільшення могутності монополій і інші наслідки економічної кризи на початку ХХ ст. підтвердили неспроможність підходів невтручання в процес встановлення ринкового балансу. Проте аж до кризи 1929 – 1933 рр. і виходу у світ відомої праці Дж. М. Кейнса „Загальна теорія зайнятості, процента і грошей” цей процес носив фрагментарний характер.

Основною сферою протиборства неокласичної школи і нового напрямку стали дискусії навколо питань ціноутворення, що почалися з появи роботи П. Сраффі „Закони отримання доходів в умовах конкуренції”. Автором на конкретних прикладах показано, що під впливом розширення масштабів виробниц-

тва великі підприємства одержують додаткові переваги, які вони можуть реалізувати, лише порушуючи дію механізму чистої конкуренції і роблячи безпосередній вплив на ціноутворення.

Роботи Дж. Робінсон та Е. Чемберлена підсумували дискусію про характер ціноутворення в умовах монополії і про виникнення нецінових форм конкуренції. Основний недолік в описі монополії класичною і неокласичною школами полягав в тому, що в дослідженнях приділялася велика увага координуючій ролі ціни в довгостроковій рівновазі. У зв'язку з цим монополія, що має всі ознаки короткостроковості, не представляла особливого інтересу.

Взагалі, теорія монополії не входила в економічну теорію до 1838 р., доки А. О. Курно не встановив рівність між маржинальним річним доходом і рівноважною монополією ціною та запропонував на цій основі теорію чистої монополії та дуополії (пізніше – олігополії). Значний внесок в теоретичні моделі олігополії і монополії пізніше зробили Ф. І. Еджуорт (математичний опис), А. П. Лернер (монополісна влада та її оцінка), К. Вікселль (конкуренція та цінова дискримінація), І. Шумпетер, Ф. А. Хайек та ін. [6].

У цілому, до середини ХХ ст. сформувалися загальні уявлення про суть конкуренції і та її основні рушійні сили, що виразилися в постулюванні чотирьох класичних моделей, які і сьогодні є відправним пунктом у дослідженні конкуренції та конкурентних переваг:

1) досконала (чиста) конкуренція – наявність великої кількості продавців на ринку, характеризується потужною конкуренцією серед них, вільним доступом на ринок;

2) монополістична конкуренція – сила конкуренції є меншою, доступ до ринку ускладнений;

3) олігополія – мало продавців, конкуренція слабка, доступ до ринку ускладнений;

4) монополія – один продавець, відсутність конкуренції, доступ до ринку блокований.

На сучасному етапі існує велика кількість трактувань терміну „конкуренція”. Визначальними рисами сучасного трактування тлумачення економічної конкуренції є:

- цивілізований, легалізований характер цієї боротьби;

- подібність (взаємозамінність) товарів, виробники яких втягнені у конкурентну боротьбу;

- обмеженість можливостей кожної з конкуруючих сторін впливати на умови обігу товарів на відповідному ринку внаслідок самостійних дій інших сторін;

- ідентичність або наближеність потреб цільових груп споживачів, стосовно яких точиться конкурентна боротьба;

- спільність, тотожність мети, заради якої виникає це суперництво.

В цілому, вчені дотримуються одного з трьох трактувань конкуренції: поведінкового, структурного, функціонального:

- поведінкове трактування конкуренції – боротьба за гроші покупця шляхом задоволення його потреб;
- структурне трактування конкуренції – аналіз структури ринку з метою визначення ступеня свободи продавця на ринку та способа виходу з нього;
- функціональне трактування конкуренції – суперництво старого з новим, з інноваціями, коли приховане стає явним [7, с. 32].

Закон України „Про захист економічної конкуренції” визначає економічну конкуренцію 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” [8].

Сучасні наукові школи, що досліджують конкуренцію, використовують багатий теоретичний і практичний досвід при вивченні і подальшому розвитку методології конкуренції. На даний час можна виділити три основні наукові центри, що інтенсивно розробляють дані проблеми:

- наукова школа США;
- наукова школа Японії;
- європейська наукова школа.

Наукова школа США.

Професори М. Портер, А. Чандлер, М. Энрайт, Дж. Макартур, І. Ансофф складають ядро цієї школи. І. Ансофф у своїй роботі [9] зробив великий внесок у вивчення ключових питань стратегічного управління компанією в умовах конкуренції, висвітлив еволюцію стратегій конкуренції та одним з перших наголосив на важливості урахування технологічних факторів при формуванні конкурентної стратегії. Вивчення питань конкуренції в контексті стратегічного менеджменту вперше знайшло своє віддзеркалення також у фундаментальній роботі А. Чандлера „Стратегія і структура” (1962); він наголошував на тому, що для досягнення успіху в конкурентній боротьбі ключовими є внутрішні, а не зовнішні фактори. М. Портер виявив пряму залежність між рівнем розвитку конкуренції на внутрішньому ринку певної країни та рівнем успіху компаній з цієї країни на міжнародних ринках, довів важливість інновацій як ключового фактора конкурентоспроможності, а також ввів поняття економічного кластера, показавши, що конкурентоспроможність компанії багато в чому визначається конкурентоспроможністю її економічного оточення [10; 11]. Теорія кластерів набула розвитку у дослідженнях М. Энрайта, який зробив припущення, що конкурентні переваги створюються не на наднаціональному чи національному рівні, а на регіональному

рівні, де головну роль відіграють історичні передумови розвитку регіонів, різноманітність культур ведення бізнесу та організації виробництва [12; 13]. Дж. Макартур, у свою чергу, концентрується на глобальних механізмах в контексті забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку економічних суб’єктів [11].

Наукова школа Японії.

Університети Токійський, Хитоцубаси, Васеда, Мейдзі координують свої дослідження в області нецінової конкуренції, спільного з конкурентами просування продукції; велика увага приділяється проблемі співробітництва та взаємодії національних виробників з метою завоювання нових географічних ринків збуту. Яскравими представниками японської школи є професори Х. Такеучі, Х. Кобоясі, М. Цучія, що описують конкурентну поведінку компанії [6].

Європейська наукова школа.

Швейцарія, Швеція, Данія, Австрія, Італія, Німеччина практично мають власні, хоч і багато в чому проамериканські, моделі, що описують конкурентну поведінку компанії. Особливо детально висвітлені в наукових працях європейських учених питання конкуренції в міжнародному масштабі, тобто глобальної конкуренції [5].

Існує діалектичний зв’язок конкуренції та конкурентоспроможності – одне витікає з іншого. Треба підкреслити, що категорії „конкуренція” та „конкурентоспроможність” мають відноситися до фіксованого періоду часу та певного ринку. Виходячи на певний ринок, виробник (продавець) передбачає наявність на цьому ринку конкурентів, і, відповідно, має враховувати це в процесі забезпечення власної конкурентоспроможності, тобто, як зазначалося вище, конкурентоспроможність виявляється лише в умовах конкуренції і через конкуренцію.

У цілому, існують різні підходи до класифікації конкурентоспроможності:

– за територіально-географічною ознакою – міжнародна і внутрішньонаціональна конкурентоспроможність, конкурентоспроможність у межах окремих регіонів (районів);

– залежно від масштабності економічних об’єктів – конкурентоспроможність товару, підприємства-виробника, галузі та/або комплексу галузей, національної економіки;

– у тимчасовому прояві – конкурентоспроможність на певну дату або проміжок часу у минулому, поточна конкурентоспроможність, конкурентоспроможність в перспективі.

Ми пропонуємо ввести ще один критерій класифікації, який вважаємо доречним за сучасних ринкових умов:

– залежно від стану світової економіки – конкурентоспроможність в умовах глобалізації, конкурентоспроможність за умов домінування локальних ринків.

Надалі спробуємо систематизувати підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства (див. табл. 1).

Аналіз різноманітних точок зору щодо змісту поняття „конкурентоспроможність” показує, що у авторів немає єдиного погляду на проблему, що досліджується.

Більшість вчених з даної проблематики, серед яких Р. А. Фатхутдінов, І. З. Должанський, Т. О. Загорна, Л. Н. Чайникова пропонують поєднати поняття „конкурентоздатність товару” і „конкурентоздатність підприємства”. Але, на наш погляд, ця пропозиція є не зовсім вдалою, оскільки конкурентоспроможність продукції та конкурентоспроможність підприємства – виробника продукції співвідносяться між собою як частина і ціле.

В. Стівенсон, В. Є. Хруцький, І. В. Корнеєва у своїх визначеннях фокусуються на ступені задоволення потреб покупців як показнику рівня конкурентоспроможності; схожі трактування дають Е. І. Мазілка, Г. Г. Панічкіна, Л. П. Кураков та Г. М. Скудар, зробивши акцент на порівнянні діяльності певного підприємства та його конкурентів. Треба зазначити, що кожне з цих визначень має сенс, але найбільш змістовним та вдалим для цілей нашого дослідження є визначення С. М. Клименко, О. С. Дубрової, Д. О. Барабась, Т. В. Омеляненко, А. В. Вакулєнко, які стверджують, що конкурентоспроможність – це „потенційна або реалізована здатність економічного суб’єкта до ефективного довготривалого функціонування у релевантному зовнішньому середовищі” [5, с. 330].

Незважаючи на різні підходи до визначення суті поняття конкурентоспроможності підприємства, можна відзначити порівняльний, часовий (динамічний) і адресний характер цього показника:

– порівняльний характер означає, що конкурентоспроможність не є явищем, притаманним конкретному об’єкту; вона не впливає з його внутрішньої природи, а проявляється тільки за умов порівняння даного об’єкта з іншими; її можна оцінити порівнянням найбільш суттєвих показників діяльності підприємств; результатом цього порівняння є визначення рівня конкурентоспроможності;

– часовий характер (динамічність) означає, що досягнутий в окремий проміжок часу рівень конкурентоспроможності підприємства не може розглядатися як довгострокова характеристика його ринкової позиції незалежно від ефективності діяльності; протидія інших суб’єктів господарювання, рішучість та активність їх конкурентних стратегій можуть привести до втрати досягнутої позиції та зниження рівня конкурентоспроможності.

– адресний характер означає, що існуючий рівень конкурентоспроможності завжди зумовлюється вектором спрямованості діяльності підприємства на спо-

живача, зворотнім зв’язком із ним, ступенем його задоволеності товаром або наданою послугою.

В сучасному світі, який стрімко і невинно прямує шляхом глобалізації, здатність підприємства швидко адаптуватися до глобальної конкуренції стає найважливішою умовою його успішного і сталого розвитку. Слід зауважити, що за глобальної конкуренції ціни і конкурентні умови різних ринків тісно пов’язані між собою, і термін „світовий”, або „глобальний”, ринок дійсно має сенс. В контексті конкурентоспроможності автор Р. Фатхутдінов пропонує розглядати глобалізацію як „процес зміцнення існуючих та створення нових конкурентних переваг, заснований на нових формах транснаціоналізації економічної діяльності, шляхом подолання національних соціокультурних стереотипів поведінки конкурентів з використанням новітніх форм міжнародної виробничої, політико-правової та організаційно-економічної діяльності” [21].

Треба зазначити, що за сучасних умов усі підприємства, навіть ті, що не беруть участь у міжнародній торгівлі, піддаються впливу глобалізації, тобто їхня діяльність набуває наднаціонального характеру. У зв’язку з цим ми вважаємо доцільним розглядати поняття конкурентоспроможності в умовах глобалізації і в подальшому оперувати цим поняттям у своїх дослідженнях. На наш погляд, це здатність економічного суб’єкта до ефективного довготривалого функціонування на глобальному ринку товарів та послуг. Ми вважаємо, що необхідно уникати отождолення понять „конкурентоспроможність в умовах глобалізації” та „міжнародна конкурентоспроможність”. Автори В. С. Пономаренко та Л. І. Піддубна визначають міжнародну конкурентоспроможність підприємства як „системну властивість, яка забезпечує реалізацію мети та досягнення результатів, необхідних і достатніх для усталеного функціонування підприємства як суб’єкта зовнішньоекономічної діяльності” [22, с. 60]; на нашу думку, за умов глобалізації світової економіки фактори конкурентоспроможності втрачають чітко визначену територіально-географічну ознаку (прикладом є вплив глобальної економічної кризи не тільки на підприємства, що здійснюють зовнішньоекономічну діяльність, але й на ті, що функціонують виключно на внутрішньому ринку).

Отже, в процесі опрацювання основних положень економічної теорії були описані історичні та сучасні підходи до вивчення конкуренції та конкурентоспроможності. Слід зазначити, що конкурентоспроможність виявляється лише в умовах конкуренції і через конкуренцію. Поряд з існуючими класифікаціями, за сучасних ринкових умов визнано доречним класифікувати конкурентоспроможність з урахуванням стану світової економіки – конкурентоспроможність в умовах глобалізації або конкурентоспроможність за умов домінування локальних ринків. Проаналізовано авторські підхо-

ди до визначення поняття „конкурентоспроможність підприємства” та запропоновано визначення поняття „конкурентоспроможність підприємства” в умовах глобалізації. Необхідно підкреслити, що розуміння цього

визначення та сутності впливу сучасних процесів глобалізації на конкурентоспроможність економічних суб’єктів може бути дуже корисним при розробці ефективних стратегій її підвищення.

Таблиця 1

Трактування дефініції „конкурентоспроможність підприємства”

Автор	Зміст дефініції
Р. А. Фатхутдінов	- здатність фірми випускати конкурентноздатну продукцію, її перевага стосовно інших підприємств даної галузі усередині країни й за її межами [7, с.187].
С. М. Клименко, О. С. Дуброва, Д. О. Барабась, Т. В. Омеляненко, А. В. Вакуленко	- потенційна або реалізована здатність економічного суб’єкта до ефективного довготривалого функціонування у релевантному зовнішньому середовищі. - ступінь реалізації потенційних можливостей підприємства по надбанню та утриманню впродовж тривалого періоду часу конкурентної переваги [5, с. 330].
Л. П. Кураков	- рівень переваги або відставання фірми, підприємства, організації по відношенню до інших учасників-конкурентів усередині країни та за її межами, який визначається за такими параметрами, як технологія, кваліфікація персоналу, якість, політика збуту [14].
В. Стівенсон	- рівень ефективності, з якою компанія задовольняє потреби клієнта порівняно з іншими компаніями, що пропонують подібний товар або послугу [15].
В. Є. Хруцький, І. В. Корнеєва	- стабільна можливість задовольняти певні потреби покупців краще, ніж конкуренти, та завдяки цьому вдало продавати продукцію з прийнятними фінансовими результатами для виробника [16, с. 32].
Л. Н. Чайнікова	- здатність виготовляти конкурентоспроможну продукцію за рахунок ефективного використання свого ресурсного потенціалу, якості організації виробництва та його управління [17].
О. І. Мазілкіна, Г. Г. Панічкіна	- відносна характеристика, яка виражає ступінь відмінності розвитку певної організації від конкурентів за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей, а також можливості та динаміку пристосування організації до умов ринкової конкуренції [18, с. 47].
Г. М. Скударь	- відносна характеристика, що віддзеркалює відмінності процесу розвитку даного виробника від виробника-конкурента як за ступенем задоволення своїми товарами чи послугами конкретної суспільної потреби, так і за ефективністю виробничої діяльності [19, с. 32].
І. З. Должанський, Т. О. Загорна	- здатність виробляти та реалізовувати швидко, дешево, якісно, продавати у достатній кількості за умов високого технологічного рівня обслуговування; - здатність ефективно розпоряджатися власними та позиковими ресурсами за умов конкурентного ринка [20, с. 28].

Література

1. **Политическая экономия.** Словарь. – М.: Политиздат, 1983. – 188 с. 2. **Азоев Г. Л.** Конкуренция: анализ, стратегия и практика / Г. Л. Азоев. – М.: Центр экономики и маркетинга, 1996. – 208 с. 3. **Борисенко З. М.** Основы конкурентной политики: Підручник / З. М. Борисенко. – К.: Таксон, 2004. – 704 с. 4. **Оцінка** можливостей входження країн СНД у світову економіку: Монографія. – К.: Вентурі, 2003. – 264 с. 5. **Клименко С. М.** Управління конкурентоспроможністю підприємства: Навчальний посібник / Клименко С. М., Дуброва О. С., Барабань Д. О., Омеляненко Т. В., А. В. Вакуленко. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с. 6. **Азоев Г. Л.** Конкурентные преимущества фирмы / Г. Л. Азоев, А. П. Челенков. – М.: ОАО „Типография „НОВОСТИ”, 2000. – 256 с. 7. **Фатхутдинов Р. А.** Управление конкурентоспособностью организации : Учеб. пособие / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Эксмо, 2004. – 541 с. 8. **Закон України** „Про захист економічної конкуренції” від 11 січня 2001 року №2210-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 12. – С. 64. 9. **Ансофф И.** Стратегическое управление.: Пер. с англ. / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с. 10. **Портер М.** Конкуренция.: Пер. с англ. / М. Портер. – М.: Издательский дом „Вильямс”, 2005. – 608 с. 11. **Porter M., Sachs J., McArthur J.** Executive Summary: Competitiveness and Stages of Economic Development. // Global Competitiveness Report 2001-2002 / ed. by Porter M. et al. – New York, NY: Oxford University Press, 2001. – p. 16 – 25. 12. **Enright M. J.** Why Clusters are the Way to Win the Game? // Word Link, Vol.5, 1992. – P. 24 – 25. 13. **Enright M.** The Geographical Scope of Competitive Advantage // Stuck in the Region? Changing scales for regional identity / ed. by Dirven E., Grosnewegen J., van Hoof S. – Utrecht, 1993. – p. 87 – 102. 14. **Кураков Л. П.** Большой толковый словарь экономических и юридических терминов / Л. П. Кураков, В. Л. Кураков. – М.: : Вуз и школа, 2001. – 720 с. 15. **Адлер Ю. П., Аронов И. З., Пепер В. Л.** Что век грядущий нам готовит? Менеджмент XXI века – краткий обзор основных тенденций // Стандарты и качество. – 1999. – №3. – с. 52 – 57. 16. **Батенко Л. П.** Управління проектами: Навч. посібник / Л. П. Батенко, О. А. Загородніх, В. В. Ліщинська. – К.: КНЕУ, 2003. – 231 с. 17. **Чайникова Л. Н.** Конкурентоспособность предприятия : учеб. пособие / Л. Н. Чайникова, В. Н. Чайников. – Тамбов : Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та, 2007. – 192 с. 18. **Мазилкина Е. И.** Управление конкурентоспособностью / Е. И. Мазилкина, Г. Г. Паничкина. – М.: Омега-Л, 2009. – 325 с. 19. **Скударь Г. М.** Управление конкурентоспособностью крупного акционерного общества: проблемы и решения / Г. М. Скударь. – К.: Наук. думка, 1999. – 496 с. 20. **Должанський І. З.** Конкурентоспроможність підприємства : Навч.

посібник для вищ. навч. закладів / І. З. Должанський, Т. О. Загорна. – К.: Центр навч. літ., 2006. – 384 с. 21. **Фатхутдинов Р. А.** Глобальная конкурентоспособность: на стол современному руководителю / Р. А. Фатхутдинов. – М.: Стандарты и качество, 2009. – 463 с. 22. **Пономаренко В. С.** Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства: підручник / В. С. Пономаренко, Л. І. Піддубна. – Харків : Інжек, 2008. – 328 с.

Резнікова О. С. До визначення поняття „конкурентоспроможність підприємства” в умовах глобалізації

У сучасному світі, який стрімко прямує шляхом глобалізації, здатність підприємства швидко адаптуватися до глобальної конкуренції стає найважливішою умовою його успішного і сталого розвитку. У статті визначається поняття „конкурентоспроможність” в умовах глобалізації та розглядаються ключові положення існуючих підходів до вивчення конкуренції та конкурентоспроможності.

Ключові слова: конкуренція, конкурентоспроможність, монополія, олігополія, глобалізація.

Резнікова О. С. К определению понятия „конкурентоспособность предприятия” в условиях глобализации

В современном мире, стремительнодвигающемся по пути глобализации, способность предприятия быстро адаптироваться к глобальной конкуренции становится важнейшим условием его успешного и стабильного развития. В статье определяется понятие „конкурентоспособность” в условиях глобализации и рассматриваются ключевые положения существующих подходов к изучению конкуренции и конкурентоспособности.

Ключевые слова: конкуренция, конкурентоспособность, монополія, олигополія, глобализация.

Reznikova O. S. Defining the Term „Competitiveness of Enterprise” under Conditions of Globalization

In the modern world which is rapidly on the path of globalization company’s ability to adapt to the global competitiveness is becoming the most important requirement for its successful and stable development. Term „competitiveness” under conditions of globalization is determined and key points of existing approaches towards competition and competitiveness studies are considered in the article.

Key words: competition, competitiveness, monopoly, oligopoly, globalization.

Стаття надійшла до редакції 26.12.2012
Прийнято до друку 20.02.2013

ПІДВИЩЕННЯ РОЛІ МАРКЕТИНГОВИХ ІНФОРМАЦІЙНИХ СИСТЕМ ПРИ ЗАБЕЗПЕЧЕННІ ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ МАРКЕТИНГОМ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми та її зв'язки з науковими і практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку підприємництва в Україні необхідно передумовою утримання підприємством ринкових позицій і забезпечення конкурентних переваг є перехід системи управління підприємством на управління за концепцією маркетингу. У свою чергу, ефективно управління маркетинговою діяльністю підприємства неможливо без використання маркетингової інформації.

Основним призначенням маркетингової інформації є зменшення невизначеності в процесі прийняття управлінських рішень і, як наслідок, зниження ризику прийняття помилкових рішень. Проте відсутність необхідної інформації або несвоєчасне її отримання, використання неточних, застарілих, необ'єктивних даних, помилки при інтерпретації даних можуть стати причиною недосягнення маркетингових цілей підприємства і одержання значних збитків. Тому питання, пов'язані зі збиранням, систематизацією, обробкою та аналізом інформації з подальшим доведенням результатів до осіб, що приймають рішення, набувають особливого значення. Вирішення цих питань можливо тільки за умов застосування спеціальних процедур і методів, а також впровадження сучасних інформаційних технологій. У зв'язку з цим край актуальною задачею управління маркетинговою діяльністю підприємства є створення та ефективного функціонування маркетингової інформаційної системи (МІС).

Аналіз останніх досліджень та публікацій та виділення невирішених частин загальної проблеми. Висвітленню проблем формування та розвитку маркетингових інформаційних систем присвячені фундаментальні праці таких видатних закордонних вчених, як Баззел Р. Д., Браун Р. В., Кокс Д. Ф., Котлер Ф., Черчилль Г. А. [1 – 3].

Теоретичні та практичні аспекти створення та функціонування маркетингових інформаційних систем на підприємствах розглянуто у працях таких російських науковців і практиків, як Бушуєва Л. І., Голубков С. П., Лашманова Н. В. [4 – 7].

Серед українських вчених висвітлення окремих питань з даної проблематики знайшло відображення у працях таких фахівців з питань управління маркетингом, як Алчева Т. І., Балабанова І. В., Балабанова Л. В.,

Белявцев М. І., Войчак А. В., Воробйов В. М., Єжова Л. Ф., Зозульов О. В., Солнцев С. О., Старостіна А. О., Федорченко А. В. та ін. [8 – 15]. Проте у даних публікаціях розглядаються переважно теоретичні засади МІС або, як у праці [14], їх специфіка при здійсненні міжнародних маркетингових досліджень.

У той же час потребують подальшого вивчення питання, пов'язані з практичними аспектами застосування МІС, зокрема: сучасні проблеми їх формування та розвитку на підприємстві, визначення переваг від їх застосування.

Крім того, публікації різних авторів містять певні розходження у визначенні як самого терміну „маркетингова інформаційна система”, так і основних складових МІС. Тож вважаємо за необхідне уточнити дану термінологію.

Метою статті є визначення ролі маркетингових інформаційних систем при забезпеченні ефективного управління маркетингом підприємства.

Для досягнення даної мети у статті ставляться і вирішуються наступні завдання:

- висвітлення ролі інформації в системі управління маркетингом підприємства;
- узагальнення існуючих підходів до визначення терміну „маркетингова інформаційна система” та основних підсистем МІС;
- аналіз перешкод при впровадженні МІС в систему управління підприємством та їх наслідків;
- визначення напрямів застосування МІС на підприємстві для виконання маркетингових функцій;
- визначення переваг впровадження МІС на підприємстві.

Виклад основного матеріалу. Ринкові відносини, що склалися в Україні, викликають необхідність прийняття управлінських рішень з різноманітних аспектів маркетингової діяльності в умовах швидко мінливого зовнішнього середовища. При цьому, як зазначено в [1], „рецептом” вірного рішення є „90% інформації та 10% натхнення”.

На думку Белявцева М. І. [8] інформація розглядається як „міра усунення невизначеності про який-небудь факт або явище і представляється як сукупність відомостей, які виступають об'єктом передачі, зберігання й оброблення”.

Тож при управлінні маркетинговою діяльністю підприємства інформація має особливе значення, оскільки саме вона дає змогу оцінити конкретну ринкову ситуацію і прийняти відповідні управлінські рішення.

Зростання внутрішніх і зовнішніх інформаційних потоків, стрімкий розвиток сучасних інформаційних технологій сприяли подальшому розвитку МІС і викликали необхідність активного їх впровадження в загальну інформаційну систему підприємства.

Як правило, маркетингові інформаційні системи розглядаються як системи, що здійснюють підтримку прийняття маркетингових рішень. Розглянемо деякі підходи до визначення даного терміну (табл.1).

На підставі узагальнення та аналізу існуючих

підходів пропонуємо наступне визначення: „МІС – це комплекс взаємопов’язаних заходів, що здійснюються систематично із застосуванням відповідних методів і процедур, і спрямовані на збирання, систематизацію, обробку, аналіз та своєчасне доведення необхідної інформації до осіб, що приймають управлінські рішення”.

Основним завданням МІС є перетворення отриманої інформації у зрозумілу форму і своєчасна її передача керівникам для оцінки ситуації і прийняття обґрунтованих рішень.

На підставі аналізу складових МІС, запропонованих різними науковцями [2; 3; 6; 8 – 13; 15], на рис. 2 наведемо авторську інтерпретацію класичної моделі МІС.

Таблиця 1

Загальні підходи до визначення терміну „маркетингова інформаційна система”

Автор(и)	Визначення МІС
Сох D.F. і Good R.E. (1967 р.)	сукупність процедур і методів звичайного планового аналізу і надання інформації для прийняття рішень [цитуються по 4].
Schmidt K.P. (1993 р.)	динамічна комбінація маркетингової інформації, комп’ютерних технологій і свідомості керівної ланки компанії, що безперервно змінюється [цитуються по 4].
Котлер Ф.	постійно діюча система взаємозв’язку людей, обладнання і методичних прийомів, що призначена для збирання, класифікації, аналізу, оцінки і розповсюдження актуальної, своєчасної і точної інформації для застосування її розпоряджувачами сфери маркетингу з метою удосконалення планування, перетворення у життя і контролю за виконанням маркетингових заходів [2].
Черчилль Г.А.	сукупність процедур і методів, що призначена для регулярного, планомірного збирання, аналізу і розповсюдження інформації для підготовки і прийняття маркетингових рішень [3].
Бушуєва Л.І.	сукупність процедур і методів, що розроблені для створення, аналізу і розповсюдження інформації для прийняття маркетингових рішень на регулярній постійній основі [4].
Голубков Є.П.	сукупність (єдиний комплекс) персоналу, обладнання, процедур і методів, призначена для збирання, обробки, аналізу і розподілу в установлений час достовірної інформації, необхідної для підготовки та прийняття маркетингових рішень [6].
Белявцев М.І.	сукупність процедур і методів, розроблених для створення, аналізу й розповсюдження інформації для випереджуючих маркетингових рішень на регулярній постійній основі [8].
Войчак А.В., Федорченко А.В.	сукупність формалізованих процедур і методів, призначених для регулярного і планомірного отримання, аналізу, збереження та поширення потрібної інформації особам, які відповідають за підготовку і прийняття маркетингових рішень на підприємстві [9; 15].
Зозульєв О.В., Солнцев С.О.	постійно діючий комплекс, що складається з технічних засобів, людей і методологічних прийомів, спрямованих на систематичне інформаційне забезпечення прийняття управлінських рішень у рамках організації [11].
Балабанова Л.В.	сукупність інформаційних процесів для задоволення потреби в інформації різних рівнів прийняття маркетингових рішень [12].



Рис. 1. Модель маркетингової інформаційної системи

Відповідно до цієї моделі маркетингова інформаційна система містить чотири підсистеми:

1) підсистема внутрішньої інформації – це сукупність персоналу, технічних засобів, процедур та методів, спрямованих на збирання звітності різних підрозділів, необхідної для подальшого аналізу діяльності внутрішнього середовища підприємства;

2) підсистема зовнішньої інформації – це сукупність методів та процедур щодо моніторингу стану мікро- та макросередовища підприємства та своєчасного виявлення змін у ринковому середовищі;

3) підсистема маркетингових досліджень – це сукупність підрозділів або окремих виконавців, спрямованих на планування, організацію та проведення заходів щодо збирання та обробки усієї необхідної інформації;

4) підсистема маркетингової аналітики – це сукупність персоналу, технічних засобів, спеціальних методів і сучасних інформаційних технологій, за допомогою яких забезпечується систематизація, збереження, обробка та аналіз усієї інформації, що поступила від інших підсистем. Результатом функціонування даної підсистеми є підготовка висновків, формування ілюстративного матеріалу та розробка рекомендацій для осіб, що приймають відповідні маркетингові рішення.

Слід зазначити, що ефективна робота маркетингової інформаційної системи буде прямо залежати від того, наскільки вона інтегрована у загальну інформаційну систему менеджменту підприємства.

Крім того, існує низка перешкод, що запобігають ефективному впровадженню та застосуванню МІС на сучасних підприємствах (табл. 2).

Наявність в організації визначених груп перешкод призводить до збільшення кількості помилок при виконанні виробничих операцій, зниженню продуктивності праці, збільшенню часу на виконання роботи та підвищенню втомлюваності працівників, що, у свою чергу, негативно впливає на загальну якість обслуговування клієнтів і роботу з бізнес-партнерами.

Натомість впровадження та застосування МІС значно покращує якість виконання маркетингових функцій і може успішно здійснюватися за напрямками, наведеними у табл. 3.

Таким чином, впровадження маркетингових інформаційних систем у систему управління маркетингом дає можливість отримати підприємству наступні переваги:

1) стосовно маркетингової діяльності: акцентування уваги на певних покупцях (товарах); зменшення кількості помилок у процесі операційної діяльності; підвищення ефективності прийняття управлінських рішень;

Основні перешкоди при впровадженні та застосуванні МІС на підприємствах

Вид перешкод	Характеристика
Управлінські	<ul style="list-style-type: none"> - відсутність розуміння у керівництва необхідності впровадження автоматизації у процес управління маркетингом; - заниження (або нерозуміння) з боку керівництва ролі маркетингу на підприємстві; - необхідність повної реорганізації інформаційної системи підприємства; - необхідність „перебудувати” організаційну культуру підприємства; - необхідність комплектування штату підприємства працівниками відповідної кваліфікації; - необхідність розробки системи мотивації персоналу, що активно застосовує у своїй діяльності інформаційні технології.
Технологічні	<ul style="list-style-type: none"> - необхідність зміни технології бізнес-процесів; - обмежена кількість комп’ютерної техніки (інформаційних продуктів); - необхідність витрат часу на навчання та /або перекваліфікацію персоналу.
Фінансові	<ul style="list-style-type: none"> - значні фінансові витрати під час інформатизації підприємства (висока вартість комп’ютерної техніки, інформаційних продуктів, організація робочого місця працівників).
Особисті	<ul style="list-style-type: none"> - небажання керівників та / або підлеглих переходити на нові форми роботи (консерватизм, страх втратити місце роботи, страх зробити помилку з причин відсутності відповідних знань та навичок, недосконалі мотиваційні програми на підприємстві та ін.); - небажання виконувати додаткову роботу.

Основні напрями застосування МІС відповідно до маркетингових функцій, що виконуються на підприємстві (адаптовано автором за [4])

Функція маркетингу	Напрями застосування МІС
1	2
Аналітична	<ol style="list-style-type: none"> 1. Дослідження факторів мікросередовища підприємства <ul style="list-style-type: none"> - аналіз і прогнозування обсягів продажу по ринках; - визначення ємності, частки і насиченості ринку; - формування „профілю споживачів”; - сегментація споживачів; - формування баз даних клієнтів, конкурентів, посередників та постачальників. 2. Аналіз внутрішнього середовища підприємства <ul style="list-style-type: none"> - аналіз витрат виробництва; - аналіз виробничо-господарської діяльності; - моніторинг продажів; - прогнозування обсягів збуту та прибутку; - визначення частки певних товарів в загальному прибутку підприємства; - аналіз інформації про технічне та торгове обслуговування клієнтів.
Товарно-виробнича	<ol style="list-style-type: none"> 1. Аналіз товарної політики та формування асортименту. 2. Визначення рівня конкурентоспроможності товару.

Основні напрями застосування МІС відповідно до маркетингових функцій, що виконуються на підприємстві
(адаптовано автором за [4])

1	2
Збутова	<ol style="list-style-type: none"> 1. Формування цінової політики: <ul style="list-style-type: none"> - надання інформації про ціни, розмір знижок, динаміку їх змін; - розрахунок ціни; - розрахунок точки беззбитковості. 2. Організація товароруку: <ul style="list-style-type: none"> - формування каналів збуту; - підтримання та розширення бази даних клієнтів та торгових посередників; - забезпечення логістики товароруку (розміщення складів, вибір способу та маршруту транспортування та ін.). 3. Формування комунікаційної політики: <ul style="list-style-type: none"> - вибір оптимального комплексу просування; - директ мейл; - оцінка ефективності комплексу просування.
Організаційна	<ul style="list-style-type: none"> - автоматизація процесу обробки замовлень; - обмін електронними даними з клієнтами, постачальниками та бізнес-партнерами; - надання інформації щодо наявності товару у точках продажу та на складах для продавців; - забезпечення інтерактивного діалогу з продавцями з філіалів; - збирання даних в оперативному режимі (побажання, скарги, пропозиції клієнтів) тощо.

2) стосовно організаційної діяльності: контроль маркетинговими службами діяльності інших підрозділів підприємства; скорочення часу оформлення документів та обслуговування клієнтів; зменшення кількості персоналу;

3) стосовно інформаційної діяльності: збільшення обсягу маркетингової інформації, необхідної для прийняття управлінських рішень; можливість швидкої обробки великих обсягів інформації; підвищення якості інформації; зменшення кількості паперової роботи.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. У системі управління маркетинговою діяльністю підприємства особливе місце посідає маркетингова інформація, на основі якої приймається більшість управлінських рішень. Від правильності вибору джерела інформації, використання повної, достовірної, актуальної інформації прямо залежить інтерпретація даних, оцінка ринкової ситуації і, як наслідок, правильність прийняття маркетингових рішень.

Водночас, необхідною умовою ефективного використання маркетингової інформації при прийнятті управлінських рішень є формування маркетингової інформаційної системи, яка б забезпечувала надійну

та якісну обробку інформаційних потоків. Проте ефективна робота маркетингової інформаційної системи буде прямо залежати від того, наскільки вона інтегрована у загальну інформаційну систему менеджменту підприємства.

У подальшому доцільно провести дослідження, спрямовані на виявлення стану та проблем застосування маркетингових інформаційних систем на підприємствах різних сфер діяльності, зокрема залізничному транспорті.

Література

1. **Баззел Р. Д.** Информация и риск в маркетинге [Текст]: пер. с англ. / Р. Д. Баззел, Д. Ф. Кокс, Р. В. Браун. – М.: Финстатинформ, 1993. – 96 с.
2. **Котлер Ф.** Основы маркетинга [Текст]: пер. с англ. / Филип Котлер. – М.: „Бизнес-книга”, „ИМА-Кросс. Плюс”, 1995. – 702 с.
3. **Черчилль Г. А.** Маркетинговые исследования [Текст] / Гилберт А. Черчилль. – СПб.: Питер, 2003. – 752 с.
4. **Бушуева Л. И.** Маркетинговые информационные системы в управлении предприятием: [Электрон. ресурс] / Л. И. Бушуева. – Режим доступа : <http://koet.syktsu.ru/vestnik/>

2006/2006-1/7.htm. 5. **Ванифатова М. М.** Системы маркетинговой информации: современные мировые тенденции развития и особенности российского рынка: [Электрон. ресурс] / М. М. Ванифатова. – Режим доступа : <http://www.cfin.ru/press/marketing/2002-1/05.shtml>. 6. **Голубков Е. П.** Маркетинговые исследования: теория, методология и практика [Текст] / Е. П. Голубков. – М.: Финпресс, 2000. – 464 с. 7. **Лашманова Н. В.** Информационные системы маркетинга [Текст] / Н. В. Лашманова. – СПб: Изд-во С-ПбГУП, 2006. – 188с. 8. **Белявцев М.И.** Маркетинговый менеджмент [Текст]: навч. посібник / М. І. Белявцев, В. Н. Воробйов. – К.: Центр навч. літ., 2006. – 407 с. 9. **Войчак А. В.** Маркетингові дослідження [Текст]: підручник / А. В. Войчак, А. В. Федорченко; за наук. ред. А. В. Войчака. – К.: КНЕУ, 2007. – 408 с. 10. **Єжова Л.Ф.** Інформаційний маркетинг [Текст]: навч. посібник / Л. Ф. Єжова. – К.: КНЕУ, 2002. – 560 с. 11. **Зозулєв А. В.** Маркетинговые исследования: теория, методология, статистика [Текст]: учеб.-пособие / А. В. Зозулєв, С. А. Солнцев. – М.: Рыбари; К.: Знання, 2008. – 643 с. 12. **Маркетинговий менеджмент** [Текст]: навч. посібник / Л. В. Балабанова, Т. І. Алчева, І. В. Балабанова та ін.; за ред. Л. В. Балабанової. – К.: Знання, 2004. – 354 с. 13. **Полторак В. А.** Маркетингові дослідження [Текст]: навч. посібн. / В. А. Полторак. – К.: Центр навч. літератури, 2003. – 387 с. 14. **Старостіна А. О.** Маркетингові дослідження національних і міжнародних ринків [Текст]: підручник / А. О. Старостіна. – К.: ТОВ „Лазарит-Поліграф”, 2012. – 480 с. 15. **Федорченко А. В.** Система маркетингових досліджень [Текст]: монографія / А. В. Федорченко. – К.: КНЕУ, 2009. – 267 с.

Наумова О. Е. Підвищення ролі маркетингових інформаційних систем при забезпеченні ефективного управління маркетингом підприємства

Статтю присвячено визначенню ролі маркетингових інформаційних систем (МІС) при забезпеченні ефективного управління маркетингом підприємства. Запропоновано уточнене визначення терміну „марке-

тингова інформаційна система”. Проаналізовано перешкоди при впровадженні МІС на підприємстві. Охарактеризовано напрями застосування МІС для виконання маркетингових функцій та визначені переваги від впровадження МІС на підприємстві.

Ключові слова: управління маркетингом, маркетингова інформація, маркетингова інформаційна система, ефективність, підприємство.

Наумова Е. Э. Повышение роли маркетинговых информационных систем при обеспечении эффективного управления маркетингом предприятия

Статья посвящена определению роли маркетинговых информационных систем (МИС) при обеспечении эффективного управления маркетингом предприятия. Предложено уточненное определение термина „маркетинговая информационная система”. Проанализированы барьеры при внедрении МИС на предприятии. Охарактеризованы направления применения МИС для выполнения маркетинговых функций и определены преимущества внедрения МИС на предприятии.

Ключевые слова: управление маркетингом, маркетинговая информация, маркетинговая информационная система, эффективность, предприятие.

Naumova Ye. O. Increase of the Marketing Information Systems Role at Providing of Effective Marketing Management of Enterprise

The article is devoted to the role of marketing information systems (MIS) at providing of effective marketing management of enterprise. The specified definition of „marketing information system” is offered. The barriers to the implementation of MIS in the enterprise are analyzed. Directions of application of MIS for implementation of marketing functions are described and benefits of MIS introduction in the company are defined.

Key words: marketing management, marketing information, marketing information system, efficiency, enterprise.

Стаття надійшла до редакції 17.12.2012

Прийнято до друку 20.02.2013

УДОСКОНАЛЕННЯ ДІЮЧИХ МЕТОДІВ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНУ

Постановка проблеми. Міжнародна практика показує, що методологічний аспект ціноутворення в розвинутих країнах полягає в розробці державними органами загальних принципів, методів та нормативів встановлення цін. Удосконалення методів регулювання цін.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Питання державного регулювання ринкової економіки розглядалось в роботах українських науковців: В. Ткаченко, В. Богачова, О. Шпичака, Л. Балабанової, С. Безкоровайної, В. Венгер, В. Калюжного, П. Буряка, російських економістів та інших.

Мета статті: Проаналізувати діючі методи цінового механізму харчової промисловості регіону та надати пропозиції з удосконалення методів регулювання цін.

Основний матеріал досліджень. Ціноутворення, як свідчить практика, є складною і актуальною проблемою, яка здійснює потужний вплив на економічний та соціальний розвиток підприємств і галузей АПК, рівень життя нашого народу.

Поняття „ціноутворення” як процесу сформульовано у наступній редакції:

„Ціноутворення являє собою безперервний економічний процес формування рівня цін на товари, роботи і послуги, що здійснюється їх продавцем для реалізації його визначених економічних інтересів в конкретних ринкових умовах під економічним регулюванням з боку державних органів управління” [1].

Воля підприємства у встановленні цін обмежується не тільки споживчим попитом, ринковою ціною й учасниками каналів товароруку, але і державою [2]. Можна виділити три ступені такого обмеження:

- держава сама встановлює ціни (фіксовані ціни);
- держава встановлює правила для підприємств, відповідно до яких останні самі встановлюють ціни (регульовані державою ціни);
- держава встановлює правила „ринкової гри”, вводячи ряд заборон на несумлінну конкуренцію і монополізацію ринку (вільні договірні ціни).

Держава може фіксувати ціни трьома способами: введенням державних преїскурантних цін; „заморожуванням” вільних ринкових цін; фіксуванням цін підприємств-монополістів [3]. У червні 2012 року Верховною радою України прийнято Закон України Про ціни і ціноутворення, який визначає основні засади цінової політики і регулює відносини, що виникають у процесі формування, встановлення та застосування цін, а також здійснення державного контролю (нагляду) та спостереження у сфері ціноутворення.

Державою визначені основні напрями цінової політики, які є складовою частиною державної економічної та соціальної політики і спрямовані на забезпечення розвитку національної економіки та підприємницької діяльності; протидії зловживанню монополістичним (домінуючим) становищем у сфері ціноутворення; розширення сфери застосування вільних цін; збалансованості ринку товарів та підвищення їх якості; соціальних гарантій населенню в разі зростання цін; необхідних економічних гарантій для виробників; орієнтації цін внутрішнього ринку товарів на рівень цін світового ринку. Статтею 13 Закону України визначені способи державного регулювання цін шляхом:

- 1) установлення обов’язкових для застосування суб’єктами господарювання: фіксованих цін; граничних цін; граничних рівнів торговельної надбавки (націнки) та постачальницько-збутової надбавки (постачальницької винагороди); граничних нормативів рентабельності; розміру постачальницької винагороди; розміру доплат, знижок (знижувальних коефіцієнтів);
- 2) запровадження процедури декларування зміни ціни та / або реєстрації ціни. [4]

Підприємства застосовують різні методи ціноутворення при визначенні рівня ціни на продукцію. На вибір конкретного методу впливає маркетингова ціль підприємства.

З практики прямого ціноутворення, як свідчить спеціальна література, всі існуючі методи формування ціни згруповано за трьома основними напрямками (рис. 1).

За першою групою методів проводиться визначення рівня ціни з урахуванням рівня витрат на виробництво та реалізацію продукції. Цей підхід дістав назву ціноутворення по витратах.

Другий напрям враховує можливості ринку при реалізації продукції, а точніше – купівельну спроможність споживача. Тут ціноутворення здійснюється на основі попиту.

Третя група методів зрідка використовується в ринковому ціноутворенні. В основу цих методів покладено урахування особливостей конкурентного середовища. При цьому рівень ціни визначається відповідно до конкурентоспроможності продукції.

При використанні методів ціноутворення на основі витрат базою для визначення рівня ціни служать реальні витрати підприємства на одиницю виробленої і реалізованої продукції. Основна перевага цих методів полягає у простоті процесу ціноутворення. Цю групу методів розрахунку цін об’єднує витратний

механізм ціноутворення. Він включає певну групу методів розрахунку цін, які розрізняються між собою залежно від цілей ціноутворення та виду базових витрат. Класифікацію методів ціноутворення на основі витрат показано на рисунку 2.

За методом ціноутворення „середні витрати плюс прибуток” найпростіше здійснювати розрахунок ціни на певні види продукції. Цей метод використовують, як правило, в аграрних підприємствах при визначенні оптової ціни, яку називають ціною пропозиції, оскільки вона береться як орієнтир при укладанні угод купівлі-продажу з потенційними покупцями. Процес розрахунку оптової ціни здійснюється у такій послідовності. Спочатку визначають повну собівартість конкретного виду продукції (виробнича собівартість плюс витрати

на реалізацію продукції) за всіма статтями витрат. Далі проводять обґрунтування рівня рентабельності галузі, за яким вона може нормально розвиватися.

Метод „середні витрати плюс прибуток” базується на використанні стандартних надбавок до витрат виробництва для певного виду аграрної продукції. Водночас фіксований рівень ціни при високому попиті на певну аграрну продукцію забезпечує „справедливу” норму прибутку на вкладений капітал, але не дає змоги одержувати надприбуток.

Метод повних витрат використовується у процесі формування ціни на основі калькуляції продукції, до якої додається певна величина прибутку. В даному випадку підприємство, реалізуючи продукцію по визначеній таким чином ціні, відшкодовує всі свої



Рис. 1. Методи прямого ціноутворення з урахуванням відповідно витрат, попиту та конкуренції



Рис. 2. Класифікація методів ціноутворення на основі витрат

витрати і одержує прибуток у задалегідь установленому розмірі.

Метод нормативних витрат дозволяє визначати ціну на основі прогресивних нормативів у конкретній галузі рослинництва і тваринництва, зорієнтованих на певну перспективу. При цьому треба враховувати також і кон'юнктурні зміни на продовольчому ринку.

Успіхи становлення і розвитку ринкових відносин в економіці агропромислового комплексу України в значній мірі залежали від системи ціноутворення на продукцію АПК, її відповідності новим умовам організації виробничої діяльності та підприємництва [5].

У процесі реформування цінового механізму АПК в умовах переходу до ринкових відносин необхідно орієнтуватися на основні напрями його удосконалення:

а) комплексний підхід до формування цін на всіх стадіях відновленого циклу;

б) поступовий перехід від регульованих до вільних цін при активній ролі держави, враховуючи платоспроможність населення;

в) граничний рівень цін на продукцію монополій;

г) постійне зближення внутрішніх та світових цін.

У процесі реформування системи ціноутворення слід чітко визначити наступні задачі:

а) забезпечення у народному господарстві формування цін на єдиній методологічній основі;

б) передбачити пріоритетність розвитку АПК в Україні;

в) гарантувати еквівалентність обміну між сільським господарством та АПК [6].

На способи й методи державного регулювання цін впливають різноманітні фактори – національні, кліматичні, сировинні, політичні, а також, яке місце займає країна у світовому розподілі праці.

Світова практика державного регулювання цього сектора економіки засвідчила існування різних форм державного впливу на виробника. Так, високорозвинені країни, які традиційно експортують сільськогосподарську продукцію (США, Канада, Австралія) і прагнуть зберегти місце на ринку, посилюють підтримку вітчизняного фермерства.

У більшості країн світу система державного регулювання цін майже однакова і зводиться до запровадження нижніх і верхніх меж ціни, індикативних або умовних цін, які держава прагне підтримувати. Інструментом такого регулювання є політика скуповування або продажу продукції (товарна інтервенція). Така система цінового регулювання широко використовується у США на зернові культури, молоко, сир, масло та ін. Конгрес визначає рівень умовної ціни кожного виду сільськогосподарської продукції, і якщо ринкові ціни кожного виду опускаються нижче від цього рівня, то продукти скуповує держава.

У цілому можна виділити два основних етапи переходу до ринкового ціноутворення в країнах Східної Європи.

На першому етапі здійснювалася дерегуляція цін значної частини споживчого ринку при контролі за цінами на найважливіші товари й послуги, збереженні державних дотацій і компенсацій населенню виникаючих втрат шляхом індексації грошових доходів й ощадних вкладів. При цьому проводилася політика росту грошової емісії й витрат держбюджету, мінімального стримування інфляції.

На другому етапі відбувалося звільнення цін на більшу частину товарів і послуг у сполученні з подальшою широкою дерегуляцією внутрішнього ринку й лібералізацією імпорту при одночасному активному стримуванні зростання грошових доходів, скороченні емісії, здійсненні твердої бюджетної політики й анти-монопольних заходів.

Разом з тим залежно від конкретної ситуації й пріоритетності розв'язуваних проблем відповідні програми й реальні сценарії лібералізації цін у різних країнах Східної Європи мали свої особливості [7].

Державне регулювання цін в Україні здійснюється в умовах порівняно високого попиту на сільськогосподарську продукцію, продукти харчування та спаду виробництва. Наявна система цін не відшкодовує високих витрат на виробництво сільськогосподарської продукції.

На думку фахівців, модель ціноутворення в Україні повинна передбачати три різні рівні цін. Перший – гарантована або інтервенційна ціна. Гарантована ціна визначається для основних видів сільськогосподарської продукції і виступає гарантією відшкодування виробничих витрат і стабілізації структури виробництва. Це нижня цінова межа, яка включає середній рівень витрат та мінімальний рівень прибутку [18]. Другий – еквівалентна ціна, яка забезпечує середню норму прибутку основних галузей промисловості, пов'язаних з аграрною сферою. Третій – стимулюючі виробництво ціни. Вони перевищують світові і враховують інтереси споживачів щодо високої якості товарів, купівельну спроможність і психологічний аспект. Комплексний підхід передбачає механізм формування цін АПК, до якої належать: відпускні та договірні ціни на засоби виробництва; закупівельні та договірні ціни на сільськогосподарську продукцію; оптові та договірні ціни на продукцію переробної промисловості; роздрібні ціни на продовольство, що реалізується по різних каналах населенню [8]. З аналізу теоретичного аспекту ціноутворення можна констатувати, що найбільш регульованою сферою діяльності в Україні є харчова промисловість.

Ціни харчової промисловості регулюються державою таким чином – встановлюються граничні рівні рентабельності та торговельні націнки на дитяче харчування, хліб, борошно, передбачається регулювання цін на макаронні вироби, крупи, цукор, м'ясу та молочну продукцію, яйця, соняшникову олію; з метою підтримки вітчизняного виробника встановлюються мінімальні ціни на цукор та алкогольні напої.

Вільні ринкові ціни встановлюються самим підприємством на інші види продукції харчової промисловості. Ціни на пиво, кондитерські вироби, вина виноградні марочні, ірис, молоко згущене, коньяки не обмежуються рівнем рентабельності. З метою обмеження монополізму здійснюється декларування цін на м'ясопродукти, молочну продукцію, маргарин, сіль, цукор, олію. Отже, поширення масштабу державного регулювання цін обмежує дії підприємств харчової промисловості щодо ціноутворення і вносить значні обмеження до прогнозування цін [2].

Враховуючи, що підприємства харчової промисловості є сировинними та матеріаломісткими і кінцева ціна на виріб залежить від ціни сировини і матеріалів, особливістю ціноутворення є залежність підприємств харчової промисловості від постачальника сировини, яким найчастіше виступають підприємства агропромислового комплексу [2]. Загалом на підприємствах харчової промисловості вартість сировини становить 80 – 90% ціни виробу. У зв'язку з цим кінцева ціна на виріб залежить від ціни сировини і матеріалів, які виробляє агропромисловий комплекс. Постачальниками сировини для харчової промисловості виступають рослинництво та тваринництво.

Агропромисловий комплекс України виробляє майже всі ресурси, які необхідні для виробництва продуктів харчування підприємствам харчової промисловості за незначним винятком. Відсутню сировину підприємства харчової промисловості закуповують на світовому ринку, орієнтуючись на світові ціни.

Відповідно до Закону України „Про державну підтримку сільського господарства України”, Методики визначення мінімальної та максимальної інтервенційної ціни об'єкта державного цінового регулювання, постанови Кабінету Міністрів України „Про затвердження переліку об'єктів державного цінового регулювання з визначенням періодів такого регулювання у 2012 – 2013 р.”, Наказів Міністерства аграрної політики та продовольства України державою встановлено мінімальні та максимальні інтервенційні ціни на об'єкти державного цінового регулювання у 2012 / 2013 маркетинговому періоді [10;11;12].

Розглянемо методи регулювання цін на продукти харчової промисловості у Луганській області на прикладі товарів – муки та хліба:

Згідно зі своїми повноваженнями Луганською обласною адміністрацією встановлено державне регулювання торгової надбавки до оптової ціни виробника (митної вартості) при реалізації хліба та хлібобулочних виробів з борошна пшеничного I і II сорту, із суміші борошна пшеничного вищого, I, II сорту та житнього обдирного, а також хліба та хлібобулочних виробів для діабетиків у розмірі 8% – місто, 10% – село. До оптової ціни виробника (митної вартості) при реалізації хліба та хлібобулочних виробів з борошна пшеничного вищого сорту 10% – місто, 12% – село. Граничний розмір рентабельності – 5% до по-

вної собівартості хліба і хлібобулочних виробів з борошна пшеничного вищого сорту; з борошна пшеничного I і II сорту; із суміші борошна пшеничного вищого, I, II сорту та житнього обдирного, а також хліба і хлібобулочних виробів для діабетиків. Крім того, встановлено граничний рівень торгової надбавки до оптової ціни виробника (митної вартості) при реалізації борошна пшеничного та житнього обдирного (в тому числі 5% постачальницько-збутової надбавки). у розмірі 10% (місто), 15% (село). Граничний розмір рентабельності 5% до повної собівартості борошна пшеничного та житнього обдирного. Крім того, підлягають декларуванню Зміни оптово-відпускних цін на борошно пшеничне вищого, I і II сорту, борошно житнє обдирне [13; 14; 15; 16; 17].

Пропозиції: при встановленні ціни на борошно пшеничне для підприємств Луганської області граничний рівень рентабельності становить 5%, в той же час у підприємств немає можливості постійно підвищувати ціни, так як ринок реалізації зерна, борошна полягає від ціни хліба, яка в свою чергу має граничний рівень рентабельності 5% і не переглядається від одного року до трьох.

Пропонуємо рівень податку на землю для ціни борошна пшеничного 1 та 2 сортів не змінювати протягом 3 років.

Для цін хліба і хлібобулочних виробів з борошна (пшеничного вищого сорту; з борошна пшеничного I і II сорту; із суміші борошна пшеничного вищого, I, II сорту та житнього обдирного, а також хліба і хлібобулочних виробів для діабетиків) встановити „граничні витрати” на ціни сировини, енергоносії та заробітну плату в собівартості продукції для підприємств хлібопекарської промисловості, при цьому маркетинговий період встановити один рік. Таким чином, запропоновано доповнити методи регулювання цін на хліб та муку методом „змішаних витрат плюс прибуток”, що передбачає об'єднати метод „середні витрати плюс прибуток” з методом „граничних витрат.

Висновки. Узагальнюючи, слід визначити такі особливості ціноутворення на підприємствах харчової промисловості, які дійсно вагомо впливають на формування цін.

До них слід віднести: соціальний характер продукції галузі, масштаб державного контролю та регулювання, залежність цін на продукцію від цін на сировину, інтенсивність конкуренції на міжнародному та національному ринках.

При цьому слід звернути увагу на залежність цін від витрат на паливо, енергоносії, податків, світові котирування цін. Так, вартість енергоносіїв впливатиме на формування цін при виробництві хліба, макаронних виробів, круп. Від розміру податків (податок на землю) та світових котирувань цін залежать ціни на борошно, крупи та інше.

Таким чином, запропоновано доповнити методи регулювання цін на хліб та муку методом „змішаних

витрат плюс прибуток”, при якому ціни на хліб не будуть збитковими протягом року.

Література

1. **Ананьина М. Д.** Ценообразование: Учеб. пособие / М. Д. Ананьина, А. Ю. Казак, Н. Н. Филиппов; М-во образования Рос. Федерации, Урал. гос. экон. ун-т. – Екатеринбург : Изд-во УрГЭУ, 1999. – 129 с. 2. **Бетехтіна Л. О.** Ціноутворення як фактор підвищення конкурентоспроможності підприємств хлібопекарської галузі / Л. О. Бетехтіна // Ефективна економіка 3. **Див.:** Лібералізація цін у Східній Європі: проблеми й перспективи // Питання економіки. 1992. № 4 – 6. С. 83. 4. **Закон України** Про ціни і ціноутворення. 21 червня 2012 року № 5007-VI Голос України від 02.08.2012 № 140, стор. 11 5. **Закону України** „Про державну підтримку сільського господарства України”; Верховна Рада України від 24.06.2004 № 1877-IV., Офіційний вісник України від 13.08.2004 р., № 30, том 1, с. 98 6. **Закон України** „Про місцеві державні адміністрації”; Верховна Рада України від 09.04.1999 № 586-XIV Голос України від 12.05.1999, с. 2. 7. **Інформаційно-аналітичний бюлетень.** Державної інспекції з контролю за цінами випуск № 2-2004 р. В полі зору – ціни. – с. 14 – 16. 8. **Наказ Міністерства** аграрної політики та продовольства України від 14.03.2012 р №125 Із змінами, внесеними згідно з Наказом Міністерства аграрної політики та продовольства № 186 від 11.04.2012 р. 9. **Постанова Кабінету Міністрів України** від 11 лютого 2010 року № 159 „Методика визначення мінімальної та максимальної інтервенційної ціни об’єкта державного цінового регулювання” 10. **Постанова Кабінету Міністрів України** від 05 березня 2012 року № 180 „Про затвердження переліку об’єктів державного цінового регулювання з визначенням періодів такого регулювання у 2012 – 2013 р.”. 11. **Постанова Кабінету Міністрів України** від 25.12.96 № 1548 (зі змінами та доповненнями) та від 17.10.07 № 1222. 12. **Розпорядження** голови Луганської обласної адміністрації № 1411 від 08.11.07 із змінами внесеними розпорядженням № 1469 від 21.11.07 та № 1608 від 25.11.08 р. 13. **Савчук В. П.** Фінансовий менеджмент / В. П. Савчук. – К.: Издательський дом „Максимум”, 2005. – с. 134 – 135. 14. **Ткаченко В. Г.,** Ценообразование в АПК на переходом этапе к рынку / В. Г. Ткаченко, В. И. Богачев. – Луганск 2001, с. 43 15. **Ткаченко Н. М.** Бухгалтерський фінансовий облік на підприємствах України: А.С.К. / Н. М. Ткаченко. – 2004 – с. 551 – 552. 16. **Чорна Л. О.** Управління ціноутворенням в каналах реалізації продукції підприємств харчової промисловості : монографія / Л. О. Чорна. – К. : РВЦ НУХТ, 2006. – 239 с. 17. **Шпичак О. М.** Ціноутворення в умовах формування ринкових відносин в АПК – К.: ІАЕ, 2002. – 499 с.

Федорова С. В. Удосконалення діючих ме-

тодів ціноутворення на підприємствах харчової промисловості регіону

Розглянуто основні напрямки цінової політики, які спрямовані на забезпечення: розвитку національної економіки та підприємницької діяльності; протидії зловживанню монопольним (домінуючим) становищем у сфері ціноутворення, розширення сфери застосування вільних цін; збалансованості ринку товарів та підвищення їх якості; соціальних гарантій населенню у разі зростання цін і т.д. Проаналізовано діючі методи державного регулювання цін у харчовій промисловості регіону і представлені пропозиції стосовно особливостей ціноутворення на підприємствах харчової промисловості.

Ключові слова: Держава, ціни, ціноутворення, методи регулювання, витрати, декларування, переробна промисловість, хліб.

Федорова С. В. Усовершенствование действующих методов ценообразования на предприятиях пищевой промышленности региона

Рассмотрены основные направления ценовой политики, которые направлены на обеспечение: развития национальной экономики и предпринимательской деятельности; противодействия злоупотреблению монопольным (доминирующим) положением в сфере ценообразования, расширение сферы применения свободных цен; сбалансированности рынка товаров и повышения их качества; социальных гарантий населению в случае роста цен и т.д. Проанализированы действующие методы государственного регулирования цен в пищевой промышленности региона и представлены предложения относительно особенностей ценообразования на предприятиях пищевой промышленности.

Ключевые слова: Государство, цены, ценообразование, методы регулирования, расходы, декларирование, перерабатывающая промышленность, хлеб.

Fedorova S. V. Improvement of Operating Methods of Pricing on Enterprises of Food Retail Industry of Region

Basic directions of price policy, which are directed on providing, are considered: development of national economy and entrepreneurial activity; counteraction monopolistic (dominant) abuse position in the field of pricing, expansion of purview free prices; to balanced of market of commodities and increase of their quality; social guarantees to the population in the case of growth of prices et cetera The operating methods of government control of prices are analysed in food retail industry of region and presented suggestion in relation to the features of pricing on the enterprises of food retail industry.

Key words: State, prices, pricing, regulation, costs, declaration, manufacturing, bread.

Стаття надійшла до редакції 08.01.2013

Прийнято до друку 20.02.2013

ВПЛИВ ФАКТОРІВ ВНУТРІШНЬОГО ТА ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

Постановка проблеми. Створення умов для забезпечення – зростання добробуту населення є пріоритетним напрямком економічної та соціальної політики нашої держави. Однією з галузей національної економіки, що покликана задовольняти потреби кожного громадянина товарами широкого вжитку та сприяти поліпшенню якості життя, є легка промисловість. Її важливість для розвитку національної економіки обумовлена необхідністю задоволення споживчого попиту населення, а також потребами промисловості. Отже, легка промисловість, як одна з найбільш соціально значущих галузей промисловості, потребує особливої уваги. Тому дослідження факторів, що впливають на її розвиток, набуває особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми та перспективи розвитку легкої промисловості України досліджували такі автори, як В. А. Ізовіт, Т. Л. Замороко, О. В. Царенко та інші. Вплив середовища на діяльність підприємств легкої промисловості розглянуто у працях А. П. Гречан, О. А. Виноградова, О. Е. Соломенко, Д. І. Коваленко, Д. Л. Липської, І. П. Науменко, М. М. Повідайчик та ін.

Отже, **метою статті** є виявлення впливу факторів внутрішнього і зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємств легкої промисловості та виділення із запропонованої кількості найбільш вагомих для своєчасного й адекватного реагування на них.

Виклад основного матеріалу. Легка промисловість є важливим видом промислової діяльності, який має соціальну спрямованість і посідає друге місце після харчової щодо задоволення потреб людини першого рівня за ієрархією А. Маслоу.

Збільшення виробництва продукції легкої промисловості є важливим чинником розвитку всієї економіки країни. До того ж пріоритетність галузі для національної економіки країни визначається:

- значним обсягом внутрішнього ринку товарів легкої промисловості (близько 40 млрд грн щороку);
- високим рівнем доданої вартості (до 50 відсотків), що створюється у процесі виробництва товарів, швидким обігом капіталу;
- використанням такої сировини та напівфабрикатів вітчизняного виробництва, як шкіра, вовна, льон, хімічні матеріали;

– низькою енергоємністю виробництва (1 – 3 відсотка валових витрат)

– незначним впливом на довкілля;

– наявністю висококваліфікованих кадрів в усіх регіонах [6];

– можливістю створення значної кількості дешевих робочих місць. Так, загальновідомо, що витрати на створення одного робочого місця в легкій промисловості у десятки разів менші, ніж у таких фондо- і наукоємних галузях, як хімічна, машинобудування, металургійна.

Світовий досвід розвинутих країн показує, що їх економічне зростання спиралося на виробництво товарів легкої промисловості, виготовлення й реалізація яких при незначних затратах на створення робочих місць та низьких енерговитратах приносило „швидкі гроші”, а також забезпечення зайнятості значної частини населення. Сьогодні цим шляхом йдуть Китай, Туреччина, В’єтнам, Польща, а результати можна побачити на ринках України [9, с. 92].

Україна має один з найбільш потужних у Європі комплекс підприємств легкої промисловості, це близько, 4,8 тис. підприємств, з них понад 800 великих і середніх, які об’єднують 17 підгалузей та можуть бути розділені на три групи:

– текстильна, в тому числі, бавовняна, льняна, вовняна, шовкова, трикотажна, що включає 2,5 тис. підприємств, які здійснюють первинну обробку льону, шерсті та ін., виробництво нетканих матеріалів, в’язання сіток, виробництво текстильної галантереї та ін.;

– швейна, це понад 6 тис. підприємств;

– шкіряно-взуттєва і хутрова – близько 1,5 тис. підприємств.

Підприємства галузі виробляють різноманітні товари народного споживання, серед яких тканини всіх видів, швейний і трикотажний одяг, взуття, шкіргалантерея і шкіряні товари, фурнітура, парцеляновий посуд, іграшки та інше, що значною мірою визначає соціально-економічний стан суспільства [5, С. 41].

На ефективність галузі та конкурентоспроможність її підприємств впливають різні економічні фактори, серед яких збалансованість товаро-ринкових сегментів, життєвий цикл товарів, невизначеність і ризики, структура споживачів (у плані залежності тих чи інших товарів від груп споживачів), технологічна

база (використання наявних технологій чи створення нових) та інші фактори, з якими стикаються підприємства легкої промисловості у внутрішньому і зовнішньому середовищі, що безпосередньо впливають на розвиток їхнього бізнесу та галузі взагалі [10].

Схематично найбільш значущі фактори внутрішнього і зовнішнього середовища, що впливають на діяльність підприємства, можна представити у наступному вигляді (рис. 1).

Одним із факторів, що нерозривно пов'язаний з кількістю виготовленої продукції та виконаних робіт за певний період часу, є технічний рівень підприємств легкої промисловості. Він характеризується парком основного технологічного обладнання, але досі на підприємствах галузі використовується обладнання, яке було вироблено 30 – 40 років тому, яке зараз є фізично та морально зношеним. При такій застарілій технічній базі на підприємствах зростає роль рівня кваліфікації трудових ресурсів у виробничому процесі, за допомогою якої можливо досягти випуску достатніх обсягів якісних виробів; але щоб зацікавити працівників, треба збільшити витрати на оплату праці та соціальні відрахування,

що, в свою чергу, призведе до подорожчання готової продукції [8, с. 298].

Наступний важливий внутрішній фактор – це розмір заробітної плати. З кожним роком в Україні відбувається збільшення оплати праці робітників легкої промисловості, але не дуже значне. Цей факт не сприяє підвищенню престижу роботи в цій галузі, тому і прогресує відтік висококваліфікованих фахівців та скорочується прийом молодих перспективних кадрів на підприємства легкої промисловості [11, с. 80].

Так, у Європі середня заробітна плата в два рази більше, і майстрині отримують від 300 до 500 євро. Українська кравчиня за місяць отримує 1,5 – 3 тисячі грн., що складає близько 150 – 300 євро. Китайські ж робітниці в середньому в місяць мають близько 60 євро, але їх продуктивність в 2 – 3 рази вища, ніж в Україні. Для замовника вигода очевидна [4].

Значну роль у діяльності підприємства відіграє технологія виробництва продукції, тому що з її допомогою підприємство може впливати як на витрати, пов'язані з закупівлею і транспортуванням сировини і матеріалів, так і на час виробничого циклу, якість про-

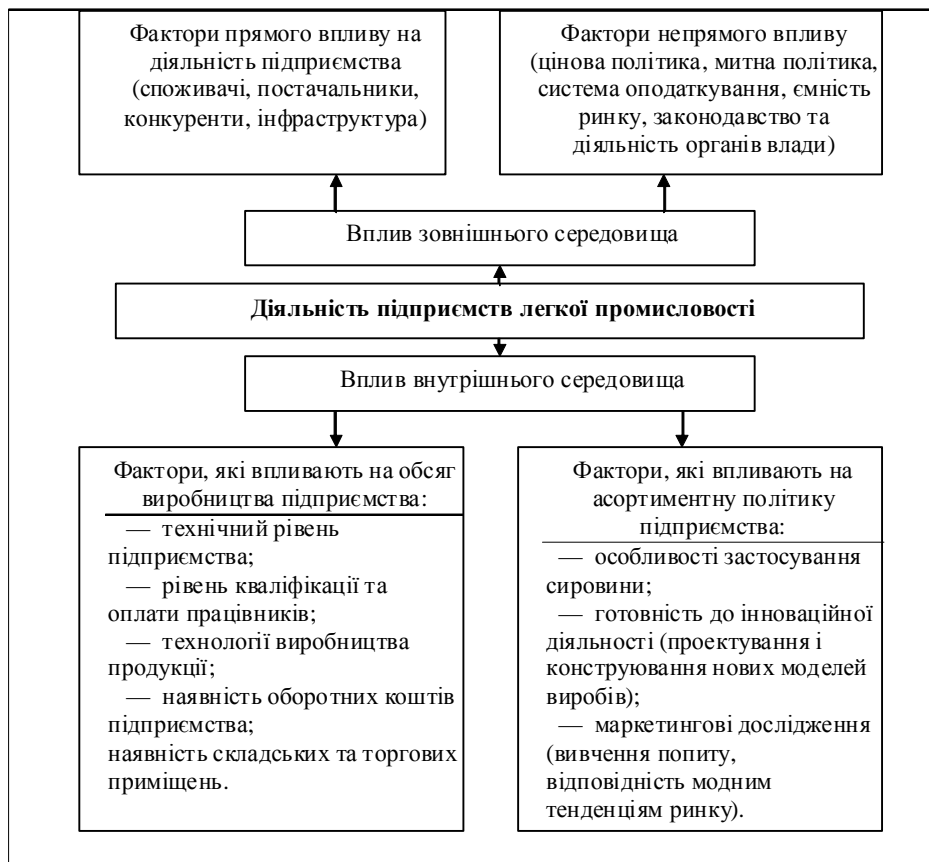


Рис. 1. Фактори впливу внутрішнього і зовнішнього середовища на діяльність підприємств легкої промисловості

дукції, що в умовах конкурентної боротьби є дуже важливим чинником [10].

Не менш важливими внутрішніми факторами діяльності підприємств легкої промисловості є наступні:

– потужність складських та торговельних приміщень, а особливо орендованих, оскільки плата за оренду постійно зростає, тому орендодавці закладають величину інфляції в вартість договору, а орендарі, у свою чергу, закладають ці суми в ціну товару, тому ті покупці, які хочуть купувати якісні речі, мають бути готові платити за них достатньо велику ціну [7, с. 107];

– наявність оборотних коштів, які інвестовані підприємством у майбутні операції. Для того, щоб підприємство зберігало поточні обсяги виробництва та могло успішно конкурувати на ринку, необхідно, щоб величина оборотних коштів та швидкість їх обертання були максимальними [10].

Під час формування витрат на виробництво продукції легкої промисловості слід враховувати особливості застосовуваної сировини та ціни на неї, які постійно зростають.

Невід'ємною частиною розвитку виробництва на підприємствах легкої промисловості є інноваційна діяльність, яка включає роботи з проектування і конструювання нових моделей виробів. Це складний комплексний процес, який об'єднує рішення художніх, технічних і соціальних завдань. На сьогодні підприємства, в тому числі швейні, виробляють ту продукцію, яка необхідна споживачам, і отримують прибуток за рахунок максимального задоволення їх потреб [10]. Але деякі підприємства відмовляються від інвестицій, не через відсутність фінансування, а через невпевненість в тому, що продукція знайде попит. Адже попит споживачів – це категорія досить мінлива, яку можна і потрібно не лише вивчати, а й цілеспрямовано формувати. Враховуючи той факт, що в Україні хоча й повільно, а все ж відбувається становлення „середнього класу”, можна дійти висновку, що для захоплення чи не єдиної можливої для вітчизняних виробників ніші на власному внутрішньому споживчому ринку сьогодні підприємствам вкрай необхідне опанування сучасних методів менеджменту та маркетингу та відповідність асортименту продукції запитам споживачів.

Основна мета асортиментної політики полягає в тому, щоб орієнтувати підприємство на випуск товарів, які за структурою і якістю повністю відповідають запитам покупців. Так, будь-яке підприємство зацікавлене у скороченні номенклатури і асортименту товарів з метою збільшення серійності окремих виробів, а відповідно, скорочення виробничих затрат. Однак, ринкова економіка, де головним елементом є споживач, потребує розширення асортименту продукції і врахування запитів окремого покупця.

Надзвичайно важливу роль у плануванні асортименту підприємств легкої промисловості відіграє мода. Циклічність моди дозволяє передбачити послідовність її зміни.

До основних факторів впливу на стратегічне планування діяльності підприємства у рівній мірі відносять як внутрішні, так і зовнішні. Однак, деякі вчені вважають, що: „... зовнішнє середовище все більше стає джерелом проблем для сучасних підприємств. Керівники різних установ – ділових, освітніх, державних змушені зосередити увагу на динамізмі зовнішнього середовища і його впливі на внутрішню будову підприємства” [1].

Зовнішні фактори розглядають з позиції їх прямого впливу на діяльність підприємства (споживачі, постачальники, конкуренти, інфраструктура) і непрямого впливу (цінова політика, митна політика, система оподаткування, ємність ринку і коливання попиту, законодавство та діяльність органів влади).

У сучасних умовах господарювання для підприємства головною дійовою особою на споживчому ринку виробів легкої промисловості виступає людина (споживач) з властивим тільки їй неповторним набором специфічних потреб як психологічних, так і фізичних, і соціальних. Одяг, взуття належать до тих товарних категорій, які необхідні кожній людині протягом усього її життя. Досить низька, порівняно з економічно розвиненими країнами, купівельна спроможність населення України дещо знижує привабливість вітчизняного ринку товарів легкої промисловості, проте цей недолік певною мірою компенсують особливості менталітету наших співвітчизників, що завжди приділяли суттєву увагу зовнішньому вигляду та прагнули одягатися модно, привабливо і яскраво, навіть за рахунок економії на інших статтях витрат. Тому не дивно, що боротьба за контроль над вітчизняним ринком одягу та взуття здійснюється багатьма країнами світу [3, с. 4].

Важливим фактором є врахування характеру конкуренції між підприємствами галузі. Адже між собою конкурують не тільки товари, але і стратегії ринкової діяльності підприємств, їх управлінські та виконавчі системи; перевагу може отримати той, хто створить на ринку необхідні умови для успішного функціонування підприємства [10].

Так, останнім часом в Україні на фоні тривалої кризи “класичної” легкої промисловості виникла нова сфера діяльності - модний бізнес, або так звана fashion-індустрія, що позиціонує себе як незалежну і цілком самодостатню галузь – від створення модних брендів і колекцій до просування фірмових марок у торгових мережах та здійснення комунікацій. Типовими структурними одиницями fashion-індустрії виступають дизайн-будинки, що розробляють колекції і розмі-

щують замовлення на їх виготовлення. Така практика роботи з масовим покупцем може стати потужним важелем розвитку підприємницької ініціативи і зростання масштабів модного бізнесу [3, С. 5].

Серед факторів зовнішнього середовища, які впливають на діяльність підприємств легкої промисловості, виділяють співпрацю з постачальниками сировини. Зараз текстильна промисловість України забезпечує менше половини необхідного обсягу тканин, тому все частіше необхідну сировину підприємства вимушені завозити з Росії та Білорусі. [10].

Одним з ключових зовнішніх факторів можна назвати створення умов з боку держави для підтримки торгівлі товарами легкої промисловості вітчизняних виробників.

На даний час в Україні на державному рівні практично не здійснюються заходи з розвитку інфраструктури легкої промисловості, особливо торгівлі вітчизняною продукцією, що є необхідною умовою для просування товарів вітчизняних підприємств – крупних виробників такої продукції. Товари легкої промисловості поступають через речові ринки, які є основним каналом поширення контрабандної продукції, в наслідок відкритості вітчизняної економіки для масового напливу зарубіжної продукції, неналежної якості, проте за низькими цінами. Велику кількість швейної продукції в Україну постачають такі країни, як Китай, В'єтнам, Туреччина і Польща.

Зважаючи на той факт, що сегмент споживачів з низькими доходами (менше 120 євро на місяць) становить близько 80% від загального обсягу споживачів, така продукція становить 75 – 80% від загального обсягу продажів [2].

Значним чинником зменшення продажів продукції вітчизняних підприємств є також ввезення продукції „секонд-хенд”. Її обсяг становить близько 120 млн євро та складається переважно з товарів Західної Європи. За оцінками дослідників, кількість цього одягу перевищує обсяг вітчизняного виробництва таких товарів, внаслідок чого легка промисловість втратила понад 30 тис. робочих місць [2].

Крім того, проблемою підприємств галузі залишається здійснення діяльності за давальницькими схемами. За різними оцінками, сьогодні на давальницькій сировині працюють від 75 до 90% підприємств швейної підгалузі, близько 30% – взуттєвої. Текстильні підприємства виробляють з давальницької сировини понад 90% продукції. Випуск продукції на давальницьких засадах за умов економічної кризи для багатьох підприємств залишився майже єдиною можливістю зберегти виробничий та кадровий потенціал, створити нові робочі місця, освоїти інноваційні технологічні процеси. Протягом періоду адаптації підприємств до

вимог ринкової економіки фахівці наголошують на необхідності самостійного виходу їх на ринок готової продукції. Проте значна частина підприємств не готова до такої переорієнтації. Пов'язано це, поряд з іншими чинниками, з недостатніми обсягами інвестицій у підприємства легкої промисловості. Більшість з них не мають пакета інноваційних та інвестиційних проєктів для різних варіантів відновлення і розвитку виробництва [2].

Висновки. Таким чином, аналіз зазначених факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, що відіграють визначальну роль у процесі життєдіяльності підприємств легкої промисловості, показав, що найбільш впливовими на конкурентоспроможність підприємств слід вважати:

1. Потреби споживачів, в том числі ексклюзивні, індивідуальні, а також можливості підприємств легкої промисловості для їх задоволення.

2. Стан вітчизняної сировинної бази та можливості підприємств легкої промисловості зменшувати собівартість виробництва за рахунок здешевлення матеріальних витрат.

3. Державна підтримка галузі, яка сприятиме:

– обмеженню імпорту низькоякісних готових виробів з країн Сходу та одягу, що був у використанні, тобто секонд-хенд з країн Європи;

– збільшенню обсягів виробництва готової продукції для вітчизняного споживача за рахунок зменшення обсягів виробництва продукції за давальницькими контрактами.

Відзначимо, що вплив перелічених факторів зовнішнього та внутрішнього середовища на діяльність українських підприємств легкої промисловості постійно змінюється та має специфічний характер для галузі в цілому.

Література

1. **Ансофф И.** Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1994. – 214 с.
2. **Виноградов О. А.** Маркетинговий підхід до ціноутворення на продукцію підприємств легкої промисловості / О. А. Виноградов, О. Е. Соломенко // Легка промисловість. – 2010. – № 1. – С. 36 – 37. Вітчизняна легка промисловість // Легка промисловість. – 2011. – № 2. – С. 2 – 10.
3. **Заец М.** Швейная промышленность: Украина противостоит Китаю [Електронний ресурс] / М. Заец // Украинский Бизнес Ресурс – 27.08.2010 р. – Режим доступу : <http://ubr.ua/market/industrial/shveinaia-promyshlennost-ukraina-protivostoit-kitau-57800>
4. **Коваленко Д. І.** Тенденції розвитку процесів реструктуризації в легкій промисловості України [Електронний ресурс] / Д. І. Коваленко // Державний інформаційний бюлетень про приватизацію – 2006. –

№ 3. – С.41 – 45. – Режим доступу до журн. : http://www.spfu.gov.ua/ukr/journal/200603/3_41_45.pdf

5. **Концепція Державної програми розвитку легкої промисловості на період до 2011 року** від 27.12.2006 № 673-р / Верховна Рада України [Електронний ресурс] – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/>

6. **Липская Д. Л.** Факторы, определяющие рост цен на мировом рынке швейной промышленности [Електронний ресурс] / Д. Л. Липская, В. В. Краснова // Вісник Хмельницького національного університету – 2010. – № 3. – Т. 1. – С. 106 – 108. – Режим доступу до журн. : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vchnu_ekon/2010_3_1/106-108.pdf

7. **Макаренко С. М.** Підвищення конкурентоспроможності підприємства шляхом організації перманентних інноваційних процесів [Електронний ресурс] / С. М. Макаренко // Економічний простір – 2008. – № 19. – С. 292 – 297. – Режим доступу до журн. : http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Ekpr/2008_19/takar.pdf

8. **Науменко І. П.** Легка промисловість України: шляхи підвищення конкурентоспроможності та економічної ефективності / І. П. Науменко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2007. – № 5 (72). – С. 92 – 96.

9. **Повідайчик М. М.** Фактори внутрішнього та зовнішнього середовища і їх вплив на формування виробничої програми швейного підприємства [Електронний ресурс] / М. М. Повідайчик // Науковий вісник Ужгородського університету. Серія „Економіка” – 2011. – випуск 32. – С. 182 – 188. – Режим доступу до журн. : http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Nvu/Ekon/2011_32/statti/3_12.htm

10. **Самігулліна Ю. Р.** Інвестиційна привабливість підприємств легкої промисловості [Електронний ресурс] / Ю. Р. Самігулліна // Вісник Вінницького політехнічного інституту – 2011. – № 4. – С. 78 – 81. – Режим доступу до журн.: <http://visnyk.vstu.vinnica.ua/2011/4/pdf/11syrlie.pdf>

Зайцева Л.О. Вплив факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємств легкої промисловості

У статті досліджено проблему впливу факторів внутрішнього та зовнішнього середовища на конкурентоспроможність підприємств легкої промисло-

вості. Особливу увагу приділено виявленню найбільш значущих факторів внутрішнього та зовнішнього середовища, які впливають на діяльність підприємств. Серед внутрішніх факторів виокремлено ті, які впливають на обсяг виробництва та асортименту політику підприємства. Зовнішні фактори розглянуто з позиції їх прямого і непрямого впливу на діяльність підприємства.

Ключові слова: легка промисловість, фактори внутрішнього та зовнішнього середовища, діяльність підприємства.

Зайцева Л. А. Влияние факторов внутренней и внешней среды на конкурентоспособность предприятий легкой промышленности

В статье анализируются проблемы влияния факторов внутренней и внешней среды на конкурентоспособность предприятий легкой промышленности. Особое внимание уделено выявлению наиболее значимых факторов внутренней и внешней среды, влияющих на деятельность предприятий. Среди внутренних факторов выделены те, которые влияют на объемы производства и ассортиментную политику предприятия. Внешние факторы рассматривают с позиции их прямого и косвенного воздействия на деятельность предприятия.

Ключевые слова: легкая промышленность, факторы внутренней и внешней среды, деятельность предприятия.

Zaitseva L. A. The Influence of Internal and External Environment's Factors on the Activity of Enterprises of light Industry

This article analyzes the problem of the influence of internal and external environment's factors on the activity of enterprises of light industry. Special attention is paid to identifying the most important factors of internal and external environment that affect the activities of enterprises. Among the internal factors the factors, that most of all effects on production and product strategy of the company are identified. External factors in terms of their direct and indirect effects on the activity of the enterprise are considered.

Key words: light industry, factors of internal and external environment, the activity of the enterprise.

Стаття надійшла до редакції 06.12.2012

Прийнято до друку 20.02.2013

В. І. Аранчій,

кандидат економічних наук,

І. В. Перетяцько,

Полтавська державна аграрна академія

СУЧАСНИЙ СТАН І ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ВИРОБНИЦТВА ТА ПЕРЕРОБКИ ОЛІЙНИХ КУЛЬТУР В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. Виробництво та переробка олійних культур є стратегічно важливими для розвитку національної економіки України. Підприємства олійно-жирової галузі входять у першу п'ятірку галузей харчової промисловості за обсягами виробництва. Навіть за сучасних складних фінансово-економічних умов підприємства даного профілю забезпечують потреби внутрішнього ринку й постійно нарощують виробництво. На теперішньому етапі розвитку олійно-жирова галузь України має низку проблем, вирішення яких є необхідною умовою зміцнення її позицій на міжнародних ринках і забезпечення внутрішньої стабільності держави.

Аналіз досліджень та публікацій. Питання щодо виробництва та переробки олійних культур є предметом наукових пошуків значного кола як вітчизняних, так і зарубіжних учених. Вагомий внесок у дослідження тенденцій розвитку олійно-жирової галузі зробили А. В. Фаїзов, О. Маслак, Н. Л. Кузьмінська, С. Кучеренко та інші. В їхніх працях досліджуються основні аспекти сучасного стану та перспектив розвитку ринку олійних культур, олійно-жирової галузі в цілому. Звертається особлива увага на дослідження світових тенденцій у виробництві та переробці олійних культур [1 – 3; 6].

Віддаючи належне тій кількості досліджень, які здійснюються у даній сфері, зауважимо, що у більшості з них не концентрується увага на ефективному управлінні ціноутворенням, мало вчених досліджують перспективи розвитку олійно-жирової галузі в цілому.

Мета статті. Метою статті є дослідження та аналіз сучасного стану виробництва і переробки олійних культур в Україні, особливостей функціонування ринку олійних культур, основних чинників, що впливають на розвиток олійної галузі.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі стрімкого розвитку набув світовий ринок олійної продукції, що зумовлено як зростанням харчового попиту на олію та жири рослинного походження, так і застосуванням олійної сировини в технічних цілях. Як свідчать статистичні дані, світове виробництво рослинних олій за останні п'ять сезонів зросло на 25%, водночас збільшення обсягів зерна становило лише 8% [6]. Споживання олійних культур у світі має тен-

денцію до зростання. У минулому сезоні попит на олійні культури перевищував 455 млн т, що більше за середньорічний показник останніх 10 років на 20 % (рис. 1) [3].

Олійно-жирова галузь України має складну структуру, що включає в себе цикли вирощування олійних культур, їх переробки та збуту. Усі ці етапи пов'язані між собою організаційно й економічно, мають притаманну їм інфраструктуру та особливості функціонування (рис. 2).

Вирощування й переробка олійних культур є традиційною складовою в структурі вітчизняного агропромислового комплексу. Так, виробництво соняшнику в 2011 р. зросло на 62,9% порівняно з 2006 р., посівні ж площі під соняшником за аналогічний період збільшилися на 19,0%. Така ж динаміка спостерігається і щодо виробництва сої та ріпаку. Посівна площа сої за досліджуваний період зросла на 47,8%, виробництво даної культури збільшилося в 1,5 разу; на 101,2% зросла посівна площа під ріпаком, а його виробництво збільшилося в 1,4 разу (табл. 1). Це свідчить про кон'юнктуру привабливості продукції на ринку.

Основне вирощування олійних культур зосереджено у великих та середніх сільськогосподарських підприємствах. Так, частка сільськогосподарських підприємств у загальному виробництві становить 70%, фермерських господарств – 18%. Господарствами у 2011 р. було зібрано 1,5 млн т урожаю, що становить 12% загального обсягу [3].

Як свідчать дані табл. 1, основу олійно-жирового виробництва становить соняшник та продукти його переробки. Саме ця культура посідає провідне місце у сільськогосподарському виробництві й переробці серед інших олійних культур. Так, частка соняшнику в загальному виробництві олійних культур України у 2011 р. становила 70,1%.

Як свідчать результати дослідження, в Україні спостерігається екстенсивний спосіб вирощування олійних культур. Він характеризується низьким рівнем урожайності, високими валовими зборами та розширенням посівних площ. Такий метод негативно впливає на якість чорноземів та має недовготривалий ефект. Так, за величиною посівних площ під соняшником

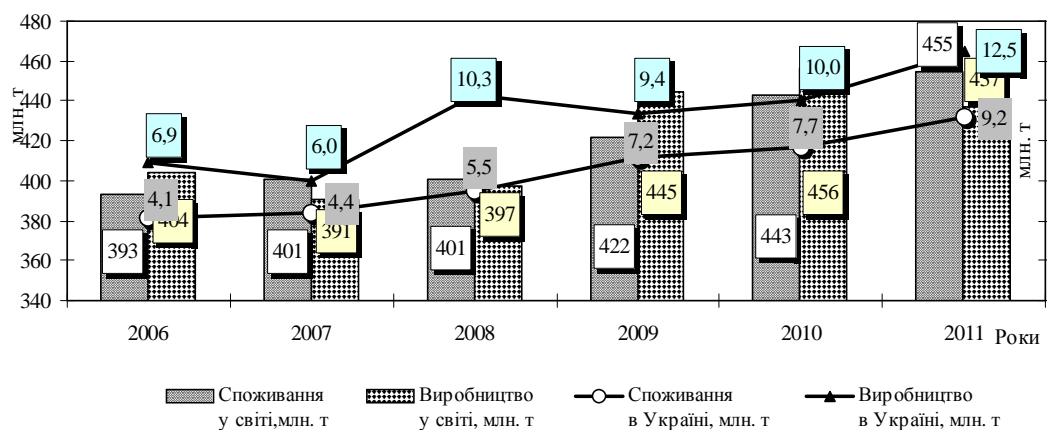


Рис. 1. Виробництво й споживання олійних культур в Україні та світі у 2006 – 2011 рр., млн. т
 Джерело: розраховано автором за даними [4; 5]

Таблиця 1

Посівні площі, виробництво та урожайність основних олійних культур України, 2006 – 2011 рр., тис. т (ц / га)

Показники	Роки						Відхилення (+; -)		Відхилення (%)	
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011 р. від 2006 р.	2011 р. від 2010 р.	2011 р. від 2006 р.	2011 р. від 2010 р.
Соняшник										
Посівна площа, тис. га	3964	3604	4306	4232	4572	4717	753	145	19,0	3,2
Виробництво, тис. т	5324	4174	6526	6364	6772	8671	3347	1899	62,9	28,0
Урожайність, ц / га	13,6	12,2	15,3	15,2	15,0	18,4	4,8	3,4	35,3	22,7
Соя										
Посівна площа, тис. га	751	671	558	644	1076	1110	359	34	47,8	3,2
Виробництво, тис. т	890	723	813	1044	1680	2264	1374	584	154,4	34,8
Урожайність, ц / га	11,8	10,8	14,6	16,8	16,1	20,4	8,6	4,3	72,9	26,7
Ріпак										
Посівна площа, тис. га	414	891	1412	1060	1076	833	419	-243	101,2	-22,6
Виробництво, тис. т	606	1047	2873	1873	1470	1437	831	-33	137,1	-2,2
Урожайність, ц / га	14,6	14,1	20,3	18,5	16,9	17,3	2,7	0,4	18,5	2,4

Джерело: розраховано автором за даними [4, 5]

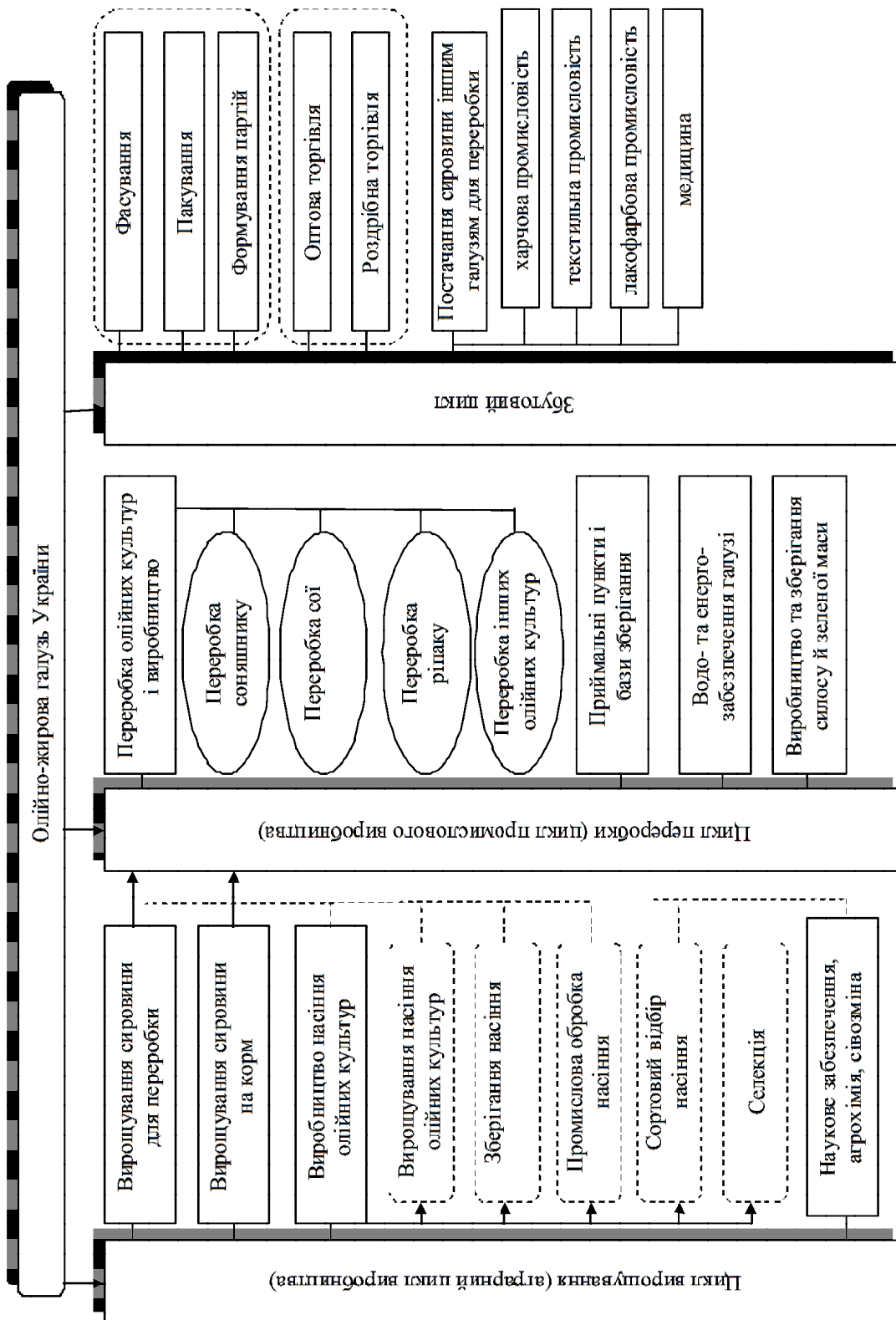


Рис. 2. Організаційно-виробнича структура олійно-жирової галузі України

**Посівні площі, виробництво та урожайність основних олійних культур України,
2006 – 2011 рр., тис. т (ц / га)**

Показники	Роки						Відхилення (+;-)		Відхилення (%)	
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2011 р. від 2006 р.	2011 р. від 2010 р.	2011 р. від 2006 р.	2011 р. від 2010 р.
Соняшник										
Посівна площа, тис. га	3964	3604	4306	4232	4572	4717	753	145	19,0	3,2
Виробництво, тис. т	5324	4174	6526	6364	6772	8671	3347	1899	62,9	28,0
Урожайність, ц / га	13,6	12,2	15,3	15,2	15,0	18,4	4,8	3,4	35,3	22,7
Соя										
Посівна площа, тис. га	751	671	558	644	1076	1110	359	34	47,8	3,2
Виробництво, тис. т	890	723	813	1044	1680	2264	1374	584	154,4	34,8
Урожайність, ц / га	11,8	10,8	14,6	16,8	16,1	20,4	8,6	4,3	72,9	26,7
Ріпак										
Посівна площа, тис. га	414	891	1412	1060	1076	833	419	-243	101,2	-22,6
Виробництво, тис. т	606	1047	2873	1873	1470	1437	831	-33	137,1	-2,2
Урожайність, ц / га	14,6	14,1	20,3	18,5	16,9	17,3	2,7	0,4	18,5	2,4

Джерело: розраховано автором за даними [4; 5]

Україна займає друге місце у світі, проте за урожайністю – лише десяте [3]. Практично всі олійні культури істотно виснажують землю, тому необхідною умовою ефективного їх виробництва є дотримання сівозміни. Системність агротехнологічних порушень створює нестабільні умови виробництва олійних культур та продуктів їх переробки, підвищує сировинні ризики галузі, негативно впливає на продуктивність сільськогосподарського виробництва в цілому.

За майже сьмдесятирічний період (з 1940 р. по 2009 р.) посівні площі під соняшником в Україні збільшилися у 6 разів.

Для детального аналізу економічної ефективності роботи олійно-жирової галузі України на циклі вирощування олійних культур проаналізуємо їх прибутковість за 2010 та 2011 рр. (табл. 2). За підсумками 2011 р., сільськогосподарські підприємства – виробники соняшнику отримали майже 6 млрд грн прибутку, що забезпечило рентабельність виробництва соняшнику на рівні майже 58%. Це найвищий рівень рентабельності порівняно із зерновими та іншими видами олійних культур. Як видно з табл. 2, рентабельність сої у 2011 р. становила 24,1%, ріпаку – 32,1%. Таких

результатів було досягнуто завдяки сприятливій цінovій ситуації на ринку.

На даний час загальні тенденції показників економічної ефективності виробництва олійних культур формуються під впливом екстенсифікації виробництва, погіршення якості ґрунтів, дорожчання кредитів для товаровиробників тощо. На ефективність виробництва соняшника, сої та ріпаку впливає підвищення собівартості насіння та реалізаційних цін, а також зміни рентабельності виробництва.

Як зазначалося вище, найбільший рівень рентабельності серед аналізованих олійних культур має соняшник (64,7% у 2010 р. та 57,0% у 2011 р.). Проте, у 2011 р. рентабельність вирощування соняшнику знизилася на 7,7%, а от виробництво ріпаку та сої стало більш вигідним: рівень рентабельності сої зріс на 7,7%, ріпаку – на 5,5%. Спостерігається зростання собівартості насіння усіх досліджуваних культур у 2011 р., що є основною причиною збільшення їх реалізаційних цін.

Упродовж 2012 р. ціни на зерно олійних культур мали тенденцію до зростання (рис. 3). Так, середні закупівельні ціни у січні-березні 2012 р. на насіння

Таблиця 2

Показники економічної ефективності вирощування олійних культур в Україні у 2010 – 2011 рр.

Показники	Соняшник	Соя	Ріпак
2010 р.			
Кількість реалізованої продукції, тис. т	4957,4	1026,6	1181
Повна собівартість реалізованої продукції, млн грн	9115,8	2297,6	2736,5
Чистий дохід (виручка), млн грн	15011,2	2674,3	3464,2
Прибуток (збиток), млн. грн.	5895,4	376,7	727,6
Собівартість 1 ц., грн	183,88	223,80	231,54
Середня ціна реалізації 1 ц, грн	302,80	260,49	293,10
Рівень рентабельності (збитковості), %	64,7	16,4	26,6
2011 р.			
Кількість реалізованої продукції, тис. т	5023,7	1242,5	1017,8
Повна собівартість реалізованої продукції, млн грн	10320,9	2922,9	3206,7
Чистий дохід (виручка), млн грн	16200,8	3626,1	4236,2
Прибуток (збиток), млн грн	5879,9	703,2	1029,5
Собівартість 1 ц., грн	205,44	235,24	315,05
Середня ціна реалізації 1 ц, грн	322,49	291,84	416,19
Рівень рентабельності (збитковості), %	57,0	24,1	32,1

Джерело: [4]

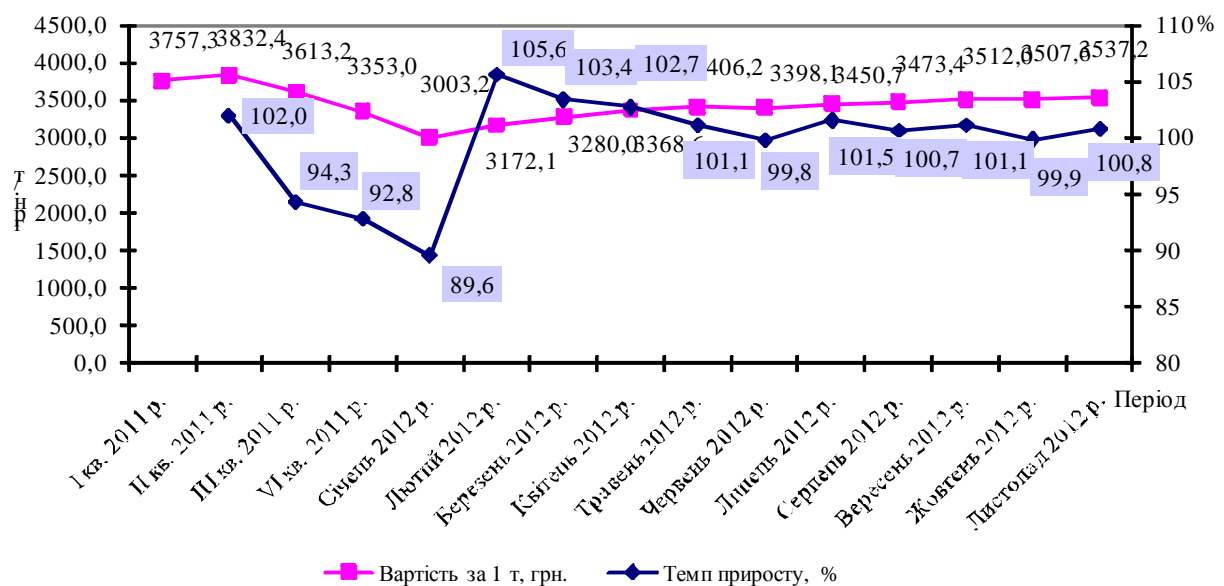


Рис. 3. Динаміка цін на олійні культури в Україні у 2010 – 2011 рр., грн / т (%)

Джерело: розраховано автором за даними [4, 5]

соняшнику становили 3,4 тис. грн / т, сої – 2,9, ріпаку – 3,3 тис. грн / т.

Середні ціни на олійні культури залишалися майже незмінними, коливаючись на протязі квітня-листопада у межах 1 – 3 %. У 2011 р. спостерігалася тенденція до деякого зниження цін на олійні культури. Так,

у січні 2012 р. темп приросту цін на олійні становив 89,6 % порівняно з попереднім періодом, після чого ціни почали зростати.

Останнім часом спостерігається підвищення світової ціни на соєві боби, що пов'язане із зростанням активності експортерів та переробників на вітчиз-

няному ринку. Попит на українську сою поступово зростає. До того ж ріст вітчизняних потужностей з переробки сої впливає на загострення конкуренції між переробниками й експортерами сої в Україні. Отже, варто очікувати подорожчання сої та продуктів її переробки в Україні [3].

Вітчизняні потужності основних олієдобувних підприємств, включаючи модернізацію старих і введення в роботу нових механізмів, складає близько 7 млн т олійного насіння щорічно [2].

За обсягами переробки олійних культур у 2006 – 2011 рр. на першому місці знаходиться соняшник, на другому – ріпак і соя. Обсяги переробки соняшнику за 1980 – 2011 рр. наведені на рис. 4. Нами проведено аналіз тенденцій змін обсягів переробки соняшнику, для цього використано поліноміальний тренд другого ступеня з величиною достовірності апроксимації $R \approx 0,9$. Аналіз показує, що, незважаючи на зниження обсягів переробки соняшника у деякі роки досліджуваного періоду (2001 р., 2004 р., 2007 р.), основною є тенденція до зростання.

Аналогічна тенденція спостерігається і щодо обсягів переробки сої та ріпаку за 1990 – 2011 рр. (рис. 5). У 2008 р. відбувається зростання обсягів переробки ріпаку, з 2009 р. – деяке зниження даної величини, проте загальна динаміка – зростаюча, що підтверджується експоненціальним трендом з величиною апроксимації $R \approx 0,76$. Збільшуються й обсяги переробки сої. При аналізі тенденцій змін обсягів переробки даної культури було використано поліноміальний тренд другого ступеня з величиною достовірності апроксимації $R \approx 0,94$.

Особливістю олійно-жирової галузі України є те, що внутрішній ринок споживає майже 20% загального виробництва соняшникової олії, з якого 60% – це фасований продукт. У структурі експорту аграрного сектора олія становить майже четверту частину [1].

Насіння основних олійних культур є одним із найбільш привабливих видів продукції на аграрно-продовольчому ринку, попит на яку помітно випереджає пропозицію, що забезпечує високий рівень цін на дану продукцію. Це дає змогу сільськогосподарським това-

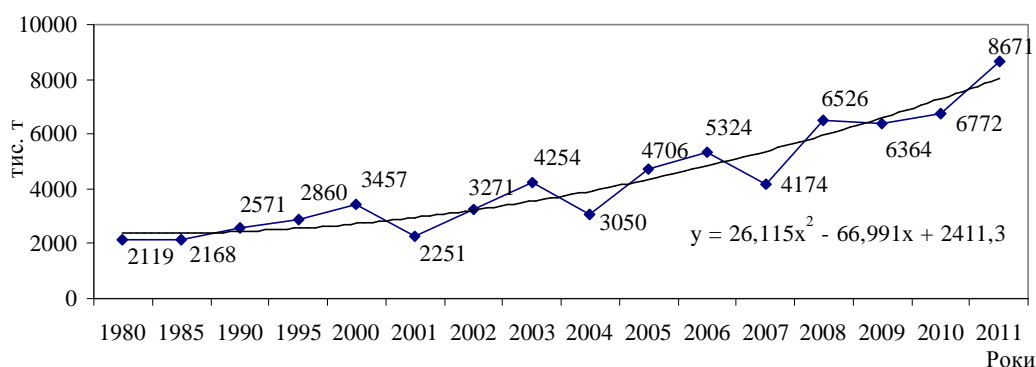


Рис. 4. Динаміка обсягів переробки соняшника в Україні за 1980 – 2011 рр., тис. т

Джерело: розраховано автором за даними [4]

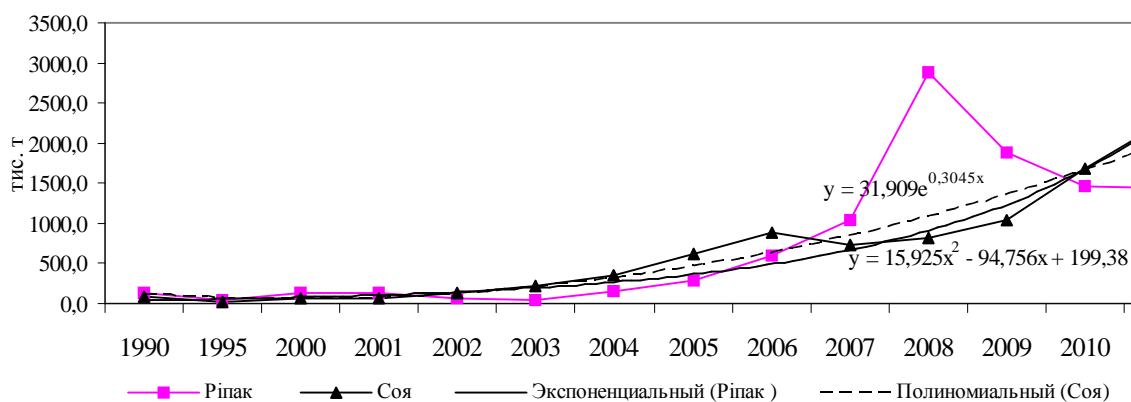


Рис. 5. Динаміка обсягів переробки сої та ріпаку в Україні за 1990 – 2011 рр., тис. т

Джерело: розраховано автором за даними [4]

ровиробникам України отримувати прибутки навіть при високій собівартості виробництва олійних культур.

Висновки. Проведене нами дослідження сучасного стану і перспектив розвитку виробництва та переробки олійних культур в Україні показало, що олійно-жирова галузь є досить перспективною, але для подальшого її розвитку необхідним є врахування деяких особливостей.

Отже, у 2006 – 2011 рр. основу олійно-жирового виробництва становить соняшник та продукти його переробки. Так, структура посівних площ олійних культур в Україні складає 80% соняшнику, 11% сої та 10% ріпаку. За період дослідження виробництво даних культур збільшилося майже вдвічі.

Попит на олійні культури протягом досліджуваного періоду постійно зростає, що є причиною збільшення обсягів реалізації даних культур. На нашу думку, перспективним напрямком розвитку ринку олійних культур в Україні є зменшення виробництва соняшнику та збільшення – сої та ріпаку.

Отже, виробництво та переробка олійно-жирових культур – одні з найперспективніших видів діяльності сільського господарства та харчової промисловості. Для підвищення ефективності підприємствам даної галузі необхідно звертати увагу на якість продукції, урожайність олійних культур, впровадження сучасних технологій у виробництво.

Література

1. Кузьмінська Н. Л. Особливості функціонування олійно-жирової галузі України / Н. Л. Кузьмінська // Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 161 – 165.
2. Кучеренко С. Стан олійножирового виробництва в Україні в сучасних умовах [Електронний ресурс]. – режим доступу : www.nbu.gov.ua.
3. Маслак О. Нові олійні рекорди / О. Маслак // Пропозиція. – 2012. – № 6. – С. 36 – 40.
4. Офіційний сайт Державної служби статистики України. [Електронний ресурс]. – режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua>.
5. Офіційний сайт FAOSTAT. [Електронний ресурс]. – режим доступу : <http://faostat.fao.org>.
6. Фаїзов А. В. Олієжировий комплекс: проблеми і фактори розвитку [Електронний ресурс]. – режим доступу : www.nbu.gov.ua.

Аранчій В. І., Перетятко І. В. Сучасний стан і перспективи розвитку виробництва та переробки олійних культур в Україні

У статті розглянуто основні тенденції та перспективи розвитку ринку олійних культур у масштабі краї-

ни та світу, наведено основні закономірності розвитку олійно-жирової галузі України. Досліджено організаційно-виробничу структуру олійно-жирової галузі України та визначено особливості складових її елементів. Ефективність галузі в цілому залежить від економічної ефективності роботи підприємств з виробництва та переробки насіння олійних культур. У статті досліджено показники економічної ефективності вирощування олійних культур, динаміку цін та обсягів переробки олійних культур в Україні.

Ключові слова: економічна ефективність, олійні культури, рентабельність, переробка олійних культур, виробництво олійних культур.

Аранчій В. И., Перетятко И. В. Современное состояние и перспективы развития производства и переработки масличных культур в Украине

В статье рассмотрены основные тенденции и перспективы развития рынка масличных культур в масштабе страны и мира, приведены основные закономерности развития масложировой отрасли Украины. Исследована организационно-производственная структура масложировой отрасли Украины и определены особенности составляющих ее элементов. Эффективность отрасли в целом зависит от эффективности работы предприятий по производству и переработке семян масличных культур. В статье исследованы показатели экономической эффективности выращивания масличных культур, динамика цен и объемов переработки масличных культур в Украине.

Ключевые слова: экономическая эффективность, масличные культуры, рентабельность, переработка масличных культур, производство масличных культур.

Aranchii V. I., Peretiako I. V. Current Status and Prospects of Production and Processing of Oilseeds in Ukraine

The article reviews the main trends and prospects of oilseeds in the scale of the country and the world, the basic laws of oil industry in Ukraine are considered. organizational and production structure of oil and fat industry of Ukraine are investigated. The effectiveness of the whole industry depends on the economic efficiency of enterprises for the production and processing of oilseeds. The article examines indicators of economic efficiency of growing oilseeds, changes in prices and volumes of oilseeds in Ukraine.

Key words: economic efficiency, oilseeds, profitability, oilseed processing, production of oilseeds.

Стаття надійшла до редакції 11.01.2013

Прийнято до друку 20.02.2013

СУЧАСНИЙ СТАН РОЗВИТКУ М'ЯСОПРОДУКТОВОГО ПІДКОМПЛЕКСУ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Питання становлення й розвитку ринку м'ясопродукції в Україні набуло останнім часом особливої актуальності. В умовах економічної кризи, незважаючи на певні позитивні зрушення у процесі реформування форм власності в агропромисловому комплексі України, поки що не вдається зупинити спад виробництва сільськогосподарської продукції, зокрема в галузях тваринництва. На даний час розвиток вітчизняних підприємств м'ясопродуктового підкомплексу досить нестабільний.

Оскільки м'ясопереробна промисловість є однією з важливих галузей продовольчого комплексу України, нестабільний стан розвитку цієї галузі викликає занепокоєння через те, що м'ясопереробна промисловість має визначальне значення як для забезпечення стабільної соціально-економічної ситуації, так і для підвищення якості життя населення України. На сьогодні перед підприємствами м'ясопродуктового підкомплексу гостро стоїть проблематика формування стійких конкурентних переваг як запорука їх ефективного розвитку.

Аналіз досліджень та публікацій з проблеми. Над проблемами формування і функціонування м'ясопродуктового підкомплексу, а також закономірностями розвитку м'ясопереробної промисловості працює багато вчених. Зокрема даній проблематиці присвятили свої роботи відомі вітчизняні вчені: Драган О., Дудар Т., Дусановський С., Жерноклеєв Н., Зіновчук В., Лукінов І., Месель-Веселяк В., Пуцентейло П., Саблук П., Сокольська Т., Ульяновченко О., Юрчишин В., Яценко В. та ін., проте у теоретичному та методологічному аспектах означені проблеми залишаються недостатньо вивченими.

В Україні на сьогодні можемо спостерігати неолік комплексних наукових досліджень і розробок щодо вдосконалення організаційної та економічної системи підприємств м'ясопродуктового підкомплексу та в цілому щодо напрямків стратегічного розвитку м'ясопереробної галузі.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В економічній літературі приділена недостатня увага оцінці сучасного стану розвитку м'ясопродуктового підкомплексу України. Це, в свою чергу, негативно вплинуло на формування методології та методики його аналізу на підприємствах. Тому постає об'єктивна необхідність у нових підходах до методики аналізу та оцінки сучасного стану розвитку м'ясопродуктового підкомплексу України.

Мета дослідження. Метою статті є розгляд специфіки розвитку м'ясопродуктового підкомплексу України як одного з основних виробників важливих білкових продуктів, що відзначаються біологічною повноцінністю для організму людини.

Сучасний етап розвитку виробничих відносин у м'ясопродуктовому підкомплексі вимагає розробки дієвих механізмів і підходів, які б дали змогу підвищити ефективність виробництва, опрацювати та впровадити принципово нову модель функціонування цього сектору з метою стабілізації виробництва, створити сприятливі інвестиційні умови, забезпечити конкурентоспроможність на споживчому ринку, забезпечити населення м'ясною продукцією на рівні раціональних норм споживання.

Виклад основного матеріалу. М'ясопродуктовий підкомплекс України, що об'єднує товаровиробників сільськогосподарської продукції, торгівельні організації та підприємства м'ясопереробної галузі у процесі вирощування худоби та птиці, а також їх переробки та реалізації готової продукції, на даний час знаходиться в кризовому становищі. Негативні процеси, що спостерігаються при функціонуванні м'ясопродуктового підкомплексу, супроводжуються зменшенням обсягів виробництва продукції, скороченням поголів'я тварин і зниженням їх продуктивності, що у свою чергу впливає на ефективність розвитку м'ясопродуктового підкомплексу та забезпеченість населення м'ясною продукцією.

Основою збалансованого харчування виступає рівень споживання продукції тваринного походження, яка майже на 60% забезпечує потреби організму людини в білках. Збалансоване харчування людини залежить, перш за все, від рівня споживання м'яса та продуктів його переробки як основного джерела білків. З огляду на рекомендовані раціональні обсяги, споживання м'яса людиною на рік має становити 80 кг, мінімальна норма становить 45 кг, проте реально у 1990 році становила 84 кг, у 2002 році виробництво м'яса у забійній вазі на одну особу в Україні становило 34,2 кг, у 2006 – 36,8 кг, а вже у 2010 році ця цифра сягала 44,9 кг, що на половину менше рекомендованого обсягу споживання м'ясної продукції, що є недопустимим (табл. 1).

За даними таблиці з 1990 року по 2005 рік спостерігається тенденція до зниження виробництва м'яса на одну особу, проте вже з 2006 року по 2010 рік кількість виробництва м'яса поступово зростає, що

свідчить про стабілізацію кризового становища м'ясопродуктового підкомплексу України.

Така ситуація спостерігається за умови, коли потенційні можливості природних ресурсів України при раціональному їх використанні, збереженні й відтворенні, цілком достатні для задоволення потреб у продуктах харчування населення, а також забезпечення експорту продукції залежно від кон'юнктури світового ринку.

Сучасний стан аграрного сектору в Україні зумовлює розвиток усіх галузей сільськогосподарського виробництва, зокрема і м'ясопродуктової. Визначальними об'єктивними чинниками розвитку цієї галузі є продовольчі, соціально-економічні, ресурсні та екологічні. Світовий досвід розвинутих країн свідчить, що збільшити виробництво м'яса та поліпшити його якість можна на основі інтенсивного розвитку м'ясопереробної промисловості.

Обсяг споживання м'ясопродуктів населенням залежить насамперед від попиту на продукцію, який В. Месель-Веселяк запропонував розглянути з двох сторін:

- забезпечення фізіологічних потреб людини;
- купівельна спроможність населення.

Найперший обов'язок кожної держави – створити умови для забезпечення фізіологічних потреб людини в продуктах харчування. З точки зору задоволення потреб населення існує реальна потреба у збільшенні виробництва м'яса й розширенні асортименту продукції його переробки. Орієнтація на споживання м'ясопродуктів у високорозвинених країнах, де споживається понад 100 кг цього продукту, дає підстави зробити висновок, що виробництво і споживання на душу населення у межах 80 – 100 кг є необхідною нормою [2].

Щодо купівельної спроможності населення, то в Україні на сьогодні склалася соціально-економічна ситуація, викликана економічною, соціальною та політичною нестабільністю, порушенням економічних зв'язків, спадом виробництва, інфляцією, що призвело в свою чергу до зниження рівня платоспроможності населення та відповідно до зниження обсягів виробництва, а також і споживання сільськогосподарської продукції і зокрема м'ясною.

Незважаючи на те, що в Україні існують всі можливості для розвитку переробного виробництва, виробництво м'яса за видами зменшується, скорочується поголів'я худоби та птиці, знижується їх продуктивність (табл. 2 і 3).

Занепад тваринництва у суспільному секторі є наслідком усунення держави від реального управління економікою; відсутності до 2000 року справжнього господаря в аграрних підприємствах, оскільки державні та колективні сільськогосподарські підприємства не були ще перетворені у формування ринкового спрямування; невідповідності економічного механізму інтересам сільськогосподарських товаровиробників [2].

Зниження показників ефективності використання ресурсного потенціалу м'ясопереробної галузі передусім пов'язано з поганим станом її матеріально-технічної бази, частина якої працює на фізично й морально зношеному устаткуванні та потребує технічного переоснащення. А підвищення значень цих показників можливо лише шляхом більш ефективного використання економічного потенціалу агроєкосистем, генофонду сільськогосподарських тварин, матеріальних, фінансових та трудових ресурсів, через формування експортного потенціалу, удосконалення цінової та податкової політики держави [4].

Г. Кундєєв зазначає, що сьогодні підприємства м'ясопереробної галузі працюють в умовах дефіциту м'ясної сировини, високої її вартості та неможливості вибору за якістю. Досягнення високої конкурентоспроможності м'ясопереробних підприємств України у цих умовах можливо, насамперед, шляхом:

- розробки та впровадження у виробництво нових технологій;
- розробки технології раціонального оброблення, обвалки та жиловки м'яса яловичини та свинини;
- використання у виробництві як традиційної, так і нетрадиційної сировини;
- раціональності використання сировини тваринного походження;
- збільшення частки м'яса птиці у виробництві ковбас.

Проведений аналіз свідчить про кризовий стан

Таблиця 1

Виробництво сільськогосподарської продукції на одну особу, кг

	1990	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010 р. % до 2000
Продукція тваринництва, грн..	1528	882	698	756	777	820	855	840	845	881	913	130,8
М'ясо (у забійній вазі)	84,0	44,5	33,8	36,1	33,7	33,9	36,8	41,1	41,2	41,6	44,9	132,8

Джерело: складено автором на основі [5]

Таблиця 2

**Виробництво м'яса за видами
(у забійній вазі; тис. т)**

	1990	1995	2000	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2010 р. в % до 2000 р.
Усього	4358	2294	1663	1725	1600	1597	1723	1912	1906	1917	2059	123,18
Яловичина і телятина	1986	1186	754	723	618	562	567	546	480	454	428	56,8
Свинина	1576	807	676	631	559	494	526	635	590	526	631	93,3
Баранина і козятина	46	40	17	17	17	16	15	15	17	18	21	123,5
М'ясо птиці	708	235	193	324	375	497	589	689	794	894	954	494,3
М'ясо кролів	30	19	14	14	14	13	13	13	13	13	13	92,9
Конина	12	7	9	16	17	15	13	14	12	12	12	133,3

Джерело: складено автором на основі [5]

Таблиця 3

**Поголів'я худоби та птиці у 1990–2010 роках
(на кінець року; тис. голів)**

Роки	Велика рогата худоба		Свині	Вівці та кози		Коні	Птиця, млн. голів
	усього	у т.ч. корови		усього	у т.ч. вівці		
1990	24623	8378	19427	8419	7896	738	246,1
1995	17557	7531	13144	4099	3209	756	149,8
2000	9424	4958	7652	1875	963	701	123,7
2001	9421	4918	8370	1965	967	693	136,8
2002	9108	4716	9204	1984	950	684	147,4
2003	7712	4284	7322	1859	893	637	142,4
2004	6903	3926	6466	1755	875	591	152,8
2005	6514	3635	7053	1630	872	555	162,0
2006	6175	3347	8055	1617	925	534	166,5
2007	5491	3096	7020	1679	1034	498	169,3
2008	5079	2856	6526	1727	1096	466	177,6
2009	4827	2737	7577	1833	1197	443	191,4
2010	4494	2631	7960	1732	1101	414	203,8

Джерело: складено автором на основі [5]

виробництва великої рогатої худоби і свиней як на сільськогосподарських підприємствах так і в господарствах населення. При цьому реально існує загроза розвитку необоротних процесів і втрати продовольчої безпеки регіону. Істотна залежність від стану тваринництва, з одного боку, і від платоспроможного попиту, з іншого боку, визначила тенденцію виробництва продукції м'ясопереробних підприємств.

Очевидно, що характер ситуації, яка склалася на м'ясопереробних підприємствах, відсутність державної підтримки, істотний вплив скорочення платоспроможного попиту населення, зниження місткості регіонального ринку, кризовий стан сільськогосподарського виробництва в значному ступені визначають гостроту конкуренції на ринку м'ясопродуктів в Україні. Причому в умовах різкого скорочення поголів'я худоби наявність конкуренції буде характеризувати не тільки ринок готової продукції, але й діяльність на ринку сировинних ресурсів.

Дана обставина об'єктивно вимагає ретельного виявлення зовнішніх чинників, що визначають конкурентну ситуацію в галузі на рівні регіону, і оцінки інтенсивності конкуренції підприємств, що діють на ринку, з метою визначення пріоритетних чинників конкурентоздатності підприємств.

Отже, пріоритетними напрямками розвитку галузі передбачається:

- розширення й удосконалення заготівельно-відгодівельної мережі та взаємовідносин між товаровиробниками і переробними підприємствами;
- збільшення обсягів закупівлі худоби в особистих господарствах населення та фермерських господарствах;
- проведення реконструкції та технічного переоснащення діючих переробних підприємств;
- розробка та створення сучасного ефективного обладнання для первинної переробки м'яса;
- розробка та створення сучасної фасувальної, пакувальної техніки;
- розробка та створення сучасного холодильного й енергетичного устаткування тощо.

Висновки та перспективи подальших досліджень. На сучасному етапі системою економічних заходів доцільно передбачити державну підтримку виробництва продукції тваринництва, яку слід спрямовувати на інтенсифікацію ведення тваринництва, зростання продуктивності тварин, здешевлення виробництва продукції, податкові пільги тощо. Такий підхід дасть змогу значно підвищити ефективність м'ясопродуктового підкомплексу країни.

Література

1. **Жерноклеєв Н. Н.** Организационно-экономические основы комплексного развития районного АПК (на примере Харьковской области): моногр. / Н. Н. Жерноклеєв. – Х.: ФЛП Либуркина Л. М., 2007. – 232 с.

2. **Месель-Веселяк В. Я.** Методичні рекомендації щодо формування регіональних виробництв у м'ясопродуктовому підкомплексі / В. Я. Месель-Веселяк, О. В. Мазуренко. – К.: ННЦ ІАЕ, 2006. – 71 с.
3. **Пуцентейло П. Р.** Конкурентоспроможність м'ясного скотарства України: теорія і практика: монографія / П. Р. Пуцентейло. – Тернопіль: Економічна думка ТНЕУ, 2011. – 420 с.
4. **Сокольська Т. В.** Конкурентоспроможність м'ясопродуктового підкомплексу України / Т. В. Сокольська // Вісник харківського національного технічного університету сільського господарства: Економічні науки. Вип. 97. – Харків: ХНТУСГ. – 2010. – С. 310 – 316.
5. **Статистичний щорічник України за 2010 рік.** К.: Август Трейд, 2011. – 560 с.

Штимер Л. Т. Сучасний стан розвитку м'ясопродуктового підкомплексу України

Досліджено стан і тенденції розвитку м'ясопродуктового підкомплексу України як однієї зі стратегічно важливих галузей АПК. Проаналізовано основні проблеми галузі в сучасних умовах та запропоновано шляхи виходу тваринництва з кризового стану, які дадуть змогу забезпечити ефективний розвиток галузі та збільшити обсяги виробництва м'яса на сільськогосподарських підприємствах.

Ключові слова: тваринництво, м'ясопродуктовий підкомплекс, виробництво, ефективність, розвиток.

Штимер Л. Т. Современное состояние мясопродуктового подкомплекса Украины

Исследовано состояние и тенденции развития мясопродуктового подкомплекса Украины как одной из стратегически важных отраслей АПК. Проанализированы основные проблемы отрасли в современных условиях и предложены пути выхода животноводства из кризисного состояния, которые позволят обеспечить эффективное развитие отрасли и увеличить объемы производства мяса на сельскохозяйственных предприятиях.

Ключевые слова: животноводство, мясопродуктовый подкомплекс, производство, эффективность, развитие.

Shtimer L. T. The Current State of Development of Meat Sector in Ukraine

The state and trends of the meat sector in Ukraine as a strategically important agricultural industries. Analyzed the main problems in the field of contemporary conditions and proposed ways out of crisis livestock that of ensuring effective development of the sector and increase the production of meat at farms.

Key words: livestock, meat sector, production, efficiency, development.

Стаття надійшла до редакції 05.01.2013

Прийнято до друку 20.02.2013

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ МАРКЕТИНГУ НА ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ БОРОШНОМЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Постановка проблеми. Розвиток підприємств борошномельної галузі в сучасному світі повинен передбачати орієнтацію на споживача і включати в себе проведення всебічних маркетингових досліджень, організацію збуту та його стимулювання, проведення рекламних компаній, управління товарами і ціноутворенням. Без цього неможливий ефективний розвиток підприємств та покращення конкурентоспроможності на ринку, всебічне задоволення потреб споживачів та суспільства, завоювання позицій як вітчизняного ринку, так і вихід на міжнародний рівень збуту.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Саме це призвело до виникнення концепцій маркетингу, які поєднують у собі всі ці на перший погляд суперечні цілі: інтереси виробників, споживачів і суспільства. У закордонній і вітчизняній літературі сучасні концепції маркетингу згадуються найрізноманітніші, це і маркетинг на підприємствах АПК – агромаркетинг (Аранчій В. І., Аронова В. В., Багієв Г. Л., Балабанова Л. В., Богачов В. І., Гаркавенко С. С., Гончаров В. М., Дем'яненко С. І., Ілляшенко С. М., Кендюхов О. В., Коцупатрий М. М., Макаренко П. М., Пилипчик В. П., Ткаченко В. Г.), маркетинг відносин (Заруба В. Я., Парфентенко І. А.), нейромаркетинг, партизанський маркетинг (Левінсон Дж. К.), Інтернет-маркетинг, та ін. Але питання всебічного управління розвитку борошномельних підприємств на засадах маркетингу розглянуто недостатньо.

Мета статті. У зв'язку з цим виникає нагальна потреба визначити основні проблеми розвитку маркетингу на борошномельних підприємствах, виявити основні тенденції розвитку маркетингу, намітити шляхи усунення в подальшому таких проблем.

Виклад основного матеріалу. Нині впровадження маркетингу на переробних підприємствах борошномельної галузі стикається з безліччю проблем [7, с. 66 – 68]:

- подолання психологічного бар'єру керівників та маркетингологів;
- проблема організації маркетингу на підприємствах і його правового забезпечення;
- важкість створення служб маркетингу на підприємствах борошномельної галузі через реорганізацію структури апарату управління (переважно – його скорочення), розробки положення про службу маркетингу, визначення її статусу на підприємстві, функціональних обов'язків;
- недостатньо інформаційне забезпечення, неможливість забезпечення всіх підрозділів підприєм-

ства сучасними комп'ютеризованими інформаційними системами;

- недостатнє впровадження сучасних новітніх технологій, „ноу-хау”;
- відсутність своєчасного доступного науково-методичного забезпечення;
- відсутність висококваліфікованих виробничих кадрів [12, с. 265; 5, с. 134];
- недотримання переробними підприємствами вітчизняних та міжнародних стандартів з якості та безпечності харчових продуктів.

З метою розв'язання названих проблем, нами було проведено дослідження ефективності функціонування підприємства ПАТ „Луганськмлин” на основі експертних оцінок його керівництва. У ході дослідження було проведено SWOT-аналіз (див. табл. 1). Результати проведеного дослідження переконливо доводять, що ПАТ „Луганськмлин” має беззаперечні переваги у маркетингових та виробничих позиціях відносно інших, багаточисельних малих за формою господарювання підприємств, має всі можливості для ефективного функціонування, нарощування виробництва, та виходу на зовнішні міжнародні ринки, з метою завоювання своєї частки на закордонних ринках світу, адже вітчизняний ринок підприємство по праву завоювало добросовісною конкурентною політикою та задоволенням переважної частини населення в своїй різноманітній широко представленій на ринках Луганська та області продукції [10, с. 205 – 209]. У той же час, аналіз показав, що в діяльності переробного підприємства присутні лише окремі елементи управління розвитком маркетингової діяльності і це не вирішує проблему в цілому. Таким чином необхідним є забезпечення розвитку не окремих елементів маркетингу (вивчення й узагальнення досвіду підприємств-конкурентів, або лише удосконалення організації робіт маркетингових підрозділів), а системно та цілеспрямовано його вирішувати. Адже бажання споживачів мати кращі, нові товари, значення певних нових характеристик продукту таким чином може бути нездійсненним. Необхідним є врахування особливостей маркетингового інструментарію, маркетингового супроводу продукції для кращого задоволення потреб та запитів споживачів, що скорочує витрати та знижує ризики від здійснення комплексної маркетингової діяльності [2, с. 9 – 12]. Використання прогресивних технологій виробництва аграрної продукції дає можливість лідирувати за витратами та перемагати в конкурентній боротьбі за нові ринки збуту. Фінансо-

вий потенціал ПАТ „Луганськмлин” надає нові можливості для розробки й використання ноу-хау, у подальшому – розширення асортименту й покращення якості продукції, що випускається, та цінової конкурентоспроможності.

Провівши аналіз маркетингової діяльності переробних підприємств борошномельної галузі України, нами було визначено, що даний сегмент характеризується високим конкурентним потенціалом на світовому ринку та експортоорієнтованістю збутової діяльності. Так, борошно, з позиції концепції „4P” (продукт, ціна, дистрибуція та просування) є товаром з низькою диференціацією (продукція на ринку має приблизно однакові якісні характеристики, і, з точки зору споживача, є ідентичною). Через це незначні відмінності в якості продукції різних виробників мають неістотний вплив на загальний рівень конкурентоспроможності підприємств. В цих умовах зростає вплив чинників ціни та дистрибуції.

Канали розподілу борошномельної продукції можна представити схематично (див. рис. 1).

В ході проведення дослідження доцільності диверсифікації збутової діяльності встановлено, що основними сегментами споживачів переробних підприємств борошномельної галузі є переважно великі харчові підприємства, які купують продукцію безпосередньо з переробного підприємства чи через торгового посередника (при продажу борошна за кордон), а також дрібні підприємства (дрібні споживачі, міні-пекарні), які віддають перевагу покупкам незначних обсягів у спеціалізованих магазинах.

Варто зазначити, що ПАТ „Луганськмлин” реалізує борошно через власну торговельну мережу, знайти продукцію ТМ „Добродія” ПАТ „Луганськмлин” у великих супермаркетах є доволі проблематичним, це пов’язано певним чином з високою вартістю при наданні продукції для продажу [9, с. 70 – 72].

На ціну реалізації продукції борошномельної промисловості в оптовому сегменті впливає також світова ціна, оскільки через низьку диференціацію товару основним чинником при виборі продавця є ціна [1, с. 86].

Хоча в дрібнооптовому сегменті зміни світової ціни на борошно мають несуттєвий вплив на ціну реалізації, внаслідок недостатньої інформованості споживача зі світовими цінами та конкурентами на зовнішньому ринку, на відміну від оптових сегментів.

Так, середня ціна закупки пшениці (ПАТ „Луганськмлин”), грн / т у 2011 році складала – 1798 грн / т, за 11 місяців 2012 року – 1751 грн / т.

Середні ж ціни реалізації пшениці в Україні у 2011 році – 1345,9 грн / т, за 11 місяців 2012 року – 1536,8 грн / т. У тому числі за напрямками реалізації середні ціни за 11 місяців 2012 року склали:

- переробним підприємствам – 1564,1 грн / т;
- населенню в рахунок оплати праці – 1160,7 грн / т;
- видано пайовикам в рахунок орендної плати за землю та майнових пайв – 1307,7 грн / т;

- на ринку, через власні магазини – 1422,8 грн / т;
- за іншими напрямками реалізації – 1563,4 грн / т.

Стимулювання ж продажів є особливо важливим для запакованих споживчих товарів, адже їх купують доволі часто, вартість невисока, а споживачі надають особливого значення ціні товару (борошна). Для посилення ефекту продажу саме запакованих товарів дієвим є застосування премій, купонів, знижок цін [6, с. 163].

Реклама має значення для збуту товарів довготривалого користування, з нагадуванням особливостей та переваг товару, після їх покупки реклама повинна підтверджувати вірність правильного вибору споживача [8, с. 117].

Комплекс просування товару змінюється протягом життєвого циклу товару [4, с. 238].

Реклама має значення на стадії впровадження товарів на ринок, коли необхідним є створення певного рівня впізнаності товарів та послуг; стимулювання збуту – на стадіях зрілості та спаду, адже реалізація товару потребує додаткових зусиль з боку персоналу підприємства.

Особисті продажі та прямий маркетинг мають значення на етапах зростання та зрілості. В цей період розширення та стабілізації ринку потрібно підтримувати як можна більше контактів із споживачем [11, с. 100].

Також однією з важливих проблем на переробних підприємствах борошномельної галузі в сучасних умовах господарювання є неспішність застосування етичного маркетингу через його довгостроковий ефект. В етичному маркетингу об’ємом виступає не тільки споживач, а й суспільство, оточуюче середовище. Це певною мірою пов’язане з соціальною відповідальністю бізнесу, „справедливою торгівлею”, й т. ін. В цьому аспекті необхідно, аби держава через законодавчу систему сприяла виконанню функцій підприємств в цьому напрямку.

Ще однією важливою проблемою є дотримання переробними підприємствами вітчизняної та міжнародної сертифікаційної системи в галузі якості та безпечності продукції.

У зв’язку із зростанням хвороб харчового походження, менеджмент безпеки харчової продукції став одним із головних завдань урядових структур та органів охорони здоров’я в світовому співтоваристві. Так, у країнах ЄС до 30% населення страждає від випадків отруєння харчового походження. Згідно з даними Всесвітньої організації охорони здоров’я, в 2005 р. 1,8 млн людей померли від діарейних хвороб, значна частка яких сталася в результаті зараження харчових продуктів і води. У США щорічно спостерігається 76 млн випадків хвороб харчового походження, що призводить до 325 000 випадків госпіталізації, 5000 випадків смерті.

Не краща ситуація в Україні. Згідно з даними IFC (2010), з 20000 харчових підприємств тільки 2% ма-

SWOT-аналіз перспективного розвитку ПАТ „Луганськмлин”

Потенційні внутрішні сильні сторони	Потенційні зовнішні можливості
<ul style="list-style-type: none"> - лідерство на ринку; - зареєстрований відомий бренд; - добре сформована функціональна стратегія підприємства; - система професійного навчання та підвищення кваліфікації; - уміло підібрана та сформована компетентна команда висококваліфікованих фахівців, досвід роботи і взаємоузгодження за ключовими питаннями; - гнучка система управління підприємства; - компетентність працівників підприємства, створення своєчасної системи професійного навчання та підвищення кваліфікації робітників підприємства; - здійснення підприємницької діяльності на засадах професійної етики та уникнення використання нецивілізованої конкурентної політики; - комплексність виробництва товарів, надання послуг; - здійснення ефективної рекламної політики; - уміння уникати сильного тиску з боку конкурентів; - локалізація бізнесу; - сильніші конкурентні позиції в регіоні; - позитивна ділова репутація підприємств; - адекватність використання невідновлювальних ресурсів можливостям підприємства для здійснення підприємницької діяльності; - власні лінії технологій виробництва; - міжнародна сертифікаційна система в галузі якості та безпечності продукції; - висока якість продукції; - задоволеність клієнтів. 	<ul style="list-style-type: none"> - орієнтація на споживача; - постійна розробка та впровадження нових видів продукції; - здатність використовувати навички й технологічні ноу-хау у випуску нової продукції або в нових видах випущеної продукції; - сучасне високотехнологічне обладнання і найсучасніша технологія виробництва продукції; - широкий асортимент продукції, що випускається; - наявність можливостей щодо розширення асортименту продукції для задоволення більших потреб споживачів; - можливість швидкого розвитку у зв'язку з підвищенням попиту на ринку; - встановлення корпоративних зв'язків та культури підприємств; - можливість регулювання цінової політики; - реалізація різних інструментів просування продукту; - поява нових клієнтів; - здатність обслуговувати додаткові групи клієнтів або вийти на нові ринки чи сегменти ринку; - висока якість продукції; - вертикальна інтеграція (вперед або назад); - здатність до страхування бізнес-ризиків через диверсифікацію діяльності; - позитивний імідж компанії в суспільному житті регіону, країни (участь у виставках, конкурсах, благодійна діяльність).
Потенційні внутрішні слабкі сторони	Потенційні зовнішні загрози
<ul style="list-style-type: none"> - відсутність чіткого довгострокового планування розвитку діяльності підприємства; - недостатній імідж на міжнародному ринку; - дефіцит оптимального співвідношення кількості фінансових ресурсів потребам виробничої, збутової, маркетингової діяльності підприємства; - брак своєчасного надходження коштів на фінансування необхідних змін у стратегії та тактики діяльності підприємства; 	<ul style="list-style-type: none"> - висока конкуренція як вітчизняних так і іноземних товаровиробників; - ще досить низький рівень розвитку ринкових відносин в нашій країні; - зростання продажів товарів-замінників; - динамічність, суперечливість, непередбачуваність законодавчої бази в країні; - несприятливе соціально-економічне становище в країні;

<ul style="list-style-type: none"> - недосконале розуміння працівниками вищої ланки апарату управління значущості та сутності маркетингу; - низький рівень компетенції працівників, які виконують саме маркетингові функції; - дефіцит сучасних знань та навичок роботи, некомпетентність керівників всіх рівнів управління в силу здійснення підприємницької діяльності в умовах ринку (іншими методами ніж ті, що головували при плановій системі господарювання); - неналежне місце відділу маркетингу в структурі підприємства; - недостатній рівень формування та своєчасного проходження необхідної внутрішньої управлінської інформації; - недостатнє забезпечення зовнішньою маркетинговою інформацією; - відставання в галузі досліджень та розробок; - невикористання стратегічного планування; - обмежена кількість елементів маркетингової діяльності, що виконуються на практиці підприємствами; - недостатня рекламна політика підприємства; - слабка дистрибуція, просування торгівельної марки; - слабкий мотиваційний механізм; - несприятливе географічне розташування підприємства по відношенню до споживачів та постачальників продукції; - зниження прибутковості через недостатнє застосування прогресивних бізнес-технологій; - внутрішні виробничі проблеми; - моральний та фізичний знос обладнання комбікормового виробництва; - недостатні потужності з приймання зерна, дефіцит механізованих ємностей для розміщення зерна в період заготівлі. 	<ul style="list-style-type: none"> - адміністративний тиск – високий ступінь контролю діяльності компанії з боку держави; - жорсткі умови податкової політики; - напружений стан політики; - дефіцит кваліфікованих робітників допоміжних професій – водіїв, електромонтерів, слюсарів; - сезонні коливання попиту; - висока залежність від зниження попиту та етапу життєвого циклу розвитку бізнесу; - вимогливість покупців та постачальників, що постійно зростає; - зміна потреб і смаків покупців; - несприятливі демографічні умови; - вплив міжнародних економічних криз.
---	---

ють системи менеджменту безпеки харчової продукції (СМБПП), хоча вимоги щодо наявності системи HACCP на харчових підприємствах законодавчо введені з 2005 р. (ЗУ „Про безпечність та якість харчових продуктів” [13]).

Згідно із законодавчою реформою та у зв'язку з великими завданнями Плану національних заходів на 2012 р., очікується значне збільшення відповідальності виробників харчових продуктів за недотримання національних вимог безпеки, що призведе до змін в 12 законах України та нормативно-правових актах. Тому лише управління безпечністю харчової продукції в рамках СМБПП допоможе підприємствам вийти на новий рівень випуску якісної та безпечної харчової продукції.

Національним і міжнародним законодавством для харчового сектора висвітлено особливості систем менеджменту безпеки харчових продуктів, розроблених у відповідності з вимогами різних стандартів (HACCP, ISO 22000, IFS, BRC, FSSC 22000);

FSSC 22000 – схема сертифікації для виробників харчових продуктів, яка належить Фонду сертифікації безпеки харчових продуктів.

Міжнародний стандарт ISO 22000 призначений для всіх типів організацій в харчовому ланцюзі з метою впровадження менеджменту безпеки харчових продуктів (FSMS).

HACCP – це перший міжнародний стандарт, на підставі якого можна впровадити та сертифікувати систему менеджменту безпеки харчової продукції.

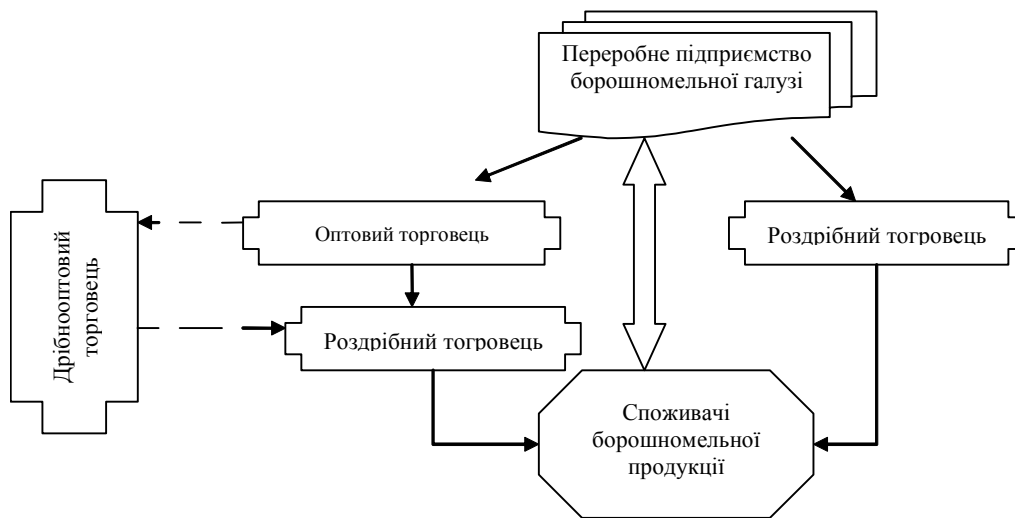


Рис.1. Канали розподілу продукції споживчого призначення

IFS Food є стандартом для проведення аудиту роздрібних і оптових постачальників і виробників фірмових продуктів харчування виробників.

BRC – стандарт був розроблений з метою оцінки відповідності постачальників власним торговим маркам роздрібних торговців.

Кожна людина, де б вона не жила, і якої б не була статі або віку, розуміє, що харчування має бути якісним та безпечним. На жаль, не завжди продавці продуктів і напоїв готові надати нам дійсно гідний товар. Як підсумок – щодня в світі реєструється величезна кількість випадків кишкових та шлункових розладів, викликаних неякісним харчуванням.

При цьому мова йде не про свіжість як таку, хоча і про неї не можна забувати, а й про натуральність харчування, і про його відповідність державним стандартам. Харчова безпека у всьому світі виходить на перший план, оскільки збільшується потреба і в кількості продуктів харчування, і в їх загальній якості – поєднати виробникам обидва ці параметри часто непросто.

Отже, в цьому аспекті також виникає потреба поєднання соціально-етичного маркетингу і загальною концепцією маркетингу.

Висновки та перспективи подальших досліджень в цьому напрямку. В процесі проведеного дослідження з метою розв’язання означених вище проблем щодо розвитку маркетингу, ефективності функціонування підприємств, та на основі експертних оцінок керівників переробних підприємств було проведено всебічний аналіз, а також SWOT-аналіз. Слід зазначити, що поряд із позитивними аспектами в розвитку переробних підприємств борошномельної галузі варто підкреслити й слабкі сторони: відсталість у розвитку й технологіях ведення бізнесу порівняно з лідерами світового ринку, слабкі фінансові можливості для стратегічного маневрування. Вплив нестабільних і несприятливих факторів зовнішнього економічного

простору призводить до затримки розвитку формувань, що в подальшому може суттєво вплинути на конкурентні позиції на національному та світовому ринку.

Для задоволення інтересів переробних підприємств борошномельної галузі, споживачів, суспільства в цілому необхідно дотримуватися таких найважливіших функцій маркетингу: вивчення стану та динаміки споживчого попиту, і використання отриманої інформації в процесі розробки і прийняття управлінських рішень; максимальне пристосування агропромислового виробництва до вимог ринку з метою підвищення ефективності функціонування підприємств; вплив на аграрний ринок і споживчий попит за допомогою реклами, стимулювання збуту, вдалого позиціонування агропромислових товарів.

Маркетингові групи можуть стати ефективною формою співпраці в сфері сільськогосподарського виробництва, переробки та реалізації продукції з метою збільшення загального обороту в закупівлі та реалізації, уникнути індивідуальними виробниками ризику коливання цін на ринку, гарантування членам групи стабільних середніх цін на їх продукцію, виходу на нові ринки збуту, зменшення непродуктивних витрат, проведення загального маркетингу, гарантування оплати за продукцію у визначені строки, сприяння розвитку виробництва продукції та матеріально-технічної бази господарств. В основу виробничої та ринкової стратегії повинна бути покладена концепція життєвого циклу продукту, а також необхідність заміни існуючого продукту новим, конкурентоспроможним (збільшення частки на ринку екологічно чистої продукції з дотриманням міжнародних стандартів якості продукції).

Необхідність здійснення маркетингової діяльності стосується всіх переробних підприємств борошномельної галузі незалежно від того, великі вони чи малі.

Література

1. **Аграрная** реформа в Украине: результаты, проблемы, перспективы завершения : моногр. / [Ткаченко В. Г., Богачев В. И. и др.] ; под общ. ред. проф. В. Г. Ткаченко и проф. В. И. Богачева. – Луганск: Книж. світ, 2006 – 228 с. 2. **Аронова В. В.** Маркетингова діяльність на підприємствах АПК як об'єкт цілеспрямованого розвитку / В. В. Аронова // Збірник наукових праць Луганського національного аграрного університету: зб. наук. пр. Вип. № 43. – Луганськ : ЛНАУ, 2012. – С. 9 – 12. 3. **Балабанова Л. В.,** Мажинський Р. В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства: Навчальний посібник / Л. В. Балабанова. – К.: ВД „Професіонал”, 2006. – 288 с. 4. **Інновації** і маркетинг – рушійні сили економічного розвитку : монографія / за ред. д.е.н., професора С. М. Ілляшенка. – Суми: Друкарський дім „Папірус”, 2012. – 536 с. 5. **Кадровий** потенціал АПК України: состояние, проблемы подготовки и возможности рационального использования: Монография / Под общ. ред. проф. В. Г. Ткаченко и проф. В. И. Богачева. – Луганск: „Книжковий світ”, 2011. – 452 с. 6. **Кендюхов О. В.** Маркетинг : Навчальний посібник / О. В. Кендюхов. – Донецьк: ДІЕГП; „Издательство Сталкер”. – 2003. – 250 с. 7. **Маркетинг**: підручник в 2 т. / Л. В. Балабанова; М-во освіти і науки, молоді та спорту України, Донец. нац. ун-т економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського, каф. Маркетинг. менедж. – Вид. 3-тє, перероб. і доп. – Донецьк : [ДонНУЕТ], 2011. – Т. 1. – 348 с. – (Школа маркетингового менеджменту). 8. **Методи** діагностики при адміністративному управлінні стану маркетингової діяльності на підприємстві / [Гончаров В. М., Аронова В. В., Дібніс Г. І., Шевченко М. М.], монографія. – Донецьк : СПД Купріянов В. С., 2011. – 219 с. 9. **Мірошніченко К. М.** До питання застосування продовольчого маркетингу на борошномельних підприємствах / К. М. Мірошніченко // Матеріали IV Міжнародної Науково-практичної Конференції „Маркетингове забезпечення ринку продовольства”, 15 – 16 трав. 2012 р. / Полтавська державна аграрна академія. – Полтава : ПДАА, 2012. – С. 70 – 72. 10. **Мірошніченко К. М.** Маркетингова діяльність борошномельних підприємств / К. М. Мірошніченко // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Вип. 1 (4) – Т. 1. – Полтава : ПДАА. – 2012. – С. 205 – 209. 11. **Соловйов І. О.** Формування системи маркетингу в аграрній сфері економіки / І. О. Соловйов // Економіка АПК. – 2005. – № 2. – С. 100 – 105. 12. **Ткаченко В. Г.** Підготовка кадрів АПК – пріоритетную государственную заботу: Монография. – Луганск: „Янтарь”, 2012. – 240 с. 13. **Розділ „Якість і безпечність харчової продукції”** [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.tuv-sud.com.ua.

Мірошніченко К. М. Основні проблеми розвитку маркетингу на переробних підприємствах борошномельної галузі в сучасних умовах господарювання

В статті визначено основні проблеми розвитку маркетингу, з якими стикаються борошномельні підприємства, виявлено основні тенденції розвитку маркетингу в роботі переробних підприємств борошномельної галузі. Проведено SWOT-аналіз ПАТ „Луганськмлин”. Визначено сильні та слабкі сторони в діяльності переробного підприємства борошномельної галузі в сучасних умовах господарювання. Намічено шляхи усунення в подальшому таких проблем.

Ключові слова: проблеми, маркетинг, борошномельні підприємства, якість продукції, міжнародні стандарти, продукт, ціна, просування, дистрибуція.

Мірошніченко Е. Н. Основные проблемы развития маркетинга на перерабатывающих предприятиях мукомольной отрасли в современных условиях хозяйствования

В статье внимание уделяется определению основных проблемы развития маркетинга, с которыми сталкиваются мукомольные предприятия, выявлены основные тенденции развития маркетинга в работе перерабатывающих предприятий мукомольной отрасли. Проведен SWOT-анализ ПАТ „Луганськмлин”. Выявлены сильные и слабые стороны в деятельности перерабатывающего предприятия мукомольной отрасли в современных условиях хозяйствования. Намечены пути устранения в дальнейшем таких проблем.

Ключевые слова: проблемы, маркетинг, мукомольные предприятия, качество продукции, международные стандарты, продукт, цена, продвижение, дистрибуция.

Miroshnichenko K. M. The Main Problems of Marketing in Processing Plants to Flour Milling Industry in Modern Bussiness Environment

The article focuses on the definition of major development challenges facing marketing to flour mills, identified the main trends in the marketing refineries milling industry. A SWOT-analysis of „Luganskmlin”. Identified strengths and weaknesses of the milling industry processing enterprise in the modern business environment. Identified ways to eliminate such problems in the future.

Key words: Problems, marketing, mills, quality, international standards, product, price, promotion, distribution.

Стаття надійшла до редакції 14.12.2012

Прийнято до друку 20.02.2013

Н. В. Коваленко,
доктор економічних наук
М. М. Мархайчук,
аспірант,
Донбаський державний технічний університет, м. Алчевськ

ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ БАЛАНСУ ІНТЕРЕСІВ СУБ'ЄКТІВ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЦЕСУ ЯК ФАКТОР ПІДВИЩЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

Постановка проблеми. Успішність інвестиційної діяльності підприємства залежить від великої кількості чинників, які не завжди є однаковими для різних зацікавлених сторін. Конфлікт інтересів учасників інвестиційного процесу у багатьох випадках є причиною складності залучення інвестицій або неефективності реалізації інвестиційних проєктів. Оскільки при максимальній збалансованості інтересів зацікавлених сторін вірогідність динамічного розвитку підприємства на основі інвестицій збільшується, тому питання визначення балансу інтересів суб'єктів інвестиційного процесу при оцінюванні інвестиційної привабливості підприємства набуває важливості та суттєво актуалізується.

Аналіз останніх досліджень. Проблемою розробки, аналізу та удосконалення методик оцінювання інвестиційної привабливості займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці: А. В. Бандурін [1], І. О. Бланк [2], З. Боді [3], Л. С. Валіурова [4], Г. В. Козаченко [5], С. Котл [6], О. М. Ястремська [7] та ін. Питанню балансу інтересів зацікавлених сторін присвячено праці М. І. Гераськіна [8], М. В. Губко [9], М. В. Самосудова [10], А. С. Тонких [11] та ін. Незважаючи на наявність великої кількості наукових праць з питання оцінювання інвестиційної привабливості підприємств, означена проблема все ще є актуальною. Аналіз останніх досліджень показав, що існуючі методичні підходи недостатнім чином оцінюють перспективність підприємств з точки зору реалізації національних економічних інтересів в умовах глобалізації та врахування інтересів суб'єктів інвестиційного процесу. Наукові розробки стосовно балансу інтересів зацікавлених сторін присвячені переважно врахуванню корпоративних інтересів, в той час як проблема погодженості інвестиційної діяльності підприємства з вимогами зовнішнього середовища залишається недостатньо дослідженою. З огляду на це, питання оцінювання інвестиційної привабливості підприємств потребує подальшого дослідження в напрямку врахування інтересів суб'єктів інвестиційного процесу.

Метою статті є аналіз інтересів суб'єктів інвес-

тиційного процесу та обґрунтування системи показників діяльності підприємства, що формалізують їх збалансованість як фактор підвищення інвестиційної привабливості підприємства.

Виклад основного матеріалу. Інвестиційна привабливість підприємства є різноплановою категорією, яка може мати несхожий зміст для різних учасників інвестиційного процесу. Однак саме у розумінні та врахуванні інтересів зацікавлених сторін можуть знаходитись резерви підвищення інвестиційної привабливості суб'єкта господарювання. Основними суб'єктами процесів, які виникають в результаті інвестиційної діяльності підприємства, є безпосередньо підприємство, держава та інвестори. Можна також додати до цього списку підприємства, які постачають матеріальні ресурси та послуги інвестованому підприємству, а також споживачів продукції підприємства та ін.

Інтереси власників підприємства при здійсненні інвестиційної діяльності полягають в нарощуванні внутрішньої вартості компанії та забезпеченні сталого довгострокового та збалансованого розвитку. Критерієм розвитку компанії можна вважати збільшення її вартості, тому позитивна динаміка вартісних показників підприємства може виступати індикатором його інвестиційної привабливості.

Держава, як суб'єкт інвестиційного процесу, прагне отримати якомога більший макроекономічний ефект, зважаючи на те, що „вижимання” податкових надходжень у короткостроковому періоді не може бути пріоритетним в порівнянні з довгостроковим розвитком підприємств. Інтереси держави в умовах глобалізації полягають у розвитку базових галузей промисловості, залученні інвестицій, збільшенні обсягів виробництва в національній економіці (шляхом збільшення обсягів виробництва як на інвестованому підприємстві, так і на підприємствах, з якими воно взаємодіє, а саме на підприємствах-постачальниках матеріальних ресурсів та послуг і підприємствах, які приймають участь у реалізації інвестиційних проєктів на даному підприємстві), збільшенні відрахувань у бюджеті всіх рівнів та цільові фонди (інвестованим

підприємством та підприємствами-постачальниками матеріальних ресурсів та послуг), збільшенні зайнятості, максимізації первинних та супровідних ефектів (мультиплікативних, синергетичних) від інвестиційної діяльності підприємств та ін.

Зовнішні інвестори орієнтовані переважно на отримання прибутків у короткостроковому періоді, однак перспектива довгострокового розвитку підприємства також приваблює їх і є безперечним чинником інвестиційної привабливості, окрім отримання винагороди за вкладені кошти у вигляді прибутку (за умови прийняттого ступеня ризику).

Таким чином, маємо сукупність розрізнених критеріїв інвестиційної привабливості підприємства, які доцільно формалізувати, щоб в подальшому визначити ступінь збалансованості інтересів суб'єктів інвестиційного процесу. Чим більшим буде ступінь погодженості інтересів зацікавлених сторін, тим інвестиційно привабливішим буде означене підприємство, оскільки при максимальній збалансованості інтересів вірогідність динамічного розвитку підприємства збільшується. Причому слід розрізняти поняття компромісу та балансу інтересів. Компроміс нерідко – нестабільна домовленість, за ним часто стоїть тимчасова, вимушена згода. У разі балансу кожна з сторін оцінює ситуацію як позитивну з точки зору своїх інтересів не тільки на момент їх досягнення, але і на найближче майбутнє, розуміє неможливість стабільного розвитку компанії при даному розкладі сил і очікуваннях усіх сторін [12].

Інтереси зацікавлених сторін в даному випадку виражаються сукупністю статичних непорівнянних показників, таких як обсяг інвестованих коштів, прибуток підприємства, збільшення вартості підприємства, дохід держави та ін. Однак непорівнянні у статистиці показники, можуть бути порівняні в динаміці. Як відзначає один з провідних вчених з проблем аналізу та фінансового менеджменту, доктор економічних наук, професор Ковальов В. В., в найбільш загальному вигляді економічний потенціал, його розвиток та використання можуть бути охарактеризовані системою з трьох показників: активи фірми, обсяг продажу та прибуток. Їх зростання в динаміці свідчить про позитивні тенденції в розвитку фірми; крім того, у відомому сенсі є оптимальним наступне співвідношення темпових показників:

$$100\% < T_c < T_r < T_p, \quad (1)$$

де T_c – темп зростання активів фірми;
 T_r – темп зростання обсягу реалізації;
 T_p – темп зростання прибутку [13, с. 508 – 509].

Розглянемо ключові індикатори інвестиційної привабливості підприємства для суб'єктів інвестиційного процесу та визначимо їх взаємозв'язок з метою подальшого упорядкування.

Забезпечення інтересів держави полягає в збільшенні надходжень в бюджети всіх рівнів та фонди від обсягів реалізації продукції, виробленої на досліджуваному підприємстві (D_1). Тобто спільним інтересом держави та підприємства є збільшення обсягів виробництва (Q) в національній економіці, наслідком якого є також збільшення доходу держави. Однак для збалансованості інтересів власників підприємства та держави необхідно, щоб збільшення доходів держави від обсягу реалізації продукції (PII) відбувалося не швидше (такими ж темпами або повільніше), ніж збільшення обсягів виробництва. Це відповідатиме умові зменшення (або хоча б не збільшення) податкового тягаря підприємства. (Упорядкування інтересів здійснюється за ланцюгом: $100\% < \text{Темп зростання } D_1 < \text{Темп зростання } PII$).

Ще одним пріоритетом держави є збільшення відрахувань у бюджети всіх рівнів та цільові фонди підприємствами-постачальниками матеріальних ресурсів та послуг (ПМРП), яке відбудеться, якщо досліджуване підприємство збільшить споживання матеріальних ресурсів та послуг (M). Однак застосування прогресивних технологій (наприклад, ресурсозберігаючі технології) передбачає збільшення обсягів виробництва продукції швидшими темпами, ніж споживання ресурсів, а збільшення доходу держави від реалізації продукції та послуг підприємствами ПМРП (D_2) для зменшення (або не збільшення) податкового тягаря підприємств ПМРП повинно відбуватись не скоріше, ніж споживання матеріальних ресурсів та послуг досліджуванім підприємством та підприємствами ПМРП за ланцюгом. (Упорядкування інтересів: $100\% < \text{Темп зростання } D_2 < \text{Темп зростання } M < \text{Темп зростання } PII$).

Збільшення зайнятості може бути результатом розширення господарської діяльності підприємства і воно є одним із інтересів держави. Але власники підприємства зацікавлені у впровадженні інноваційних технологій, які підвищують продуктивність праці і дозволяють знизити витрати на оплату праці, а це означає, що для погодження їх інтересів з інтересами держави необхідною є умова: збільшення обсягів виробництва відбувається швидшими темпами, ніж збільшення чисельності персоналу ($Ч$). Така умова відповідатиме збільшенню продуктивності праці. (Упорядкування інтересів: $100\% < \text{Темп зростання } Ч < \text{Темп зростання } Q < \text{Темп зростання } PII$). Вимога зростання доходу від реалізації продукції більшими темпами, ніж обсяги виробництва обумовлена інтересами влас-

ника підприємства. Дохід від реалізації продукції може зростати швидше, ніж обсяги виробництва за рахунок низки чинників, які можуть бути пов'язані з початком використання ресурсозберігаючих технологій (як наслідок, зниження собівартості), підвищенням якості продукції та внаслідок цього ціни та ін.

Ще однією необхідною умовою є нерівність: Темп зростання $P <$ Темп зростання $ЧП$ (Темп зростання прибутку більше темпу зростання чистого прибутку). Чистий прибуток, на відміну від прибутку до оподаткування, повністю знаходиться в розпорядженні акціонерів. Природно припустити, що акціонери компанії будуть вимагати більш швидкого зростання чистого прибутку в порівнянні з прибутком до оподаткування. При цьому необхідно задіяти методи податкового планування і оптимізації оподаткування для зниження податкового тягаря [11, с. 81].

Спільною метою та чинником інвестиційної привабливості підприємства для власників, акціонерів (у разі, якщо мова йде про акціонерне товариство), інвесторів та ін. є збільшення вартості компанії. Критерій вартості фірми може виражати не тільки корпоративні інтереси, а й інтереси держави. Однак рішення, що підвищують вартість бізнесу, можуть зачіпати державні інтереси. Так зниження податкових платежів збільшує вартість компанії, але не відповідає потребам суспільства. Банкрутство „ЮКОСа” наочний тому приклад. Противники банкрутства мотивували припинення судового переслідування компанії саме тим, що вона мала найбільшу на той момент в Росії капіталізацію, а це відповідає державним інтересам у галузі підвищення інвестиційної привабливості країни. При цьому висока капіталізація компанії була досягнута, в тому числі, і за рахунок недоплати податкових платежів. Враховуючи це, держава, яка виражає інтереси суспільства, визнала більш важливим стягнення недоплачених податків, ніж підвищення інвестиційного іміджу в очах світової спільноти [11, с. 67 – 68].

В основу дослідження вартості підприємства покладено показник EVA (економічна додана вартість), як поточний фінансовий показник збільшення вартості, що поєднує стандартну звітність компанії та вимоги вартісного аналізу. Даний показник запропоновано Дж. Б. Стюартом в його роботі „У пошуках вартості”, опублікованій у 1991 [14]. Економічна додана вартість EVA фактично є залишковим доходом, тобто фінансовою оцінкою операційної діяльності, що розраховується як різниця між чистим прибутком та платою за капітал, яка використовується для отримання цього прибутку. Таким чином, додана економічна вартість – це різниця між тим, що компанія заробляє за даний період часу, та тим мінімумом, який вона повинна заробити, щоб задовольнити своїх інвесторів. Максиміза-

ція EVA з плином часу також максимізує і вартість компанії [15, с. 514].

Основна ідея та економічний зміст показника EVA полягає в тому, що капітал компанії повинен працювати з такою ефективністю, щоб забезпечити норму прибутковості, необхідну інвесторам, акціонерам або іншим власникам на вкладений капітал. Норма прибутковості інвестора – встановлена інвестором (акціонером, власником) бар'єрна ставка доходу, потрібна на вкладений капітал з урахуванням відповідного інвестиційного ризику компанії. Саме таку ставку прибутковості зміг би заробити інвестор, якби він використовував наданий капітал в альтернативних сферах бізнесу, але з тим же рівнем ризику [16].

Показник EVA розраховується за формулою:

$$EVA = NOPAT - CE \cdot WACC, \quad (2)$$

де $NOPAT$ – чистий операційний прибуток після сплати податків (Net Operating Profit After Tax). Післяподатковий операційний прибуток без урахування нарахованих відсотків за кредитами та отриманими позиками. При його розрахунку враховуються всі доходи і витрати підприємства, відображені у звіті про прибутки та збитки, в тому числі податок на прибуток. Для визначення $NOPAT$ до чистого прибутку звітного періоду необхідно додати відсотки до сплати;

CE – інвестований капітал (Capital Employed);

$WACC$ – середньозважені витрати на капітал (Weighted Average Cost Capital):

$$WACC = i_E E + i_D D(1 - T), \quad (3)$$

де E та D – частка відповідно власного (акціонерного) і позикового капіталу в загальному інвестованому капіталі підприємства;

i_E – вартість власного капіталу. Приймається на рівні дохідності (середньозваженої) за облігаціями внутрішньої державної позики;

i_D – вартість позикового капіталу. Приймається на рівні відсоткової ставки за кредитами (середньорічної) за відповідний рік [17].

З формули економічної доданої вартості можна вивести відносний показник „Прибутковість інвестованого капіталу” (Return on Capital Employed, ROCE):

$$ROCE = NOPAT / CE. \quad (4)$$

Економічний сенс цього показника полягає в тому, що економічна додана вартість (EVA) виникає в організації в тому випадку, якщо за даний період часу вдалося створити прибутковість інвестованого капіталу (ROCE) вище, ніж норма прибутковості інвестора (WACC). Інвестори (власники, акціонери) не будуть вважати себе задоволеними, якщо прибутковість їх капіталу, створена організацією, не досягла встановленої ними бар'єрної ставки дохідності.

Цей принцип формування вартості організації виражається в наступному поданні показника економічної доданої вартості (EVA):

$$EVA = Spread \cdot CE = (ROCE - WACC) \cdot CE, \quad (5)$$

де Spread – спред прибутковості (різниця) між прибутковістю інвестованого капіталу та середньозваженою вартістю капіталу. Спред являє собою економічну додану вартість у відносному вираженні (у %):

$$\begin{aligned} \text{Вартісний спред} &= EVA / CE = \\ &= (NOPAT - WACC \cdot CE) = \\ &= (NOPAT / CE) - (WACC \cdot CE) / CE = \quad (6) \\ &= ROCE - WACC, \end{aligned}$$

Якщо Spread позитивний, то компанією зароблена прибутковість, що перевищує прибутковість, необхідну інвесторами. У цьому випадку прибутковість капіталу, вкладеного в компанію, вище альтернативної доходності для інвестора, адже всі альтернативи оцінені та враховані в показнику середньозважених витрат на капітал (WACC). Отже, кінцевий результат – виникнення економічної доданої вартості означає приріст вартості капіталу за даний період [18, с. 487 – 488].

З формули вартісного спреду випливає, що для задоволення інтересів власників та інвесторів економічна додана вартість має зростати швидшими темпами, ніж інвестований капітал. Крім того, в господарській практиці існують приклади, коли темп росту інвестованого капіталу був менше 100% і при цьому економічна додана вартість зростає:

„Рішення, які збільшують EVA, можуть погіршувати традиційні бухгалтерські показники, так само як і

навпаки. Стерн Стюарт наводить приклад Кока-Коли, яка на початку 90-х вирішила замість контейнерів з нержавіючої сталі використовувати картонну тару для перевезень концентрату своїх безалкогольних напоїв. Металеві контейнери мають тривалий термін використання, а тому витрати на їх придбання капіталізувалися та амортизувалися протягом декількох років. Картонні контейнери припускають одноразове використання і відповідно враховуються як витрати. Собівартість виробництва одиниці продукції зросла. Зміна призвела до помітного падіння показників прибутку і рентабельності. Однак разом з цим з балансу зникла значна сума інвестицій в залізні контейнери. Відповідно, вартість капіталу у доларовому вираженні різко скоротилися (адже вона обчислюється на базі інвестицій). В результаті EVA показала пристойне зростання. Те що в звичних бухгалтерських категоріях здавалося неприйнятним, збитковим, на ділі виявилось виграним інвестиційним рішенням” [19].

Оскільки збільшення економічної доданої вартості може спостерігатись як у разі збільшення інвестованого капіталу, так і у разі зменшення, вважатимемо обидва варіанти прийнятними. (Упорядкування інтересів: $100\% < \text{Темп зростання } CE < \text{Темп зростання } EVA$ або $\text{Темп зростання } CE < 100\% < \text{Темп зростання } EVA$).

Упорядкування показників динаміки, які представляють інтереси суб’єктів інвестиційного процесу представлено на рисунку 1.

Напрямок кожної стрілки описує співвідношення між нормативними темпами зростання показників. Так $D_1 \rightarrow PP$ означає, що темп зростання обсягу реалізації продукції PP більше, ніж темп зростання надхо-

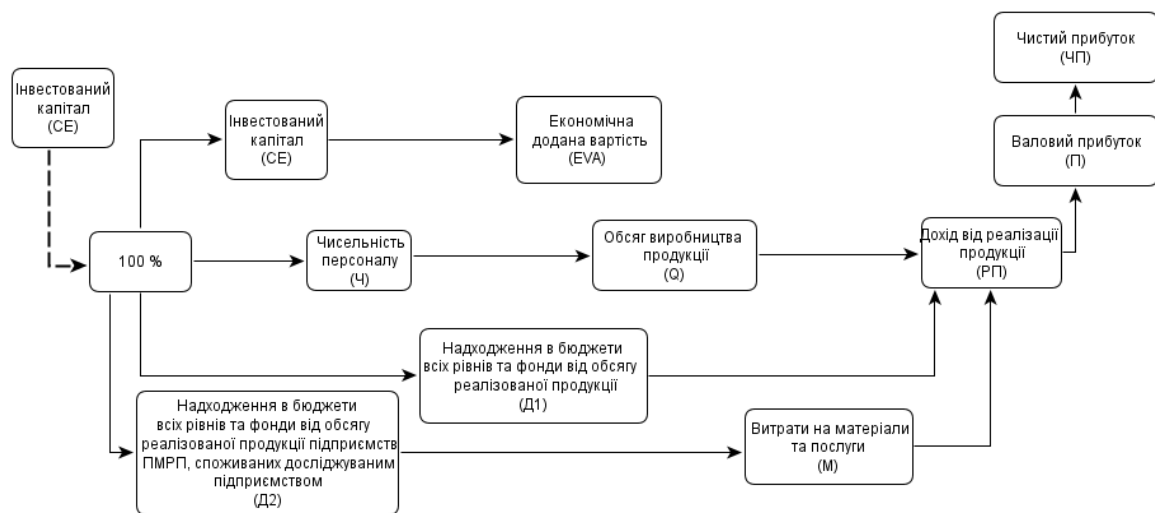


Рис. 1. Схема упорядкування темпів зростання показників діяльності підприємства, які відображають інтереси учасників інвестиційного процесу

джені у бюджеті всіх рівнів та фонди від обсягу реалізованої продукції D_1 .

Інвестиційний розвиток підприємства, який враховує інтереси основних зацікавлених сторін можна представити у вигляді наступної системи нерівностей:

$$\begin{cases} 1 < h(CE) < h(EVA) \text{ або } h(CE) < 1 < h(EVA), \\ 1 < h(D_1) < h(PII), \\ 1 < h(D_2) < h(M) < h(PII), \\ 1 < h(Ч) < h(Q) < h(PII) < h(П) < h(ЧП), \end{cases} \quad (7)$$

де $h(a)$ – темп росту показника;

CE – інвестований капітал;

EVA – економічна додана вартість;

$ЧП$ – чистий прибуток підприємства;

D_1 – доход держави у вигляді надходжень у цільові фонди та бюджети всіх рівнів від обсягів реалізації продукції інвестованим підприємством;

PII – доход (виручка) підприємства від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

D_2 – доход держави у вигляді надходжень у цільові фонди та бюджети всіх рівнів від обсягів реалізації продукції підприємствами ПМРП;

M – обсяг матеріальних ресурсів та послуг, споживаних підприємством;

$Ч$ – чисельність персоналу;

Q – обсяг виробництва;

$П$ – валовий прибуток.

Таким чином, для досягнення балансу інтересів суб'єктів інвестиційного процесу необхідним є виконання системи нерівностей (7). Порушення упорядкування означених показників динаміки свідчить про наявність певної непогодженості інтересів суб'єктів інвестиційного процесу, що знижує вірогідність динамічного розвитку підприємства на основі інвестицій. У господарській практиці повна відповідність упорядкування показників динаміки, які відображують інтереси суб'єктів інвестиційного процесу, наведеній системі нерівностей рідко виявляється можливою. Для визначення більш інвестиційного привабливого підприємства за ступенем збалансованості інтересів достатньо оцінити, яке підприємство має більшу відповідність динаміки показників діяльності наведеному у системі нерівностей їх упорядкуванню.

Висновок. За результатами проведеного дослідження проаналізовано інтереси таких суб'єктів інвестиційного процесу як інвестоване підприємство, держава та інвестори.

Обґрунтовано ключові індикатори інвестиційної привабливості для суб'єктів інвестиційного процесу та визначено їх взаємозв'язок.

Упорядковано темпи зростання показників діяль-

ності підприємства, які відображують інтереси суб'єктів інвестиційного процесу та є основою для визначення ступеня збалансованості їх інтересів.

Подальше дослідження полягає у визначенні ступеня збалансованості інтересів суб'єктів інвестиційного процесу на основі упорядкування темпів зростання показників діяльності підприємства, що враховує інтереси основних зацікавлених сторін.

Література

1. **Бандурин А. В.** Финансовая стратегия корпорации / А. В. Бандурин, В. А. Гуржиев, Р. З. Нургалиев. – М. : АО „Алмаз”, 2000. – 89 с. 2. **Бланк И. А.** Инвестиционный менеджмент / И. А. Бланк. – К. : Эльга-Н, Ника-Центр, 2001. – 448 с. 3. **Боди З.** Принципы инвестиций / З. Боди, А. Кейн, А. Дж. Маркус. – [4-е изд.]. – М. : Вильямс, 2002. – 982 с. 4. **Валинурова Л. С.** Инвестирование : учебник для вузов / Л. С. Валинурова, О. Б. Казакова. – М. : Волтерс Клувер, 2010. – 448 с. 5. Управління інвестиціями на підприємстві : [навч. посіб.] / Г. В. Козаченко, О. М. Антіпов, О. М. Ляшенко, Г. І. Дібніс. – К. : Лібра, 2004. – 368 с. 6. **Коттл С.** „Анализ ценных бумаг” Грэма и Додда / С. Коттл, Р. Ф. Мюррей, Ф. Е. Блок ; пер. с англ. – М. : ЗАО „Олимп-Бизнес”, 2000. – 704 с. 7. **Ястремська О. М.** Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади : монографія / О. М. Ястремська. – [2-ге вид.]. – Х. : ВД „ІНЖЕК”, 2003. – 488 с. 8. **Гераськин М. И.** Согласование экономических интересов в корпоративных структурах / М. И. Гераськин. – М. : ИПУ РАН. Изд-во „Анко”, 2005. – 293 с. 9. **Губко М. В.** Согласование интересов в матричных структурах управления / М. В. Губко, А. П. Караваев // Автоматика и телемеханика. – 2001. – № 10. – 132 – 146 С. 10. **Самосудов М. В.** Развитие теории корпоративного взаимодействия на основе решения проблемы устойчивости компании : автореф. дис. ... доктора экон. наук : 08.00.05 „Экономика и управление народным хозяйством (менеджмент)” / М. В. Самосудов. – Москва, 2011. – 42 с. 11. **Тонких А. С.** Моделирование результативного управления корпоративными финансами : монография / А. С. Тонких. – Екатеринбург – Ижевск : ИЭ УрО РАН, 2006. – 200 с. 12. **Интересы акционерного общества** – это баланс интересов основных стейкхолдеров // Акционерное общество: вопросы корпоративного управления. – № 2(81). – 2011. – С. 19 – 21. 13. **Ковалев В. В.** Финансовый учет и анализ: концептуальные основы / В. В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 720 с. : ил. 14. **Stewart B.** The Quest for Value: A Guide for Senior Managers / B. Stewart. – New York : HarperCollins Publishers; 27th edition, 1991. – 800 p. 15. **Инвести-**

ции : учебник / А. Ю. Андрианов, С. В. Валдайцев, П. В. Воробьев [и др.] ; отв. ред. В. В. Ковалев, В. В. Иванов, В. А. Лялин. – 2-е изд., перераб. и доп. – Москва : Проспект, 2011. – 592 с. 16. **Братюк П. С.** Управление стоимостью компании (Часть II) [Электронный ресурс] / Аудиторская компания Аудит-Грант. – Режим доступа : http://www.audit-garant.com/article_psb2.htm. 17. **Михаліцька Н. Я.** Застосування показника доданої економічної вартості як критерію приросту ринкової вартості підприємства / Н. Я. Михаліцька // Науковий вісник НЛТУ України. – Вип. 19.13. – 2009. – С. 204 – 210. 18. **Комплексный** экономический анализ хозяйственной деятельности : учебное пособие / А. И. Алексеева, Ю. В. Васильев, А. В. Малеева, Л. И. Ушвицкий. – М. : Финансы и статистика, 2006. – 672 с. 19. **Черемушкин С.** Магия финансовой метрики [Электронный ресурс] / Корпоративный менеджмент. – Режим доступа : http://www.cfin.ru/finanalysis/value/finance_metrics_2.shtml.

Коваленко Н. В., Мархайчук М. М. Забезпечення балансу інтересів суб'єктів інвестиційного процесу як фактор підвищення інвестиційної привабливості підприємства

В статті проаналізовано інтереси основних суб'єктів інвестиційного процесу та обґрунтовано систему показників діяльності підприємства, що формалізують їх збалансованість як фактор підвищення інвестиційної привабливості підприємства. Упорядковано темпи зростання ключових показників діяльності підприємства, які є основою для визначення ступеня збалансованості інтересів зацікавлених сторін.

Ключові слова: баланс інтересів, інвестиційна

привабливість, підприємство, суб'єкти інвестиційного процесу.

Коваленко Н. В., Мархайчук М. М. Обеспечение баланса интересов субъектов инвестиционного процесса как фактор повышения инвестиционной привлекательности предприятия

В статье проанализированы интересы основных субъектов инвестиционного процесса и обоснована система показателей деятельности предприятия, которая формализует их сбалансированность как фактор повышения инвестиционной привлекательности предприятия. Упорядочены темпы роста ключевых показателей деятельности предприятия, которые являются основой для определения степени сбалансированности интересов заинтересованных сторон.

Ключевые слова: баланс интересов, инвестиционная привлекательность, предприятие, субъекты инвестиционного процесса.

Kovalenko N. V., Markhaichuk M. M. Provision of Investment Process Subjects' Interests Balance as a Factor of Enterprise Investment Attractiveness Increase

The paper analyzes the main investment process subjects' interests and grounds the enterprise activity indicators system, which formalizes their balance as a factor of the enterprise investment attractiveness increase. Growth rates of the company's key performance indicators, which are the basis for determining the degree of stakeholders interests balance, are ordered.

Key words: balance of interests, investment attractiveness, enterprise, investment process subjects.

Стаття надійшла до редакції 02.01.2013

Прийнято до друку 20.02.2013

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ДІАГНОСТИКИ І АНАЛІЗУ ЕКОНОМІЧНОЇ СТІЙКОСТІ БОРОШНОМЕЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ

Постановка проблеми. Економічна стійкість борошномельних підприємств є доволі складним та багатограним поняттям, яке охоплює цілу низку господарських, виробничо-технологічних, фінансових та техніко-економічних аспектів його діяльності. У значній частині господарча діяльність борошномельних підприємств пов'язана з ризиком, оскільки виробничий процес має свої особливості і цілком залежить від цінової ситуації на ринку зерна України, і, як наслідок, має загрозу втрати внутрішньої стійкості та стабільності діяльності. Для ефективного функціонування та подальшого розвитку борошномельні підприємства потребують розробки дієвих механізмів управління всією фінансово-господарською діяльністю, які б могли забезпечити відносну стабільність та високий рівень їх конкурентоспроможності. Для виконання поставленої мети потрібна вчасна діагностика та детальний аналіз основних критеріїв економічної стійкості підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій. Проблемами вивчення стійкості економічних систем різного рівня в різний час займалися і займаються такі вітчизняні та зарубіжні вчені і практики як: П. Друкер, Дж. М. Кейнс, М. Мескон, М. Портер, П. Т. Саблук, Г. В. Савицька, А. В. Шегда, М. П. Астафьева, Г. Х. Баєва, О. В. Лускатов, Т. М. Мизнікова, О. А. Поліщук, П. І. Гайдучий, М. Я. Дем'яненко, Т. В. Харчук, М. М. Шпак, Н. В. Коваленко, Л. Є. Довгань, С. Б. Довбня, та інші. Питанням забезпечення фінансово-економічної стійкості підприємств та можливості оцінки даної економічної категорії, у тому числі і підприємств АПК, приділяється значна увага вітчизняних вчених-економістів, серед яких: Л. Ю. Мельник, П. М. Макаренко, Г. А. Мохонько, О. В. Шубравська, Л. О. Чіп, Н. В. Лобова, Н. Проценко, С. В. Матейко та інші. Зазначимо, що в науковій літературі вже представлено багато досліджень економічної стійкості як категорії, також вирішуються проблеми її діагностики і критеріїв оцінювання, але на нашу думку, недостатньо вивченими залишаються питання розробки методів її забезпечення з урахуванням галузевих особливостей.

Мета статті. Визначення основних критеріїв економічної стійкості підприємств. Дослідження методичних підходів до діагностики та аналізу економічної стійкості підприємства.

Виклад основного матеріалу. Важливою характеристикою функціонування будь-якої системи, в тому числі і економічної, що проявляється у спроможності

системи зберігати свою структуру і характер функціонування під впливом різного роду зовнішніх навантажень є стійкість. Вона є реакцією системи на несприятливий зовнішній вплив, який в певних межах може бути компенсований еволюційним шляхом чи задіяними ресурсами з метою підтримки сформованої системної структури [2, с. 62].

У економічній теорії поняття „стійкості господарювання” вперше виникло у другій половині XIX – першій чверті XX століття у країнах Західної Європи, передумовою чого став швидкий розвиток капіталістичних відношень у сільських господарствах даних країн. В українській науці термін „стійкість економіки” став поширеним у другій половині 1990-х років.

Стійкість будь-якої системи, у тому числі й економічної, характеризується наявністю механізмів саморегуляції, завдяки яким безперервно відбуваються процеси пристосування, що зумовлюють вирівнювання попиту і пропозиції, витрат і доходів тощо й тим самим забезпечують стійкий розвиток [10, с. 79]. Сучасний стан української економіки ускладнює відпрацювання цих механізмів і дає змогу вести мову лише про розробку їх окремих елементів. На діяльність сучасного підприємства впливають різноманітні чинники, які у свою чергу зумовлюють різні аспекти стійкості підприємства, зокрема: загальний, фінансовий, стратегічний. Так, загальна стійкість підприємства може бути забезпечена лише за умови стабільної реалізації виготовленої продукції або наданих послуг й одержання виручки, достатньої за обсягом, щоб виконати свої зобов'язання перед бюджетом, розраховатися з постачальниками, кредиторами, працівниками тощо.

Фінансова стійкість передбачає здатність підприємства зберігати обраний режим функціонування за основними фінансово-економічними показниками. Її слід розглядати як результативну категорію, що характеризує рівень стійкості роботи підприємства, його здатність забезпечити стабільні техніко-економічні показники й ефективно адаптуватися до змін у зовнішньому оточенні та внутрішньому середовищі. Під фінансовою стійкістю О. О. Шеремет розуміє „такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробничо-торговельної діяльності, а також витрати на його розширення і оновлення” [13, с. 87.]. Г. В. Савицька вважає, що для забезпечення

фінансової стійкості підприємство повинно мати гнучку структуру капіталу, вміти організувати його рух таким чином, щоб забезпечити постійне перевищення доходів над видатками з метою збереження платоспроможності і створення умов для самовідтворення [11, с. 608]. Рівень фінансової стійкості в значній мірі визначає можливості підприємства і є основою складовою економічної стійкості підприємства.

Стратегічна стійкість є важливою характеристикою економічної стійкості у довгостроковому періоді, яка разом із конкурентоспроможністю формують економічну безпеку підприємства [15, с. 117]. Л. Є. Довгань та Г. А. Мохоцько поняття „стратегічна стійкість підприємства” визначають як „здатність підприємства досягати місії та поставлених стратегічних цілей за постійного дестабілізуючого впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища, зберігаючи свою цілісність і гармонійний розвиток” [4, с. 117].

Основною умовою забезпечення стабільної, ефективної діяльності та розвитку підприємства є економічна стійкість. Рівень економічної стійкості є загальною характеристикою, що відображає здатність підприємства як відкритої соціально-економічної системи зберігати свої параметри та упорядковано рухатися, враховуючи різноманітний спектр зовнішніх впливів [12, с. 25].

Економічна сутність підприємства, незалежно від його форми власності, полягає в задоволенні суспільних та особистих потреб шляхом систематичного здійснення виробничої, науково-дослідної, торговельної та іншої господарської діяльності, яка призводить до отримання прибутку, що розподіляється за чіткою схемою відшкодувань у державний бюджет, на утримання самого підприємства і його робітників, а також достатнього для розширеного відтворення.

Втрата економічної стійкості підприємством може призвести до загрози банкрутства або зникнення. Саме тому в останній час актуальним і пріоритетним залишаються питання дослідження економічної стійкості. Завдяки вчасному виявленню відхилень та несприятливих тенденцій можна швидко зреагувати на зміну ситуації та уникнути негативних наслідків для роботи підприємства [7, с. 65].

Проблема економічної стійкості досконаліше досліджена європейськими і російськими вченими. Так, Т. Бердікова визначає економічну стійкість підприємства „як одну з головних умов його ефективного господарювання”, при цьому визначальною, на її думку, є виробнича стійкість, яка виступає основою для інших видів стійкості суб’єктів господарювання [1, с. 96].

Слід зазначити, що вітчизняні вчені-економісти впродовж останніх років також почали більш детально вивчати поняття економічної стійкості підприємства. Так, Н. В. Коваленко під економічною стійкістю під-

приємства розуміє „спроможність виробничої економічної системи, яка піддалася несприятливому відхиленню за межі її допустимого значення, повернутися в рівноважний збалансований стан, що характеризується максимальним ступенем збігу економічних інтересів інституції і разом з тим забезпечує стабільну прибутковість, нормальні умови для розширеного відтворення й стійкого економічного зростання коштом власних або запозичених економічних ресурсів” [6, с. 24].

На сьогоднішній час не існує загальноприйнятої методики оцінки економічної стійкості, тому постає питання визначення критеріїв економічної стійкості які б, у свою чергу, дали можливість робити відповідні висновки про рівень і стан економічної стійкості підприємства. Розглянемо більш детально існуючі методичні підходи, критерії і методи оцінки економічної стійкості.

Так, П. М. Макаренко та Л. О. Чіп в якості показників оцінки економічної стійкості аграрних підприємств використовують загальноекономічні показники та окремі фінансові, а саме: показники рентабельності, прибутковості, платоспроможності й ліквідності (метод фінансових індикаторів) [9, с. 37]. Основними критеріями економічної стійкості підприємства, на думку авторів, є: показники поточної та абсолютної ліквідності, рентабельності активів та рентабельності продукції, коефіцієнт покриття чи валового прибутку. Вчені вважають, що наведена методика оцінки економічної стійкості є дієвою у порівнянні з різноманітними підходами до вирішення проблем визначення рівня економічної стійкості. При цьому слід зазначити, що дана методика не в повному обсязі розкриває рівень економічної стійкості підприємства і не дає можливість зробити об’єктивні висновки про фінансово-господарський стан підприємства та запровадити запобіжні заходи у разі необхідності.

Для характеристики фінансового стану та його стійкості в якості критеріїв економічної стійкості Н. В. Лобова пропонує розраховувати наступні показники: коефіцієнт фінансової стабільності, коефіцієнт фінансового ризику, коефіцієнт фінансової автономії, коефіцієнт абсолютної ліквідності та коефіцієнт загального покриття. Автор вважає, що основними критеріями оцінки економічної стійкості аграрних підприємств є показники, які характеризують стан її основних формуючих чинників: фінансової стійкості та економічної ефективності виробничо-господарської діяльності [7, с. 68].

В. І. Лук’янов вважає, що з метою забезпечення процесу стійкого економічного розвитку підприємства його керівництво повинно вміти раціонально прогнозувати його на рівні стійкого фінансового розвитку. Вчений зазначає, що процес стійкого економічного розвитку потребує розробки інструментів розвитку. На його думку одним з таких інструментів може бути баланс розвитку організації, „в якому фінансо-

вий потенціал, а саме стан рахунків пасиву, гарантував би достатність засобів для покриття вкладень в основні фонди і виробничі запаси, які б дозволили генерувати направлення господарчих операцій, які в свою чергу призвели б до підвищення і підтримки економічної стійкості підприємства” [8, с. 33]. Балансова модель фінансово-економічної стійкості має наступний вигляд:

$$HA + Zan + KpA = DBZ + DKZ + KpZ, \quad (1)$$

де HA – оборотні активи; Zan – запаси; KpA – короткострокові активи; DBZ – джерела власних засобів; DKZ – довгострокові кредити та займи; KpZ – короткострокові зобов’язання.

Автор даного підходу зазначає, що організація, яка відповідає вимогам економічної стійкості, повинна зберігати виробничі ресурси і підтримувати їх на достатньому рівні для здійснення ефективної діяльності як у короткостроковій, середньостроковій, так і у довгостроковій перспективі. Для реалізації такої тенденції підприємства повинні мати достатньо власних джерел і довгострокових позикових засобів для покриття не обігових активів і виробничих запасів. Як і попередні автори, В. І. Лук’янов вважає, що розробка балансової моделі фінансово-економічної стійкості організації дозволить проаналізувати в повній мірі економічну стійкість, при цьому, не приділяючи уваги впливу чинників зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, які в значній частині визначають рівень стійкості підприємства [8, с. 33].

На нашу думку, економічну стійкість підприємства необхідно досліджувати у комплексі з аналізом економічної безпеки підприємства та антикризовим управлінням. Так, вчені-економісти С. Б. Довбня та Н. Ю. Гічова розглядають економічну безпеку як „здатність підприємства до ефективного функціонування (на сьогоднішній час) і успішного розвитку (в майбутньому)” [3, с. 88]. У своїй статті „Діагностика рівня економічної безпеки підприємства” автори розглядають економічну стійкість за допомогою комплексного методичного підходу в залежності „від основних параметрів: поточної, тактичної і стратегічної економічної безпеки”. На думку авторів, „особливість даного підходу полягає у визначенні рівня економічної безпеки залежно від певного проміжку часу, відповідно до якого вона оцінюється” [3, с. 90]. Для оцінки поточної економічної безпеки автори пропонують використовувати ряд фінансово-економічних показників, які характеризують: рівень фінансової незалежності підприємства, стан ліквідності його активів і можливості своєчасного виконання поточних фінансових зобов’язань, фінансово-економічні результати діяльності підприємства.

Діагностику рівня тактичної економічної безпеки підприємства вчені проводять за допомогою оцінки виробничо-технічної, інтелектуально-кадрової та ко-

мерційної складової. Оцінку рівня стратегічної безпеки здійснюють визначенням наступних складових: ринкової, соціальної, інноваційно-технологічної, сировинної, енергетичної та екологічної.

Вчені пропонують на підставі наведеного підходу розраховувати загальний показник рівня економічної безпеки підприємства (середньозважене значення рівня поточної, тактичної і стратегічної безпеки):

$$EB = \frac{(1) * P + (П) * T_k + (П * T_k) * C}{(1) + (П) + (П * T_k)}, \quad (2)$$

де, EB – рівень економічної безпеки підприємства; (1) , $(П)$, $(П * T_k)$ – коефіцієнти значущості поточної, тактичної і стратегічної безпеки відповідно, C – рівень стратегічної безпеки підприємства.

На думку С. Б. Довбня та Н. Ю. Гічової, приведений підхід найбільш максимально дає змогу зробити оцінку економічної стійкості підприємства та визначити її рівень. При цьому слід зазначити, що підприємства АПК України постійно працюють у нестійких, мінливих умовах (недосконале законодавство, відсутність належного теоретико-методологічного забезпечення санації, дефіцит кваліфікованого фінансового менеджменту та інші суб’єктивні та об’єктивні причини) мають загрозу банкрутства, саме тому комплексна система управління економічною стійкістю аграрних підприємств повинна застосовувати методи оцінки ймовірності банкрутства.

Так, М. М. Шпак розглядає практичні підходи вітчизняних і зарубіжних вчених у сфері прогнозування загрози банкрутства та обґрунтування можливості їх застосування у вітчизняній практиці. Вчений зазначає, що високу об’єктивність оцінки фінансового стану підприємства як критерію стратегічної стійкості аграрних підприємств може бути встановлено за допомогою моделі Дж.Лісса [14, с.160]:

$$Z = 0.063x_1 + 0.092x_2 + 0.057x_3 + 0.001x_4, \quad (3)$$

де x_1 – оборотний капітал / сума активів; x_2 – прибуток від реалізації / сума активів; x_3 – нерозподілений прибуток / сума активів; x_4 – власний капітал / залучений капітал.

Отже, з усього вищевказаного, можемо зробити висновок, що кількість показників для діагностики та вичерпного аналізу стійкості підприємства кожне підприємство вирішує на свій розсуд, але при цьому найбільш оптимальний набір критеріїв оцінки економічної стійкості підприємства повинен включати комплексний аналіз фінансового стану підприємства (фінансові індикатори), діагностику ймовірності банкрутства, аналіз тактичної та стратегічної безпеки підприємства та аналіз впливу чинників внутрішнього та зовнішнього середовища. Тобто, необхідно застосовувати інтегральний показник оцінки економічної стійкості підприємства, який би у свою чергу мав можливість враховувати галузеві особливості здійснення господарської діяльності.

Висновки з даного дослідження й перспективи подальшого розвитку у цьому напрямку. У науковій економічній літературі стійкість підприємства частіше розглядається тільки з позиції його фінансового положення, платоспроможності, рівня ймовірності банкрутства, а також як здатність господарюючих суб'єктів не відхилятися від траєкторії свого розвитку за темпами зростання прогнозованих показників при впливі на них зовнішніх і внутрішніх факторів. Практично стійкість підприємства зводиться лише до фінансової стійкості, що, на наш погляд, не цілком правильно. Перелік критеріїв оцінки економічної стійкості борошномельних підприємств повинен визначатися з урахуванням чинників які її формують, а саме: загальної, фінансової та стратегічної стійкості. Виникає потреба розробки загального (інтегрального) коефіцієнту оцінки економічної стійкості, який у повній мірі надавав уявлення про рівень економічної стійкості підприємства.

Література

1. **Бердникова Т. Б.** Анализ и диагностика финансово-хозяйственной деятельности предприятий: Учеб.пособ / Т. Б. Бердникова. – М.: ИНФРА – М., 2002. – 215 с.
2. **Борщук Є. М.** Ринкові механізми економіки стійкого розвитку / Є. М. Борщук // Регіональна економіка. – 2007. – № 1. – С. 62 – 71.
3. **Довбня С. Б.** Диагностика рівня економічної безпеки підприємства / С. Б. Довбня, Н. Ю. Гічова // Фінанси України. – 2008. – № 4. – С. 88 – 97.
4. **Довгань Л. С.** Стратегічна стійкість у системі стратегічного управління підприємством / Л. С. Довгань, Г. А. Мохонько // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 11. – С. 115 – 122.
5. **Економіка підприємства: Підручник /** За ред. А. В. Шегди. – К.: Знання, 2006. – 614 с.
6. **Коваленко Н. В.** Вплив підвищення економічної стійкості промислових підприємств на їх конкурентоспроможність в умовах економічної кризи / Н. В. Коваленко // ВЗНУ. Збірник наукових праць. Серія „Економічні науки”. – 2010. – № 2 (6) – С. 22 – 26.
7. **Лобова Н. В.** Критерії економічної стійкості аграрних підприємств / Н. В. Лобова // Агросвіт. – 2010. – № 10. – С. 65 – 68.
8. **Лукьянов В. И.** Баланс устойчивого экономического развития организаций / В. И. Лукьянов // Пищевая промышленность. – 2008. – № 1. – С. 32 – 33.
9. **Макаренко П. М.** Показники оцінки економічної стійкості аграрних підприємств / П. М. Макаренко, Л. О. Чіп // Агросвіт. – 2008. – № 24. – С. 35 – 38.
10. **Нечепурний Н. В.** Теоретичні аспекти сутності економічного стану сільськогосподарського підприємства / Н. В. Нечепурний // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 77 – 83.
11. **Савицкая Г. В.** Анализ хозяйственной деятельности предприятия: 4-е изд., перераб. и доп. / Г. В. Савицкая. – Минск: ООО „Новое знание”, 2000. – 688 с.
12. **Шаціло Н. І.** Економічна стійкість – перепона чи передумова розвитку? / Н. І. Шаціло // Вісник Харківського НАУ ім. В. В. Докучаєва. Серія „Економіка АПК і природокористування”. – 2009. – № 14. – С. 25 – 27.
13. **Шеремет О. О.** Фінансовий аналіз: навч. посіб. для студентів ВНЗ / О. О. Шеремет. – К.: Кондор, 2009. – 196 с.
14. **Шпак М. М.** Застосування методів оцінки ймовірності банкрутства в системі управління стратегічною стійкістю аграрних підприємств / М. М. Шпак // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11. – С. 155 – 161.
15. **Шпак М. М.** Економічна та стратегічна стійкість аграрних підприємств: теоретичний аспект / М. М. Шпак // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 12. – С. 113 – 118.

Єрмакова А. О. Методичні підходи до діагностики і аналізу економічної стійкості борошномельних підприємств

У статті розглянуто сутність і значення поняття економічної стійкості підприємства. Визначено основні компоненти економічної стійкості підприємств та формуючі чинники. Проаналізовано існуючі методичні підходи та основні критерії оцінки економічної стійкості.

Ключові слова: стійкість, економічна стійкість, фінансова стійкість, стратегічна стійкість, економічна безпека, економічний розвиток, критерії економічної стійкості

Єрмакова А. А. Методические подходы к диагностике и анализу экономической устойчивости мукомольных предприятий

В статье рассмотрено сущность и значение понятия экономической устойчивости предприятия. Определены основные компоненты экономической устойчивости и формирующие факторы. Проанализированы существующие методические подходы и основные критерии оценки экономической устойчивости.

Ключевые слова: устойчивость, экономическая устойчивость, финансовая устойчивость, стратегическая устойчивость, экономическая безопасность, экономическое развитие, критерии экономической устойчивости.

Yermakova A. A. Methodological Approaches to the Diagnosis and Analysis of Economic Stability Flour Enterprises

This paper considers the nature and significance of the concept of economic sustainability of the enterprise. The main components of economic security and shaping factors. Analyzed the existing methodological approaches and the basic criteria for the evaluation of economic stability.

Key words: stability, economic stability, financial stability, strategic stability, economic security, economic development, economic sustainability criteria.

Стаття надійшла до редакції 11.01.2013

Прийнято до друку 20.02.2013

ВПРОВАДЖЕННЯ ЕКОЛОГІЧНОГО АУДИТУ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми. В умовах розвитку економічних відносин в Україні все більшого поширення набувають проблеми, пов'язані з негативним впливом на навколишнє середовище. Реалізація Концепції сталого розвитку України спрямована на забезпечення збалансованого економічного, соціального та екологічного розвитку регіонів, що ґрунтується на впровадженні нових еколого-економічних категорій, зокрема екологічного аудиту, а також перегляду ролі старих економічних інструментів економічної політики.

Досягнення такої мети неможливе без впровадження й удосконалення інструментів еколого-економічної політики, зокрема екологічного аудиту. Роль такого аудиту посилюється із підвищення впливу екологічних показників на інвестиційну привабливість і конкурентоспроможність компаній на ринку. Адже екологізація господарської діяльності підприємств та економіки в цілому неможлива без впровадження системи екологічного аудиту, як невід'ємної складової частини екологічного менеджменту і природокористування, надзвичайно важливого для економіки, оскільки дозволяє зменшити екологічний, інформаційний і комерційний ризик, пов'язаний з прийняттям господарських рішень.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми екологічного аудиту досліджували такі вітчизняні та зарубіжні вчені: Л. Максимів [6], Я. Мех [7], О. Михайлик [8], В. Шевчук [14], В. Семенова [8], Р. Кулик [7] та інших. Інтеграцію та розвиток екологічного аудиту в системі управління навколишнім середовищем досліджували Г. Серов [10], В. Сидорчук [11].

Незважаючи на значні доробки в теоретичній базі досліджень, у даній сфері залишається багато нерозв'язаних проблем. Однією з таких є визначення проблем та перспектив впровадження екологічного аудиту на підприємствах України в сучасних умовах функціонування економіки.

Метою статті є дослідження сутності екологічного аудиту, його розвитку у вітчизняній та міжнародній практиці, визначення проблем та перспектив впровадження такого аудиту на підприємствах України.

Виклад основного матеріалу. У ринкових умовах одним із таких інструментів є екологічний аудит, який може істотно вплинути на екологічну ситуацію, в першу чергу, на рівні окремих підприємств, виробничих комплексів і територій. У 70-х роках екологічний аудит розвинувся в таких країнах як США, Канада, Німеччина, Великобританія, країнах ЄС, в 90-х роках – в Росії [8].

Передумовами для його появи та розвитку стали свідоме розуміння погіршення стану довкілля, необхідність чіткого регламентування охорони та використання природних ресурсів, застосування жорстких санкцій економічного характеру до порушників екологічного законодавства. Першими компаніями, які розробили власні програми екологічного аудиту, стали US Steel, Allied Chemical та Occidental Petroleum [9].

Протягом останніх десяти років в цих країнах розроблено концепції екологічного аудиту, прийнято національні стандарти та нормативно-правові акти в цій галузі.

На сьогодні в Європейському Союзі за кількістю зареєстрованих фірм, що приєдналися до системи екологічного аудиту, лідируючі позиції займають Німеччина, Австрія, Англія. В ЄС акредитовано близько 260 екоаудиторських фірм, на яких працюють висококваліфіковані спеціалісти [12, с. 54 – 56].

До середини 80-х років ХХ ст. екологічний аудит сформувався як метод внутрішнього адміністративного управління для посилення контролю за екологічними аспектами діяльності підприємства. Такий напрям екологічного аудиту було введено Міжнародною торговою палатою, який включав також оцінку відповідності стратегії діяльності компанії нормам екологічного законодавства. Екологічний аудит почав широко застосовуватись у промислово розвинутих країнах – Канаді, Великобританії, Нідерландах, США, Швеції, країнах ЄС та Східної Європи. Першими, хто розробив власні програми екоаудиту, були компанії US Steel, Allied Chemical та Occidental Petroleum [2]. Активна роль у розвитку і впровадженні процедури екологічного аудиту належить Deutsche Bank AG, який є одним із законодавців у сфері фінансових аудиторських послуг. Зараз в екологічному аудиті беруть участь багато міжнародних організацій. Наприклад, в Європейському банку реконструкції і розвитку (ЄБРР) створено спеціальний підрозділ з оцінки об'єктів на стадії експлуатації. Екологічний аудит виділився в окремий вид аудиту при купівлі чи передачі нерухомого майна і проводиться практично при всіх операціях купівлі-продажу нерухомості (Real Estate Assessment, Property Transfer Audit). Широке поширення отримав спеціалізований екологічний аудит (з проблеми мінімізації відходів, оцінки безпечності продуктів, що випускаються, контролю забруднення конкретних природних середовищ). До кінця 1990 р. ХХ ст. комерційні банки у промислово розвинутих країнах стали використовувати екологічний аудит з метою мінімізації ризиків неплатежів за позиками.

Вказані ризики зумовлені незадовільною організацією діяльності у сфері охорони довкілля підприємствами-позичальниками. Впродовж останніх років екологічний аудит застосовується міжнародними банками розвитку як інструмент управління навколишнім середовищем. [5].

В Україні перші кроки до впровадження екологічного аудиту зроблено у 90-х рр. ХХ ст. Передумовою для запровадження екологічного аудиту стало ухвалення Програми технічної допомоги „Розвиток управління навколишнім природним середовищем в Україні (район басейну р. Дніпро)” відповідно до Декларації про співробітництво між урядами України та Канади від 31.03.1994 р. Важливим кроком у розвитку екологічного аудиту стало прийняття 01.01.1998 р. міжнародних стандартів ISO серії 14000 на рівні державних стандартів, що регулюють методологічні основи аудиту екологічної діяльності підприємств [3, с. 44]. У 2004 році прийнято Закон України „Про екологічний аудит”, яким визначено основні юридичні та організаційні засади його здійснення. На сьогодні відносини у сфері екологічного аудиту регулюються також Законами України „Про екологічний аудит”, „Про охорону навколишнього природного середовища”, Національними стандартами України ДСТУ ISO 19011:2003 „Настанови щодо здійснення аудитів систем управління якістю і (або) екологічного управління”, ДСТУ ISO 14001:1997, ДСТУ ISO 14004:1997 „Система управління навколишнім середовищем”, ISO 14015:2005 „Екологічне оцінювання виробничих об’єктів та організацій” [19].

Саме застосування стандартів ISO 14000 дасть змогу підприємствам України забезпечити власну конкурентоспроможність на внутрішньому та зовнішньому ринках. Проте, на жаль, ні приєднання до Ради Європи, ні підписання міжнародних конвенцій з охорони навколишнього середовища не призвели до підвищення конкурентного статусу України. На сьогоднішній день широке розповсюдження екологічного аудиту за кордоном викликано двома причинами: екологічні показники стають визначальним фактором конкурентної боротьби та підвищуються економічні та адміністративні санкції за порушення вимог у сфері охорони навколишнього середовища. В Україні впровадження екологічного аудиту знаходиться у стадії формування, і від того, наскільки успішним буде цей процес, залежить ефективність функціонування економіки України. Стримуючим фактором сьогодні є нерозвиненість правової бази в сфері екологічного аудиту та запозичення зарубіжного досвіду не адаптованого до українських реалій. Отже, важливою ланкою у формуванні природоохоронної стратегії і державної політики в галузі охорони навколишнього середовища є адекватна оцінка існуючого екологічного стану на всіх рівнях – від окремого підприємства до країни в цілому. Дати таку оцінку можна за допомогою екологічного аудиту. В Україні це поняття відносно нове, але у світовій практиці екологічний аудит дуже поширений і довгий час успішно застосовується.

У сучасній літературі можна зустріти багато визначень терміну „екологічний аудит”. На наш погляд, найповнішим є наступне – „екологічний аудит – це документально оформлений системний незалежний процес оцінювання об’єкта для встановлення відповідності визначених видів діяльності, заходів, умов, систем управління навколишнім природним середовищем та інформації з цих питань вимогам законодавства України про охорону навколишнього природного середовища та іншим критеріям екологічного аудиту” [4]. Відповідні критерії встановлюються замовником екологічного аудиту в договорі на його проведення. Екологічному аудиту можуть підлягати підприємства, установи та організації, їх філії, представництва чи об’єднання, цілісні майнові комплекси, інші господарські об’єкти, їх окремі підрозділи, виробництва чи види діяльності; системи управління навколишнім природним середовищем; інші об’єкти, передбачені законом. Організація і здійснення еколого-аудиторської діяльності регулюються частинами 2, 3 ст. 49 Закону України „Про охорону навколишнього природного середовища”, Законом України „Про екологічний аудит” (2004 р.), законодавчими актами, що регулюють види діяльності і сфери, в яких здійснюється обов’язковий екологічний аудит [4].

Вивченням аудиту, як методу ефективного управління присвячені роботи: Шевчука В. Я., Галушкіної Т. П., Потравного І. М., щодо його ефективного функціонування в економіці. На думку авторів екологічний аудит виступає необхідною умовою забезпечення ринкових відносин, відіграє важливу роль в системі управління діяльністю господарських суб’єктів [8; 14].

Еколого-економічні механізми, теоретичні засади, методики екологічного аудиту на сьогодні достатньо напрацьовані на рівні підприємств, що підтверджується дослідженнями та науково-практичними роботами Шевчука В. Я., Саталкіна Ю. М., Навроцького В. М. Семенова В. Ф., Михайлика О. Л., Галушкіної Т. П. [8; 14].

Відповідно до ст. 1 Закону України „Про екологічний аудит”, екологічний аудит – це „документально оформлений системний незалежний процес оцінювання об’єкта екологічного аудиту, що включає збирання і об’єктивне оцінювання доказів для встановлення відповідності визначених видів діяльності, заходів, умов, системи екологічного управління та інформації з цих питань вимогам законодавства України про охорону навколишнього природного середовища та іншим критеріям екологічного аудиту” [4].

Право на проведення екологічного аудиту в Україні мають екологічні аудитори, сертифіковані відповідно до вимог законодавства України. Такими вимогами є: а) відповідна вища освіта; б) досвід роботи у сфері охорони навколишнього природного середовища або суміжних сферах не менше чотирьох років підряд; в) отримання в установленому порядку сертифіката на право здійснення відповідної діяльності, який видається терміном на 3 роки.

Закон України „Про екологічний аудит” розрізняє внутрішній та зовнішній, обов’язковий та добровільний екологічний аудит.

Внутрішній екологічний аудит об’єкта проводиться на замовлення його власника чи органу управління для власних потреб. Внутрішній екологічний аудит підприємства включає: аналіз внутрішнього контролю керування виробничим процесом, оцінку слабких сторін і неполадок контрольного устаткування, облік ризику для навколишнього середовища обстежуваного об’єкта, збір доказів практичної ефективності внутрішнього екологічного контролю, оцінку зібраних матеріалів для визначення недоліків системи заходів, з охорони навколишнього середовища, представлення звіту про результати екологічного аудиту. На основі висновків екологічного аудиту розробляється план дій, що уточнює сукупність коригувальних заходів.

Зовнішній екологічний аудит проводиться на замовлення інших заінтересованих суб’єктів. Такими суб’єктами можуть бути, зокрема, потенційні покупці об’єкта, що приватизується або виставляється на продаж – для визначення реальної вартості об’єкта з урахуванням його екологічних характеристик.

Добровільний екологічний аудит здійснюється стосовно будь-яких об’єктів на замовлення як власника (органу управління) об’єкта, так і іншого зацікавленого суб’єкта. У другому випадку, тобто якщо екологічний аудит замовляється третьою стороною, Закон вимагає згоди керівника чи власника об’єкта на проведення на ньому екологічного аудиту.

Обов’язковий екологічний аудит відповідно до ст. 12 Закону України „Про екологічний аудит” здійснюється на замовлення заінтересованих органів виконавчої влади або органів місцевого самоврядування щодо об’єктів або видів діяльності, які становлять підвищену екологічну небезпеку, відповідно до переліку видів діяльності та об’єктів, що становлять підвищену екологічну небезпеку, затвердженого постановою Кабінету Міністрів України від 27 липня 1995 р. № 554, у таких випадках: банкрутство; приватизація, передача в концесію об’єктів державної та комунальної власності; передача або придбання в державну чи комунальну власність; передача у довгострокову оренду об’єктів державної або комунальної власності, створення на основі об’єктів державної та комунальної власності спільних підприємств, екологічне страхування об’єктів, завершення дії угоди про розподіл продукції відповідно до закону, в інших випадках, передбачених законом. Станом на 1 липня 2007 р. Мінприроди України підготовлено зміни до Закону „Про екологічний аудит”, якими, зокрема, пропонується суттєво розширити сферу обов’язкового екологічного аудиту [4]. Незалежно від виду аудиту, основною метою при його проведенні є:

- контроль вірогідності наданої підприємством екологічної інформації;
- перевірка відповідності об’єкта екологічним вимогам;

- оцінка існуючої системи керування навколишнього середовища і здоров’я працівників;
- оцінка ризиків від регульованих і не регульованих впливів на середовище.

Основними об’єктами екологічного аудиту, згідно із законодавством України, є наступні: сировина, продукти харчування, харчоблоки, технологічні процеси, продукція, викиди в атмосферу, стічні води, відходи, засоби індивідуального і колективного захисту, техніки безпеки; положення про політику компанії в області охорони праці і навколишнього середовища, екологічний паспорт підприємства й ін.

Екологічний аудит повинний бути орієнтований на внутрішні індивідуальні потреби підприємства відповідно до його політики і встановлених цілей. Крім того, важливо чітко ідентифікувати мету і задачі діяльності підприємства, перш ніж визначити, який тип екологічного аудиту йому необхідний. Наприклад, офіційні природоохоронні органи установлюють визначений ступінь детальності проведення екологічного аудиту, тоді як рада директорів або керівництво підприємства, відповідно до власних задач і проведеною екологічною політикою, може зробити установку на проведення більш детального аудиту, у якому аналізуються всі аспекти організації керування і роботи підприємства на різних структурних рівнях. Екологічний аудит можна умовно розділити на кілька типів у залежності від цілей, однак вони не є взаємовиключаючими. Це означає, що протягом року можна провести кілька різних видів екологічного аудиту: аудит управлінської діяльності підприємства, енергозбереження, мінімізації відходів, нерухомості і т.п. При придбанні земельної нерухомості може виникнути необхідність у проведенні спеціальних досліджень з метою виявлення користувача за останні 50 років, якщо виникають підозри у забрудненні навколишнього середовища. У сфері діяльності, пов’язаної з мінімізацією відходів, може знадобитися одночасне виконання аудиту та проведення досліджень щодо нових тенденцій і технологій, розроблених і впроваджених у Японії або Європі, що можуть бути адаптовані для виробничого процесу конкретного підприємства. Це може мати істотне значення для реорганізації управлінського апарату підприємства, наприклад, в обов’язку персоналу, відповідального за дану діяльність, буде додатково включено проведення огляду й оцінки нової продукції і технологій, що з’являються на ринку, і розробка відповідних заходів для забезпечення їхнього впровадження в діяльність підприємства [9].

У практиці проведення екологічного аудиту доречно виділити наступні особливості: підтримка екологічного аудиту та реагування на його результати з боку керівництва підприємства, галузі, спеціально уповноважених органів управління навколишнім середовищем; незалежність функцій екологічного аудиту щодо перевірки діяльності у загальній та екологічній системах управління; незалежність аудитора у форму-

ванні команди; незалежність висновків екологічного аудиту; наявність процедур проведення аудиту, що гарантують його якість і конфіденційність тощо.

В Україні даний вид аудиту лише починає розвиватись. Базою для його впровадження та подальшого розвитку є ратифікація на державному рівні міжнародних стандартів екологічного менеджменту та аудиту серії ISO 14000 та прийняття Закону України „Про екологічний аудит”.

Висновки. Таким чином можна сказати, що екологічний аудит, будучи гнучким механізмом в умовах ринкової економіки, покликаний стати важливим інструментом реалізації конституційних прав громадян на безпечно довкілля та екологічну безпеку на рівні окремих підприємств, територій і держави в цілому.

Для покращення екологічної ситуації нашої держави необхідним є проведення комплексу законодавчих, соціально-економічних, технологічних та системно-контрольних заходів, основним серед яких є екологічний аудит. У зв'язку з цим, на нашу думку, доцільно активізувати роботу законодавчої та виконавчої гілок влади, залучивши до відповідних розробок вітчизняних екологічних аудиторів, які вже мають певний практичний досвід роботи у цій сфері, а також напрацювання передового світового досвіду.

Література

1. **Гончаренко Н. В.** Класифікація екологічного аудиту / Н. В. Гончаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 11(125). 2. **Донец О. В.** // Ученые записки Таврического национального университета им. В. И. Вернадского Серия «Юридические науки» Том 19 (58), [Текст] – № 2 / О. В. Донец. – 2006. – С. 178 –187. 3. **Заєць О. М.** Екологічний аудит в Україні / О. М. Заєць // Управління розвитком. – 2011. – № 2 (99). – С. 44 – 45. 4. **Закон України** «Про екологічний аудит» від 24.06.2004 р. № 1862-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=1862-IV>. 5. **Купінець А.** Екологічний чинник у нормативно-правовому регулюванні міжнародної торгівлі [Текст] / А. Купінець, С. Харічков // Економіка України. – 2005, № 2. – С. 77 – 79. 6. **Максимів Л. І.** Порівняльний аналіз інструментів екологічного менеджменту / Л. І. Максимів // Науковий вісник НЛТУ України. – 2008. – Вип. 18.9. – С. 61 – 65. 7. **Мех Я.** Екологічний аудит: сутність і проблеми становлення / Я. Мех, Р. Кулик // Бухгалтерський облік і аудит, – 2010. – № 2. – С. 45 – 48. 8. **Семенов В. Ф.** Екологічний менеджмент: Навчальний посібник / В. Ф. Семенов, О. Л. Михайлик, Т. П. Галушкіна. – Київ, Центр навчальної літератури, 2004. – 516 с. 9. **Сагайдак Ю. А.** Проблеми та перспективи впровадження екологічного аудиту в Україні [Електронний ресурс] / Ю. А. Сагайдак, Т. Б. Харченко // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. – 2011. – № 30. – Режим доступу :

http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/ppei/2011_30/Sagaidak.pdf. 10. **Серов Т. П.** Экологический аудит: Концептуальные и организационно-правовые основы / Т. П. Серов. – М.: Экзамен, 2000. – 760 с. 11. **Сидорчук В. Л.** Развитие экологического аудита в сфере природопользования и охраны окружающей среды: теория, методы и практика / В. Л. Сидорчук. – М.: НИИ-Природа, РЭФИА, 2002. – 458 с. 12. **Пелиньо Л. М.** Екологічний аудит як вагомий інструмент підвищення ефективності діяльності підприємств лісового сектора економіки в умовах конкурентного середовища / Л. М. Пелиньо // Науковий вісник. – 2007. – Вип. 17.2. – С. 54 – 59. 13. **Рибак В. В.** Інформаційне забезпечення екологічного аудиту територій / В. В. Рибак // Збірник матеріалів МНПК „Перший Всеукраїнський з'їзд екологів” [Електронний ресурс] http://eco.com.ua/sites/eco.com.ua/files/lib1/konf/1vze/zb_m/0041_zb_m_1VZE.pdf. 14. **Шевчук В. Я.** Екологічне управління: Підручник / В. Я. Шевчук, Ю. М. Саталкін, Г. О. Білявський. – К.: Либідь, 2004. – 432 с. 15. **ISO 19011:2002 Guidelines for quality and/or environmental managements systems auditing** // www.iso.org.

Бондар Ю. А. Впровадження екологічного аудиту в Україні

В даній статті обґрунтовано необхідність впровадження та розвитку екологічного аудиту в Україні, розглянуто сутність та передумови його виникнення. Проаналізовано класифікаційні ознаки екологічного аудиту відповідно до його ролі та функцій у системі управління навколишнім середовищем.

Ключові слова: екологічний аудит, стандарти, класифікація.

Бондарь Ю. А. Внедрение экологического аудита в Украине

В данной статье обоснована необходимость внедрения и развития экологического аудита в Украине, рассмотрены сущность и предпосылки его возникновения. Проанализированы классификационные признаки экологического аудита в соответствии с его ролью и функциями в системе управления окружающей средой.

Ключевые слова: экологический аудит, стандарты, классификация.

Bondar Ju. A. The Introduction of Environmental Auditing in Ukraine

In this article the necessity of development and implementation of environmental audit in Ukraine, considers the essence and preconditions of its occurrence. Analyzed classification attributes of ecological audit in accordance with its role and functions in the system of environmental management.

Key words: ecological audit, standards, classification.

Стаття надійшла до редакції 18.01.2013
Прийнято до друку 20.02.2013

О. М. Гайдамака,

кандидат економічних наук,

В. М. Лебідь,

кандидат економічних наук,

ДЗ „Луганський національний університет імені Тараса Шевченка”

ФОРМУВАННЯ ДОРАДЧИМИ СЛУЖБАМИ ІНФОРМАЦІЙНОГО ПРОСТОРУ В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Постановка проблеми. Реформування сільськогосподарського сектору економіки, поява реальних власників майна і землі, які отримали можливість самостійно господарювати і розпоряджатися виробленою продукцією, зумовило виникнення порівняно нового суспільного явища в Україні – сільськогосподарського дорадництва. Висока соціально-економічна значущість і ефективність сільськогосподарської дорадчої діяльності доведена історичним досвідом функціонування служби в багатьох країнах світу.

Україна займає важливе місце серед Європейських країн, їй належить 19,4% сільськогосподарських угідь, в тому числі 27,3% ріллі від її загальної площі в Європі. Розмір сільськогосподарських угідь в розрахунку на 100 осіб населення України перевищує середній показник у Європі в 1,9 рази, Франції – в 1,6 рази, Німеччині – у 3,8 рази. В Україні виробляється 13% зерна, 21% цукрових буряків та картоплі, 24% соняшнику [1].

Природний потенціал земельних угідь, трудові ресурси, працездатність українського селянина можуть повністю забезпечити потреби населення України в продуктах харчування. Однак, починаючи з 1990 р., виробництво основних видів продукції рослинництва та тваринництва істотно скоротилось.

Зменшення виробництва агропродовольчої продукції, високі ціни при низькій платоспроможності населення спричинили різке скорочення споживання основних продуктів харчування, що зумовило зменшення народжуваності та зростання смертності.

Реформи в аграрному секторі економіки України викликали не тільки зміни відносин власності на селі, а й створили сприятливі умови для прибуткової діяльності приватних господарів, збільшення доходів сільського населення. Цієї мети можна досягти через підвищення рівня знань та практичних навичок аграрних виробників, вирішення проблем зайнятості людей та формування необхідної ринкової інфраструктури у сільській місцевості, що допомогло б приватним господарям вільно почуватися в ринкових умовах.

Актуальність дослідження обумовлена тим, що одним із напрямків державної підтримки сільськогосподарських товаровиробників, як свідчить досвід розвинутих країн, є діяльність сільськогосподарських дорадчих служб. На сьогодні сільгоспвиробники задля того, щоб вести ефективну діяльність, повинні мати оперативну економічну, юридичну, технологічну та

іншу інформацію, яка б давала змогу чітко орієнтуватися у досить динамічній ринковій ситуації.

Аналіз останніх досліджень та публікацій.

Проблеми розвитку дорадчих служб та їх роль у соціально-економічних перетвореннях на селі знаходять своє відображення у публікаціях таких науковців: І. А. Абрамова, А. А. Брояка, А. І. Бучацького, В. Волошко, О. А. Галич, В. М. Кабанця, О. М. Ковалю, І. П. Кудінова, П. М. Музики, С. М. Сердюка, О. О. Сосновської [1 – 7] та ін. Але питання впливу функціонування дорадчих служб на формування інформаційного простору та інноваційний розвиток аграрного сектору економіки є недостатньо визначеним і потребує подальшої розробки та дослідження в умовах інтеграції економіки України у європейський та світовий ринок.

Метою статті є визначення ролі дорадчих служб у формуванні інформаційного простору в аграрному секторі економіки України.

Виклад основного матеріалу. У нових економічних умовах одним з основних важелів управління інноваційним розвитком агропромислового виробництва виступає дорадча діяльність працівників державних органів управління, дорадчих служб, наукових і освітніх закладів аграрного спрямування, агротехсервісних та агроконсалтингових формувань.

Ринок інформаційних ресурсів, що набуває інтенсивного поширення в Україні, надає можливості товаровиробникам отримання різноманітної інформації. Інтеграція аграрного сектору економіки України в європейський і світовий економічний простір потребує переходу на міжнародні стандарти, а також налагодження зв'язків та співпраці між міжнародними та вітчизняними інформаційними центрами в частині обміну ринковою, науковою та технічною інформацією.

Товаровиробникам сільськогосподарської продукції необхідно досконало орієнтуватися в законодавчому полі, прогнозованих показниках виробництва і збуту, географії цін на продукцію та ресурси з тим, щоб визначити стратегію розвитку господарства, впроваджувати і використовувати нові технології, тактично правильно будувати виробничі, заготівельно-збутові і фінансові взаємовідносини.

На сьогодні перед селянами постають дві проблеми. По-перше, журнали, газети не містять усієї потрібної інформації (законодавчої, економічної і т. ін.), крім того, пошук необхідної інформації потребує час, якого й так не вистачає селянину. По-друге, значна

кількість селян не має спеціальної освіти, що створює значні труднощі при тлумаченні тієї чи іншої інформації (особливо юридичної, економічної). Отже, головним джерелом отримання інформації, причому конкретної і в простій, зрозумілій формі, є інформаційно-консультаційні, або дорадчі служби.

Ще одним з найважливіших аспектів діяльності дорадчих служб як регіональних інформаційно-консультаційних центрів є здійснення науково-методичного забезпечення органів державного управління через розробку різноманітних програм розвитку конкретних галузей економіки, проектів розпоряджень, методичних рекомендацій і т. ін.

Дорадчою службою повинен проводитися постійний моніторинг процесів, що відбуваються як усередині її самої, так і за її межами, з метою удосконалення діяльності, виконання місії, стратегічних і тактичних завдань.

Макрооточення формує загальне підґрунтя діяльності організації. Насамперед воно визначається внутрішньою і зовнішньою політикою держави, станом національної економіки, права, соціальної сфери, науки, техніки і т. ін. Безпосереднє оточення організації представлене конкретними суб'єктами ринку – покупцями (користувачами) її продукції та послуг, постачальниками, партнерами (підрядниками) і конкурентами.

По відношенню до зовнішнього середовища дорадча служба повинна, з одного боку, збирати, обробляти позитивну інформацію, необхідну для виконання її співробітниками своїх професійних функцій. З іншого боку, необхідні збір і аналіз інформації, що містить у собі загрози для її діяльності. Цілком можливо, що ці загрози можуть виходити із політики, макроекономіки, окремих сфер бізнесу і конкурентів.

Пошук інформації в зовнішніх джерелах може бути досить трудомістким, рутинним і дорогим заходом. У рамках формування державної системи дорадчої діяльності в Україні доступ регіональних дорадчих служб до багатьох джерел науково-технічної інформації повинен бути в максимальній мірі спрощений. У цьому зв'язку повинна ефективно працювати відповідна державна служба поширення інформації. Такі функції можуть бути покладені на діючу Асоціацію сільськогосподарських дорадчих служб України.

У структурі регіональних і районних дорадчих служб доцільно сформувати відділи моніторингу, завданням яких буде пошук, відстеження і збір необхідної інформації в зовнішніх джерелах. Це стосується інформації щодо змін у державному і регіональному законодавстві, прийняття органами виконавчої влади відповідних нормативних документів, науково-технічних розробок, що ведуться в нашій країні і за рубежом, їх результатів, нових програмних продуктів, видань і публікацій прикладного характеру, цінової кон'юнктури на місцевих і регіональних ринках сільськогосподарської продукції, сировини і продовольства, стану ринку землі, сільськогосподарської техніки, паливо-мастильних

матеріалів, мінеральних добрив, насіння, засобів захисту рослин і т. ін.; умов кредитування і страхування сільськогосподарських товаровиробників, умов державної підтримки товаровиробників тощо [2].

Дана робота повинна проводитися відділами моніторингу на основі планових завдань і поточних звернень дорадників. Дорадники, будучи користувачами спеціальної інформації, зможуть її самостійно аналізувати і використовувати в роботі з клієнтами.

Одне з основних завдань дорадчих служб – це консультування аграрних виробників. Консультування – це професійна робота, яка пов'язана з наданням незалежних і об'єктивних порад та технічної допомоги клієнтам у вирішенні їх управлінських та ділових проблем, оптимізації їх бізнесу, підвищенні ефективності виробництва сільськогосподарських підприємств [1].

У країнах з розвинутою ринковою економікою запрошення професійних дорадників є престижним, воно свідчить про стійкий фінансовий стан підприємства і високу ділову культуру його керівництва. Відсутність дорадників при розробці відповідального рішення там розглядається так само, як, наприклад, відсутність архітектора при розробці проекту будинку або лікаря при лікуванні хворого.

Консультування клієнта дорадчою службою у більшості випадків є постійним процесом. Визначивши проблеми товаровиробника, дорадник розробляє варіанти рішень, остаточний вибір здійснює сам клієнт. За прийнятим даним рішенням товаровиробник розробляє стратегію й одержує результат.

Результат аналізується з метою виявлення нових проблем, що вимагають втручання дорадника, або (при позитивних результатах) матеріали аналізу можуть бути корисні при консультуванні інших товаровиробників.

Чим більше розвивається в країні аграрний бізнес, тим більше виникає потреба у дорадчих послугах. Особливо це стосується нашої країни, в якій співіснують надлишок підприємницької креативності на всіх рівнях і величезний дефіцит суто менеджерських знань та умінь. Отже, в ситуації, що склалася, аграрні виробники потребують сторонньої допомоги для компенсації недостатньої кваліфікації власних фахівців.

У ситуації, коли зростає конкурентна боротьба, вже не можна діяти за принципом „давайте діяти, а там хай будь-що буде”. Без розробки стратегічних планів і їх впровадження можна займатися бізнесом якийсь час, але не довгостроково. Тому без стратегічного дорадництва не обійтися. Отже, як бачимо, дорадництво в Україні росте разом з економікою і є ознакою її оздоровлення та соціально-економічної та психологічної стабілізації в країні.

Оцінку ефективності роботи дорадчої служби варто розглядати як перевірку відповідності результатів дорадчої діяльності тим цілям, що стоять перед службою як перед одним з основних інструментів аграрної політики. Отже, об'єктивна система показників ефективності повинна забезпечувати оцінку

відповідності результатів роботи дорадчої служби, задачі росту національного доходу країни, тобто задачі максимізації суспільного ефекту.

Більшість товаровиробників націлені на одержання максимального прибутку від своєї діяльності. Однак окремі клієнти або їх групи можуть мати й іншу мету: збереження життєвого укладу, соціальний розвиток місцевого співтовариства, створення сприятливого навколишнього середовища і т. ін.

Кінцевий результат функціонування служби визначається через результати діяльності сільського товаровиробника. У той же час інтереси самої служби можуть вступати в деяке протиріччя з інтересами клієнтів (особливо у випадку платності послуг). Тобто діяльність служби може бути спрямована на реалізацію своїх власних комерційних інтересів шляхом отримання необґрунтованих додаткових доходів. Цей небезпечний для служби шлях неминує веде до втрати довіри клієнта.

При рішенні питання про вибір джерел і про умови фінансування необхідно орієнтуватися на кінцеві результати, кращі для клієнта. У той же час не слід забувати і про інтереси самої служби. Іншими словами, необхідно оптимально поєднувати інтереси всіх учасників дорадчої діяльності, маючи на увазі максимальний загальний кінцевий результат.

Висновки. Таким чином, головним напрямком діяльності дорадчої служби у формуванні інформаційної системи є:

– забезпечення попиту АПК і сільського населення в інформації і порадах законодавчого, економічного, технологічного і соціального характеру з метою підвищення їх конкурентоспроможності;

– удосконалення управління та підвищення ефективності прийняття рішень на основі використання достовірної інформації, прогнозування та моделювання;

– забезпечення інтеграції у світовий інформаційний простір;

– покращення системи оцінки та моніторингу інформаційних потреб різних груп учасників аграрного сектору України.

Все це буде сприяти покращенню соціально-економічного стану на селі та конкурентоздатності аграрного сектору економіки України.

Література

1. **Галич О. А.** Сільськогосподарське дорадництво / О. А. Галич, О. О. Сосновська. – Навч. посібник. – К.: Центр учбової літератури, 2007 – 368 с.
2. **Брояка А. А.** Моніторинг сільськогосподарських дорадчих послуг: показники якості та ефективності / А. А. Брояка // Економіка АПК. – 2008. – № 11. – С. 26 – 29.
3. **Будник, О. А.** До питання про посилення інформаційно-консультативної підтримки регіонального аграрного підприємства / О. М. Будник // Вісн. Сумського нац. аграр. ун-ту. – 2005. – № 6/7. – С. 156 – 161.
4. **Кабанець В. М.** Дорадництво – інтеграція науки,

навчання і виробництва / В. М. Кабанець, В. М. Барліт // „Аграрний форум – 2006”. – 2006. – № 9. – С. 52.

5. **Кудінова І. П.** Роль та особливості сільськогосподарської дорадчої діяльності в Україні / І. П. Кудінова // Наука і методика: зб. наук.-метод. праць. – 2008. – № 13. – С. 87 – 91.
6. **Музика П. М.** Дорадча служба та інноваційний ринок / П. М. Музика // Економіка АПК. – 2004. – № 3. – С. 64 – 68.
7. **Середюк С. М.** Інформаційно-консультаційна діяльність як ефективний засіб впровадження нововведень в агропромислове виробництво / С. М. Середюк // Наук. вісн. Національного аграр. ун-ту. – 2006. – № 110. – С. 191 – 198.

Гайдамака О. М., Лебідь В. М. Формування дорадчими службами інформаційного простору в аграрному секторі економіки України

У статті розглянуто роль дорадчих служб у формуванні інформаційного простору в аграрному секторі України та надано пропозиції щодо напрямків удосконалення інформаційного забезпечення товаровиробника сільськогосподарської продукції з метою покращення соціально-економічного стану сільськогосподарського виробництва та підвищення його конкурентоздатності.

Ключові слова: дорадча служба, інформаційний простір, ефективність, управлінське рішення, конкурентоздатність.

Гайдамака О. М., Лебедь В. М. Формирование совещательными службами информационного пространства в аграрном секторе экономики Украины

В статье рассмотрена роль совещательных служб в формировании информационного пространства в аграрном секторе Украины и предоставлены предложения относительно направлений совершенствования информационного обеспечения товаропроизводителя сельскохозяйственной продукции с целью улучшения социально-экономического состояния сельскохозяйственного производства и повышение его конкурентоспособности.

Ключевые слова: совещательная служба, информационное пространство, эффективность, управленческое решение, конкурентоспособность.

Gaydamaka O. M., Lebid' V. M. Forming of Informative Space Deliberative Services in the Agrarian Sector of Economy of Ukraine

In the article the role of deliberative services is considered in forming of informative space in the agrarian sector of Ukraine and suggestions are given in relation to directions of improvement of the informative providing of commodity producer of agricultural product with the purpose of improvement of the socio-economic state of agricultural and increase of his competitiveness.

Key words: deliberative service, informative space, efficiency, administrative decision, competitiveness.

Стаття надійшла до редакції 14.01.2013

Прийнято до друку 20.02.2013

ДОСЛІДЖЕННЯ ЦИКЛІЧНОСТІ ПРОЦЕСУ АДАПТАЦІЇ ПІДПРИЄМСТВА ДО ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ

Постановка проблеми. Дослідження механізмів адаптації підприємств до інноваційного розвитку є надзвичайно актуальним і важливим завданням на шляху розв'язання проблем переходу підприємств до інноваційної моделі розвитку. Підвищення рівня адаптованості підприємства до інновацій слід розглядати як ключовий фактор стимулювання його інноваційної активності. При розкритті сутності поняття „адаптація” та похідних від неї понять „адаптивність” і „адаптованість” в контексті інноваційного розвитку підприємства в [1, с. 152] нами було зазначено, що *адаптованість підприємства до інноваційного розвитку (або інноваційна адаптованість підприємства)* є результатом процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку і характеризує рівень фактичної пристосованості підприємства до цілей, завдань та умов інноваційного розвитку. Інноваційна адаптованість підприємства – це показник, що характеризує *рівень стійкості* підприємства в окремих еволюційних фазах його життєвого циклу на траєкторії інноваційного розвитку. Однією з визначальних передумов розробки науково-методичного інструментарію оцінювання рівня інноваційної адаптованості підприємства є виявлення закономірностей процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку, пов'язаних із часовими характеристиками інноваційного процесу.

П. М. Куліков зазначає, що адаптація підприємства постійно супроводжує процеси функціонування та розвитку підприємства (з моменту його зародження), та підкреслює, що адаптаційні заходи мають цілеспрямований стратегічний характер, а відтак, їх слід розглядати як елементи стратегічного управління підприємством [2, с. 56]. Автор наголошує, що не існує певної точки відліку, коли підприємство розпочинає здійснювати адаптивне реагування на зміну умов господарювання. Справа в тому, що підприємство із оточенням знаходиться у динамічній рівновазі, яка призводить до постійного видозмінення параметрів як підприємства, так і його оточення. На підтримку такої точки зору П. М. Куліков посилається на тезу Хемела Г. та Прахалада К.: „Адаптаційні процеси є повсякденними процесами на підприємстві, поряд з операційними, інвестиційними, інноваційними та іншими процесами” [3].

Таким чином, слід прийняти до уваги, що адаптація підприємства є безперервним процесом, який

супроводжує весь *життєвий цикл підприємства*, в тому числі і його інноваційний розвиток.

Оскільки інноваційний процес є циклічним [4, с. 61], то відповідно і процес адаптації підприємства до інноваційного розвитку теж має циклічний характер.

В загальному випадку еволюційний розвиток будь-яких систем супроводжується послідовними циклічними переходами від однієї фази розвитку системи до іншої, при цьому кожний цикл переходу між окремими *фазами* еволюційного розвитку системи складається з певних *стадій адаптації* [5; 6], що закономірно повторюються в процесі адаптації системи до зміни умов функціонування (в тому числі і до змін, обумовлених інноваційним розвитком підприємства).

Отже, ми маємо дослідити закономірності зміни фаз і стадій життєвого циклу підприємства на траєкторії інноваційного розвитку. Це надасть можливість виявити та формалізувати закономірності, що обумовлюють *циклічність процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку*, і в подальшому врахувати їх при визначенні критеріїв оцінювання рівня інноваційної адаптованості підприємства.

Метою дослідження на даному етапі є структурування циклічності процесу інноваційної адаптації підприємства, а також розробка відповідної структурно-функціональної схеми процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика, що стосується дослідження закономірностей інноваційного розвитку підприємств, перебуває в центрі уваги багатьох науковців, і в цілому є достатньо розвинутою, зокрема в питаннях, що стосуються аналізу тенденцій сучасного розвитку інноваційних процесів, дослідження циклічності інноваційних процесів, взаємозв'язків між життєвим циклом підприємства із закономірностями інноваційного розвитку тощо.

Дослідженню проблем циклічності інноваційних процесів присвячено роботи Й. А. Шумпетера, М. Д. Кондратьєва, М. І. Туган-Барановського, С. Кузнеця, С. Ю. Глазьева, І. В. Федулової, Ю. В. Сотнікової, О. С. Гуглі, Л. І. Телишевської, Т. П. Близнюк, В. О. Самуйлова, Т. І. Пархоменко та інших науковців.

Проте, окремі аспекти, пов'язані із вивченням закономірностей, що обумовлюють *циклічність процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку* та їх впливу на рівень інноваційної адаптова-

ності підприємства, потребують поглибленого дослідження.

Серед результатів наукових досліджень за означеною проблематикою відзначимо наукові праці з дослідження життєвого циклу підприємства у взаємозв'язку із закономірностями інноваційного розвитку [5 – 8], а також у взаємозв'язку із циклічністю глобального техніко-економічного розвитку в цілому [9 – 10].

Викладення основного матеріалу. Наведемо стисло результати нашого дослідження щодо виявлення закономірностей циклічної динаміки інноваційних процесів, на підставі яких далі нами обґрунтовано висновки щодо взаємозв'язку між закономірностями процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку і життєвим циклом підприємства.

На основі аналізу та узагальнення інформації, отриманої в результаті огляду публікацій з означеної проблематики, серед яких найбільш значущими в контексті нашого дослідження є наукові праці І. В. Федулової, Л. І. Телишевської, Б. А. Писаренко, Н. Б. Проценко, А. В. Шаперенкова та Т. П. Близнюк, пропонуємо прийняти до уваги наступні тези.

Категорія „життєвий цикл” є предметом дослідження у різних галузях знань (зокрема, в економіці, інформаційних технологіях, біології, фізіології, соціології та ін.) і може розглядатися як загальнонаукова категорія.

Зіставлення різних наукових підходів щодо визначення поняття „життєвий цикл” дає нам підстави визначити *життєвий цикл* будь-якого об'єкту (підприємства, товару, продукції, інновації, технології, технологічного укладу, проекту, програмних засобів, попиту тощо) як сукупність взаємопов'язаних процесів послідовної зміни станів об'єкту у часі протягом періоду його існування, обумовлених особливостями функціонування та розвитку об'єкта.

В загальному випадку структурування життєвого циклу будь-якого об'єкта є типовим і передбачає наступний ланцюг етапів:

виникнення → зростання → зрілість → занепад (або перехід у нову якість)

І. В. Федулова розглядає *життєвий цикл підприємства* як послідовність фаз, які в своїй сукупності складають весь період еволюційного розвитку підприємства. Запропонована автором синергетична еволюційна модель інноваційного розвитку підприємства побудована з урахуванням циклів економічної динаміки підприємства, критичних точок інноваційного розвитку і синергетичних законів самоорганізації нерівноважних систем [5; 6]. В еволюційній моделі інноваційного розвитку І. В. Федулова виокремлює *чотири фази* інноваційного розвитку, кожна з яких включає періоди-інтервали (*стадії*), що повторюються. Кожна з чотирьох фаз інноваційного розвитку підприємства характеризується своїми імперативами (під імперативами автор розуміє цілі, задачі та факто-

ри інноваційного розвитку в рамках окремої фази), можливостями розвитку підприємства, особливостями та параметрами рівноваги (нерівноваги). З переходом від однієї фази до іншої, на думку автора, принципово змінюються напрями та інтенсивність розвитку підприємства, головні стратегічні зусилля, вимоги до розвитку персоналу, спрямування маркетингової діяльності, вимоги до розвитку конкурентоспроможності підприємства, тип організаційного механізму, фінансові, інвестиційні, конкурентні та інноваційні стратегії розвитку підприємства. Таким чином, перехід від однієї фази інноваційного розвитку до іншої супроводжується вичерпанням можливостей розвитку підприємства на основі імперативів попередньої фази та обумовлює еволюційну зміну стратегічних цілей і задач підприємства в процесі його розвитку.

Наведемо стисло характеристику кожної з чотирьох *фаз* інноваційного розвитку підприємства, запропонованих І. В. Федуловою в [6, с. 16 – 17]:

Перша фаза – зародження і впровадження інноваційної ідеї, яка обумовлює створення підприємства.

Друга фаза характеризується спрямованістю інноваційного розвитку підприємства на диверсифікацію продуктового портфелю на підприємстві.

Третя фаза характеризується спрямованістю інноваційного розвитку підприємства на розробку та освоєння організаційно-технологічних інновацій.

Сутність змін, що відбуваються у інноваційній стратегії підприємства при переході від *другої* до *третьої* фази інноваційного розвитку полягає у тому, що підприємство поступово вичерпує свій потенціал в напрямку розширення асортименту за рахунок випуску нових інноваційних видів продукції (тобто вичерпуються можливості удосконалення продуктового ряду), і надалі підприємство переходить на етап освоєння техніко-технологічної складової виробничого потенціалу в рамках *технологічного укладу*, носієм якого виступає підприємство [7, с. 154].

Четверта фаза характеризується спрямованістю інноваційного розвитку підприємства на розробку та освоєння організаційно-управлінських інновацій.

Детальна характеристика кожної з чотирьох зазначених фаз інноваційного розвитку підприємства в розрізі окремих стадій, наведена в [6, с. 16 – 17].

Відповідно до запропонованої І. В. Федуловою еволюційної моделі інноваційного розвитку підприємства, *життєвий цикл розвитку підприємства* розглядається як послідовний перехід між фазами інноваційного розвитку від стану рівноваги, в якому спостерігається нормальне функціонування системи з цілісною структурою, до стану сильної нерівноваги, через стани слабкої і середньої нерівноваги [6, с. 3].

На наш погляд, запропонована І. В. Федуловою еволюційна модель інноваційного розвитку підприємства може бути прийнята за концептуальну основу при

побудові структурно-функціональної схеми *циклічності процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку*, але вимагає окремих уточнень щодо кількості та послідовності фаз інноваційного розвитку підприємства, а також потребує формального удосконалення в частині передбачення можливості прямих та зворотних переходів між окремими фазами інноваційного розвитку в будь-яких напрямках, в тому числі – переходів, в результаті яких забезпечується можливість відтворення всіх функцій підприємства за нових умов господарювання, обумовлених запровадженням тих чи інших інновацій, а також одночасно зберігається можливість припинення існування підприємства як суб'єкта господарювання в будь-який момент часу.

Щодо кількості фаз інноваційного розвитку, слід погодитись із переліком всіх чотирьох фаз, запропонованих І. В. Федуловою, але не можна залишати поза увагою маркетингові інновації, запровадження яких є невід'ємною складовою конкурентоспроможності будь-якого підприємства за сучасних умов господарювання. А відтак, формування та впровадження портфелю маркетингових інновацій має розглядатися як обов'язкова фазова складова процесу інноваційного розвитку підприємства, що є принципово важливим уточненням щодо кількості фаз інноваційного розвитку при структуруванні його циклічності. На підтвердження обґрунтованості цієї тези наведемо посилання на роботу С. М. Кирик [11, с. 99 – 104], в якій досліджується ефективність інтеграції маркетингових заходів із процесом освоєння науково-технічної продукції (науково-технічна продукція розглядається автором як інноваційний товар) та обґрунтовується доцільність маркетингового забезпечення інноваційної діяльності. Отже, слід прийняти до уваги, що до переліку фаз інноваційного розвитку підприємства доцільно додати *фазу формування та освоєння портфелю маркетингових інновацій*.

Щодо послідовності фаз інноваційного розвитку; з нашої точки зору, при побудові схеми циклічності інноваційного розвитку підприємства послідовність фаз не має принципового значення, але лише за умов, якщо буде передбачено універсальну можливість прямих та зворотних переходів між окремими фазами інноваційного розвитку в будь-яких напрямках. Проте, первинний ланцюг фаз інноваційного розвитку підприємства, безумовно, має бути логічним, тобто побудованим з урахуванням накопиченого досвіду практичної діяльності в сфері запровадження інновацій та відображати найбільш вірогідні тенденції інноваційного розвитку суб'єктів господарювання. Так, наприклад, фаза формування та освоєння портфелю маркетингових інновацій, з нашої точки зору, настає, як правило, відразу після того, як вичерпуються можливості удосконалення продуктового ряду (або паралельно із фазою формування та освоєння продуктових інновацій), а перехід до фази освоєння техніко-

технологічної складової виробничого потенціалу підприємства відбувається тільки після того, як вичерпано можливості маркетингової складової інноваційного розвитку підприємства та організаційно-управлінського потенціалу, запровадженого на попередніх фазах.

З урахуванням вищезазначеного, ми пропонуємо наступний ланцюг фаз інноваційного розвитку підприємства:

Перша фаза – зародження і впровадження інноваційної ідеї, яка обумовлює створення підприємства як суб'єкта господарювання (або перехід до нових умов господарювання, обумовлений запровадженням інновацій на інших фазах інноваційного розвитку).

Друга фаза – формування та освоєння портфелю продуктових інновацій.

Третя фаза – формування та освоєння портфелю маркетингових інновацій.

Четверта фаза – формування та освоєння портфелю організаційно-управлінських інновацій.

П'ята фаза – формування та освоєння портфелю техніко-технологічних інновацій.

Кожна фаза інноваційного розвитку включає періоди-інтервали (*стадії*), що повторюються у певній послідовності.

Л. І. Телишевська [8, с. 189] при дослідженні циклічності інноваційних процесів пропонує виокремлювати наступні *стадії* в межах окремого життєвого циклу інновації: зародження інноваційної ідеї (усвідомлення потреби і можливості інновацій), освоєння інновації (експериментальне запровадження розробок у виробництво), дифузія інновації („тиражування” освоенної інновації), рутинізація інновації (реалізація нововведення у стабільних умовах господарювання).

Зі свого боку зауважимо, що до наведеного Л. І. Телишевською переліку стадій життєвого циклу інновації логічно додати *стадію занепаду інновації* (тобто припинення використання інновації), завершення якої обумовлює повторення циклу зміни стадій в межах тієї ж фази інноваційного розвитку, або перехід суб'єкта господарювання до іншої фази інноваційного розвитку. За таких умов життєвий цикл інновації буде завершеним. Запропоновані Л. І. Телишевською стадії освоєння та дифузії інновації, на наш погляд, доцільно об'єднати в одну стадію (*стадію зростання інновації*), а рутинізацію впроваджених інновацій слід розглядати як окрему складову діяльності суб'єкта господарювання на *стадії зрілості інновацій*, на якій забезпечується ефективно та надійно використання впроваджених інновацій у стабільних умовах господарювання.

Б. А. Писаренко та Н. Б. Проценко розкривають зміст і специфіку механізму управління інноваційними процесами на промислових підприємствах, а також пропонують апробовану (впроваджену на машинобудівних підприємствах Житомирської області) регла-

ментну систему управління інноваційним процесом, із деталізацією переліку *робіт* та відповідальності підрозділів і посадових осіб підприємства за кожним *етапом* інноваційного процесу [12]. Весь комплекс робіт з розробленого Б. А. Писаренко та Н. Б. Проценко регламентованого управління інноваційним процесом складається із п'яти послідовних *етанів* [12, с. 151]:

- 1) виявлення та відбір інновацій;
- 2) вивчення та узагальнення відібраних інновацій;
- 3) розповсюдження інновацій;
- 4) впровадження інновацій;
- 5) забезпечення ефективного та надійного функціонування впроваджених інновацій.

Зауважимо, що запропонований авторами перелік *етанів* регламентованого управління інноваційним процесом, з урахуванням характеристик окремих *робіт* в розрізі кожного етапу, збігається із запропонованим Л. І. Телишевською і наведеним вище переліком *стадій* в межах окремого життєвого циклу інновації. Зазначимо, що термін „стадії” із аналогічним сутнісним наповненням зустрічається також у публікаціях багатьох інших науковців, що досліджують проблематику циклічності інноваційного розвитку підприємств. Це дає нам підстави розглядати в цьому випадку поняття „*етапи* інноваційного процесу” та „*стадії* інноваційного процесу” як тотожні.

В контексті дослідження циклічності процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку, з урахуванням наданих вище пояснень, що стосуються закономірностей переходів між окремими *фазами* інноваційного розвитку (в рамках еволюційної моделі інноваційного розвитку, запропонованої І. В. Федуловою), ми пропонуємо надалі замість терміну „*етапи*” використовувати термін „*стадії*”.

А. В. Шаперенков [13, с. 189] при визначенні поняття „інноваційний потенціал” пропонує враховувати закономірності, що пов'язані з фазами відтворення інноваційного потенціалу, серед яких виокремлює наступні основні фази: створення, накопичення, перерозподіл та використання всіх наявних і потенційних можливостей інноваційного розвитку. При цьому, на думку автора, *створення* можливостей інноваційного розвитку передбачає концентрацію зусиль всієї суспільно-економічної системи з приводу виявлення можливостей та стимулювання їх розвитку. *Накопичення* можливостей інноваційного розвитку передбачає чітку та надійну систему їх первинного обліку та збереження. *Перерозподіл* можливостей інноваційного розвитку передбачає аналіз, розмежування, функціональну класифікацію та цільове спрямування всіх наявних і потенційних можливостей інноваційного розвитку. Фаза *використання* можливостей інноваційного розвитку передбачає реальну реалізацію інноваційного потенціалу, спрямовану на одержання його результативної компоненти.

Зі свого боку зазначимо, що запропоновані

А. В. Шаперенковим фази відтворення інноваційного потенціалу, безумовно, мають розглядатися як невід'ємні складові у загальній структурі інноваційного процесу, але з термінологічної точки зору для уникнення плутанини у визначенні рівнів структурування інноваційного процесу по окремих складових буде доцільним замінити термін „фаза відтворення інноваційного потенціалу” на „етап відтворення інноваційного потенціалу”. Таке термінологічне уточнення надасть можливість чітко розмежувати поняття „фази інноваційного розвитку підприємства” (запропоновані І. В. Федуловою в [5; 6]) та „етапи відтворення інноваційного потенціалу” (запропоновані А. В. Шаперенковим).

Таким чином, етапи відтворення інноваційного потенціалу підприємства (створення, накопичення, перерозподіл та використання можливостей інноваційного розвитку) слід розглядати в розрізі кожної фази інноваційного розвитку як складові окремих стадій життєвого циклу інновації. Зокрема, етап *створення* можливостей інноваційного розвитку можна віднести до стадії зародження інновації, етапи *перерозподілу* та *використання* можливостей інноваційного розвитку, на нашу думку, починаються на стадії зростання інновації та безперервно тривають впродовж стадії зрілості інновації, а етап *накопичення* потенційних можливостей інноваційного розвитку супроводжує інноваційні процеси впродовж всього життєвого циклу підприємства на траєкторії інноваційного розвитку.

В наукових працях Т. П. Близнюк [9; 10] наведено результати дослідження закономірностей інноваційного розвитку підприємства у взаємозв'язку із циклічністю глобального техніко-економічного розвитку. Зокрема, автором обґрунтовано взаємозв'язок між інноваційною діяльністю окремого підприємства та закономірностями зміни фаз життєвого циклу *технологічних укладів*. Т. П. Близнюк зазначає, що у забезпеченні інноваційного розвитку підприємства детермінуючу роль відіграють циклічні характеристики макро- та мезосередовища, а саме: економічний цикл і технологічна структура економіки країни (сукупність домінуючих технологічних укладів).

На необхідність урахування взаємозв'язку між життєвими циклами підприємств, що запроваджують інноваційну модель розвитку, із циклічністю глобального техніко-економічного розвитку вказують також Д. С. Львов, С. Ю. Глаз'єв, Л. І. Телишевська, І. В. Федулова, В. В. Лимар та інші науковці.

Розгорнута інформація щодо закономірностей зміни технологічних укладів, тривалості їх життєвого циклу і хронологічна періодизація заміщення технологічних укладів наведена в [14].

На сучасному етапі розвитку економіки формується відтворювальна система нового, шостого технологічного укладу, становлення і зростання якого буде визначати глобальний економічний розвиток упродовж найближчих трьох-чотирьох десятиліть (2010–2050 рр.)

[14]. Ключовим фактором шостого технологічного укладу є нанотехнології, а ядро цього технологічного укладу становлять технології наноелектроніки та молекулярної біології, нанобіотехнологія, нанофотоніка, виробництво наноматеріалів із заданими властивостями, генна інженерія, геліо- і ядерна енергетика, інтегровані високошвидкісні транспортні системи, розвиток глобальних інформаційних систем та ін.

У країнах-лідерах, які на даному етапі є провідниками нового шостого технологічного укладу (до них відносять США, Японію, найбільш розвинені країни ЄС), в даний час у структурі економіки домінуючим є п'ятий технологічний уклад. Ключові фактори п'ятого технологічного укладу – мікроелектронні компоненти та програмне забезпечення, а до числа технологічних сукупностей, що формують ядро п'ятого технологічного укладу, входять електронні компоненти та пристрої, електронно-обчислювальна техніка, радіо- та телекомунікаційне обладнання, лазерне обладнання, інформаційні послуги. Провідними галузями п'ятого технологічного укладу є електротехнічна, авіаційна, ракетно-космічна, атомна галузі промисловості, приладобудування, верстатобудування, освіта, зв'язок. Генерування технологічних нововведень, що визначають розвиток п'ятого технологічного укладу, відбувається всередині зазначеного комплексу галузей.

Відзначимо, що за оцінками Інституту економіки та прогнозування НАН України конкурентоспроможна інноваційна продукція шостого технологічного укладу на сьогоднішній день в Україні практично відсутня, п'ятий технологічний уклад складає в структурі реалізованої української промисловості не більше 3%, четвертий технологічний уклад – приблизно 50%, третій технологічний уклад – близько 46% [15]. В цілому, сучасна структура вітчизняної промисловості, що склалася за роки незалежності України, свідчить про домінування низькотехнологічного сировинного виробництва, внаслідок чого Україна все більше перетворюється на сировинний придаток промислово розвинених країн-лідерів, які, в свою чергу, всіляко підтримують роль України як постачальника дешевих матеріально-сировинних ресурсів. В свою чергу, закріплення моноспеціалізації економіки в сировинному напрямку і подальше затягування економіки країни в експортно-орієнтовану модель розвитку ще більше посилює залежність української економіки від кон'юнктури світових ринків [16, с. 213].

Таким чином, слід прийняти до уваги, що життєвий цикл підприємства, яке запроваджує інноваційну модель розвитку, є складовою життєвого циклу технологічного укладу, носієм якого виступає підприємство. Це означає, що закономірності зміни фаз і стадій життєвого циклу підприємства на траєкторії інноваційного розвитку слід розглядати у взаємозв'язку із циклічністю глобального довгострокового техніко-економічного розвитку.

На основі проведеного дослідження взаємозв'язку між закономірностями циклічної динаміки інноваційних процесів і життєвим циклом підприємства, приймаючи до уваги запропоноване нами термінологічне визначення понять адаптації та адаптованості підприємства до інноваційного розвитку [1, с. 152], можна констатувати наступне.

Процес адаптації підприємства до інноваційного розвитку є *безперервним* і супроводжує інноваційні процеси на підприємстві впродовж всього його життєвого циклу.

Закономірності, що обумовлюють *циклічність безперервного процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку*, підпорядковані закономірностям динаміки інноваційного розвитку підприємств і мають розглядатися у взаємозв'язку із життєвим циклом підприємства. Відповідно, динаміка процесу інноваційної адаптації повторює траєкторію інноваційного розвитку підприємства, яка задається інноваційною стратегією підприємства. А це означає, що всі структурні елементи у циклічному ланцюзі, що моделює динаміку процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку, мають відповідати циклічній структурі процесу інноваційного розвитку підприємства.

При зіставленні різних наукових підходів до структуризації циклічності інноваційного процесу виявляється достатньо значний збіг у переліку та послідовності окремих складових, що характеризують циклічність інноваційного процесу (фаз, стадій, робіт тощо). Розбіжності точок зору різних авторів щодо кількості елементів по кожній складовій у циклічній структурі інноваційного процесу, а також варіювання їх термінологічного визначення, на наш погляд, не є принциповими, але вимагає систематизації та певних уточнень в контексті нашого дослідження, метою якого на даному етапі є **структурування циклічності процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку**.

При побудові структурно-функціональної схеми циклічності процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку ми пропонуємо прийняти за концептуальну основу запропоновану І. В. Федуловою еволюційну модель інноваційного розвитку підприємства, але удосконалену з урахуванням окремих уточнень щодо кількості та послідовності структурних елементів (фаз і стадій) у циклічному ланцюзі, що моделює процес інноваційного розвитку підприємства у часі, а також з урахуванням формального удосконалення в частині передбачення можливості вибору підприємством альтернативних напрямів інноваційного розвитку.

На рис. 1 представлено *структурно-функціональну схему циклічності процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку*, що побудована з урахуванням запропонованих нами уточнень. Наведена схема відображає структуру життєвого циклу підприємства на траєкторії інноваційного розвитку і є, на

наш погляд, універсальною з точки зору можливості вибору підприємством альтернативних напрямів інноваційного розвитку. Слід звернути увагу, що у запропонованій схемі циклічності процесу інноваційної адаптації підприємства передбачено можливість прямих та зворотних переходів між окремими фазами інноваційного розвитку в будь-яких напрямках в межах одного технологічного укладу, тобто формально реалізована можливість переходу з будь-якої фази інноваційного розвитку до попередніх (або наступних) фаз, при цьому умови переходу допускають не тільки послідовний перехід між суміжними фазами інноваційного розвитку, але також і стрибкоподібні переходи (омінаючи окремі фази). В такий спосіб забезпечується можливість одночасного паралельного запровадження на підприємстві різних видів інновацій (продуктових, маркетингових, організаційно-управлінських, техніко-технологічних). При цьому також одночасно зберігається можливість припинення існування підприємства як суб'єкта господарювання в будь-який момент часу (що є цілком природним за умов жорсткої конкуренції та високої економічної ризикованості інноваційної діяльності). Крім того, у схемі передбачено взаємозв'язок між циклічністю інноваційного розвитку підприємства із глобальним довгостроковим техніко-економічним розвитком, тобто забезпечується можливість запровадження інновацій, що обумовлюють перехід від поточного технологічного укладу $TU^{(d)}$, носієм якого виступає підприємство на конкретний момент часу, до нових технологічних укладів більш високого рівня ($TU^{(d+1)}$, $TU^{(d+2)}$ та інших технологічних укладів).

Підкреслимо, що саме така структура циклу інноваційної адаптації підприємства відображає можливість відтворення всіх функцій підприємства в будь-який момент часу за нових умов господарювання, обумовлених інноваційним розвитком підприємства.

Структурно-функціональна схема циклічності процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку включає ланцюг із *п'яти фаз* інноваційного розвитку, кожна з яких, в свою чергу, складається із *стадій адаптації*, що закономірно повторюються у певній послідовності. Зауважимо, що кількість та перелік стадій адаптації, а також послідовність зміни стадій в межах окремої фази інноваційного розвитку, відповідають типовій структурі життєвого циклу інновації. В загальному випадку кількість стадій не має принципового значення, оскільки різні автори пропонують різні рівні деталізації структури життєвого циклу інновації. Однак, з огляду на те, що в подальшому метою нашого дослідження є визначення *критеріїв оцінювання рівня інноваційної адаптованості підприємства*, в яких будуть формально враховані закономірності, що обумовлюють циклічність процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку, нам потрібна чітка формалізація структури циклу інноваційної адаптації підприємства в розрізі окремих його

складових (фаз і стадій). Ми пропонуємо виокремити в межах окремої фази інноваційного розвитку підприємства *чотири стадії адаптації* (виникнення інновації, зростання інновації; зрілості інновації та занепаду інновації).

В табл. 1 наведено характеристику та особливості кожної *фази* інноваційного розвитку суб'єкта адаптації в межах окремого технологічного укладу.

Перелік та характеристика *стадій* інноваційної адаптації підприємства в межах окремої фази представлено в табл. 2.

Висновки. Систематизація та узагальнення інформації, отриманої в результаті огляду публікацій, в яких досліджено закономірності циклічної динаміки інноваційних процесів, дає нам підстави зробити наступні висновки щодо взаємозв'язку між закономірностями процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку і життєвим циклом підприємства.

1. Адаптація підприємства до інноваційного розвитку є *безперервним* процесом, який супроводжує інноваційні процеси на підприємстві впродовж всього його життєвого циклу.

Життєвий цикл підприємства визначимо як сукупність взаємопов'язаних процесів послідовної зміни станів підприємства у часі протягом періоду його існування, обумовлених особливостями функціонування та розвитку конкретного підприємства.

2. Оскільки інноваційний процес є циклічним, то відповідно і процес адаптації підприємства до інноваційного розвитку теж має циклічний характер.

Закономірності зміни фаз і стадій життєвого циклу підприємства на траєкторії інноваційного розвитку обумовлюють *циклічність процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку*. Іншими словами, закономірності, що обумовлюють *циклічність безперервного процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку*, підпорядковані закономірностям динаміки інноваційного розвитку підприємств і мають розглядатися у взаємозв'язку із життєвим циклом підприємства. Відповідно, динаміка процесу інноваційної адаптації повторює траєкторію інноваційного розвитку підприємства, яка задається інноваційною стратегією підприємства. А це означає, що всі структурні елементи у циклічному ланцюзі, що моделює динаміку процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку, відповідають циклічній структурі процесу інноваційного розвитку підприємства.

3. Закономірності, що стосуються циклічності інноваційного розвитку підприємства, слід розглядати у взаємозв'язку із циклічністю глобального довгострокового техніко-економічного розвитку. Це означає, що життєвий цикл підприємства, яке запроваджує інноваційну модель розвитку, є складовою життєвого циклу технологічного укладу, носієм якого виступає підприємство. Таким чином, закономірності зміни фаз і стадій життєвого циклу підприємства на траєкторії

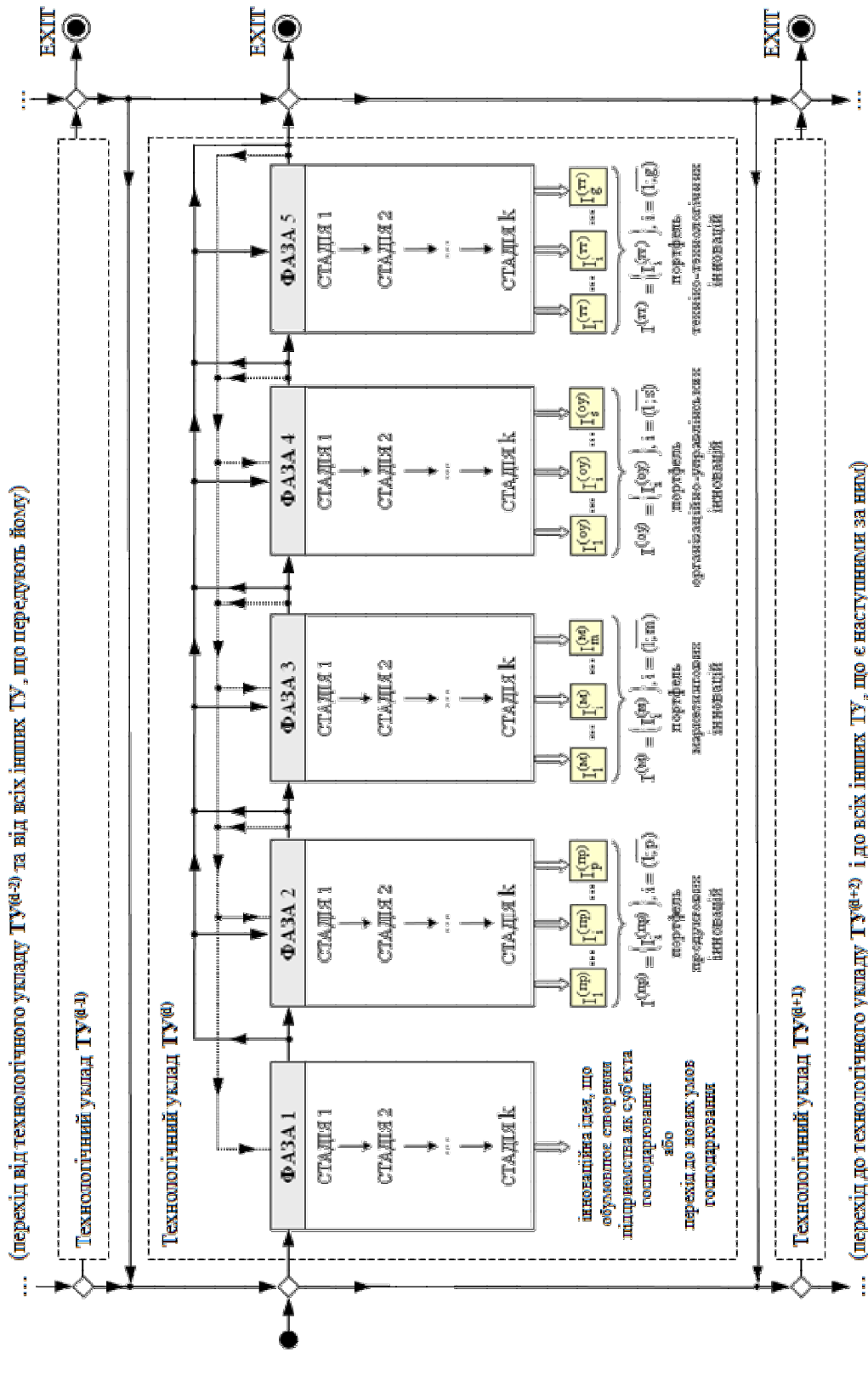


Рис. 1. Структурно-функціональна схема процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку

Характеристика *фаз* інноваційного розвитку підприємства в межах окремого технологічного укладу (ТУ)

Фази інноваційного розвитку суб'єкта адаптації (в межах окремого ТУ)	Характеристика <i>фази</i>
<i>Перша фаза</i>	Фаза зародження і впровадження інноваційної ідеї, яка обумовлює створення підприємства як суб'єкта господарювання (або перехід до нових умов господарювання, обумовлений запровадженням інновацій на інших фазах інноваційного розвитку).
<i>Друга фаза</i>	Фаза формування та освоєння портфелю продуктивних інновацій. <i>Друга</i> фаза характеризується спрямованістю інноваційного розвитку підприємства на розширення та удосконалення продуктового портфелю (тобто на продуктову диверсифікацію) в рамках обмежень, обумовлених можливостями виробничої потужності підприємства за наявної техніко-технологічної бази виробничого процесу.
<i>Третя фаза</i>	Фаза формування та освоєння портфелю маркетингових інновацій. <i>Третя</i> фаза характеризується спрямованістю інноваційного розвитку підприємства на впровадження маркетингових інновацій, які забезпечують реалізацію освоєного продуктового портфелю (приклади маркетингових інновацій: застосування нових методів продажів та презентації продукції, вихід на нові ринки збуту, застосування нових цінових стратегій, реалізація нових рекламних концепцій, реалізація „механізмів запланованого старіння товарів” та інші маркетингові заходи, спрямовані на стимулювання споживчого попиту задля підтримання стабільних обсягів продажів освоєної продукції). Фаза формування та освоєння портфелю маркетингових інновацій розпочинається, як правило, або паралельно із фазою формування та освоєння продуктивних інновацій, або настає одразу ж після того, як вичерпуються можливості розширення та удосконалення продуктового портфелю.

Четверта фаза	<p>Фаза формування та освоєння портфелю організаційно-управлінських інновацій.</p> <p><i>Четверта</i> фаза характеризується спрямованістю інноваційного розвитку підприємства на впровадження організаційно-управлінських інновацій, внаслідок чого реалізується можливість підвищення рівня керованості процесами інноваційних перетворень на підприємстві. Зокрема, здійснюється запровадження проектів комплексної автоматизації бізнес-процесів на підприємстві (ERP-проектів), запроваджуються відповідні зміни у виробничій структурі підприємства та / або в організаційній структурі управління підприємством, а також відповідні якісні зміни у функціях підрозділів та окремих посадових осіб, запроваджується система мотивації (стимулювання) працівників до сприйняття інноваційних перетворень на підприємстві, а також до свідомого підвищення власної професійної кваліфікації, здійснюється інституціоналізація інноваційної діяльності (розробка і впровадження комплексу норм, правил, методик, положень, посадових інструкцій, стандартів та інших нормативних документів, що регламентують інноваційну діяльність на підприємстві) та інші заходи, спрямовані на організаційне забезпечення механізмів управління інноваційним розвитком підприємства.</p> <p>В результаті запровадження портфелю організаційно-управлінських інновацій забезпечується інформаційна підтримка процесів стратегічного планування та оперативного управління діяльністю підприємства, підвищується інтеграція окремих елементів ТТБ і кадрової складової із організаційно-управлінськими компонентами виробничого процесу, підвищується якість кадрової складової інноваційного розвитку за рахунок підвищення кваліфікації працівників, впроваджуються механізми балансування взаємодії між різними категоріями учасників господарських відносин (зокрема, балансування узгодженості цілей, інтересів, відповідальності та повноважень суб'єктів), що забезпечує синергетичний ефект від взаємодії суб'єктів та дозволяє усунути внутрішньовиробничі протиріччя на підприємстві, внаслідок чого знижується рівень ризикованості інноваційної діяльності та одночасно значно підвищується рівень функціонально-параметричної та структурно-організаційної стійкості підприємства.</p>
---------------	---

<i>П'ята фаза</i>	Фаза формування та освоєння портфелю техніко-технологічних інновацій. <i>П'ята</i> фаза орієнтується на вичерпання можливостей підприємства, реалізованих на попередніх фазах, і характеризується спрямованістю інноваційного розвитку підприємства на освоєння техніко-технологічної складової виробничого потенціалу в рамках технологічного укладу, носієм якого виступає підприємство. Зокрема, підприємство впроваджує прогресивні технологічні процеси, проводить комплексну механізацію і автоматизацію виробництва, реалізує інші варіанти технологічних перетворень, що сприяють удосконаленню виробничих процесів. Таким чином, протягом <i>п'ятої</i> фази інноваційного розвитку підприємство оновлює та розвиває техніко-технологічну базу (ТТБ) виробничого процесу, тобто відбувається технічний розвиток підприємства (модернізація, технічне переозброєння, реконструкція, нове будівництво тощо). Запровадження техніко-технологічних інновацій відкриває нові резерви підвищення продуктивності праці, зменшення матеріало- і енергомісткості виробництва, скорочення витрат підприємства на обслуговування ТТБ, підвищення ефективності використання основних та оборотних засобів тощо. Перехід до фази формування та освоєння портфелю техніко-технологічних інновацій відбувається, як правило, тільки після того, як вичерпано потенціал розширення та удосконалення продуктового портфелю за наявної техніко-технологічної бази виробничого процесу, вичерпано можливості маркетингової складової інноваційного розвитку підприємства, а також вичерпано можливості організаційно-управлінського потенціалу, запровадженого на попередніх фазах інноваційного розвитку. В результаті запровадження портфелю техніко-технологічних інновацій підвищується техніко-технологічний рівень виробництва, підвищується фактична виробнича потужність підприємства, внаслідок чого з'являється можливість підвищення <i>техніко-технологічного рівня продукції</i> , тобто підприємство може здійснити на новому рівні повторення інноваційного циклу (від першої фази до п'ятої) в рамках технологічного укладу, носієм якого виступає підприємство на поточний момент часу, або перейти до нових технологічних укладів більш високого рівня.
-------------------	--

Характеристика *стадій* адаптації підприємства в межах окремої фази

Стадії інноваційного розвитку Суб'єкта адаптації (в межах окремої фази)	Характеристика <i>стадій</i>
1. Стадія виникнення інновації	Зародження інноваційної ідеї, усвідомлення потреби у нововведенні і можливості впровадження інновації.
2. Стадія зростання інновації	Освоєння, впровадження та дифузія інновації.
3. Стадія зрілості інновації	Рутинізація впроваджених інновацій, тобто забезпечення ефективного та надійного функціонування впроваджених інновацій у стабільних умовах господарювання.
4. Стадія занепаду інновації	Припинення використання інновації. Завершення стадії занепаду інновації обумовлює повторення циклу зміни стадій в межах тієї ж фази інноваційного розвитку, або перехід суб'єкта господарювання до іншої фази інноваційного розвитку (перехід до наступної фази або повернення до попередньої фази).

інноваційного розвитку підпорядковуються закономірностям глобального довгострокового техніко-економічного розвитку, який за своїм змістом являє собою процес нерівномірного періодичного послідовного заміщення *технологічних укладів*.

4. Розроблена нами *структурно-функціональна схема циклічності процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку* (рис. 1) відображає структуру життєвого циклу підприємства на траєкторії інноваційного розвитку і є, на наш погляд, універсальною з точки зору можливості вибору підприємством альтернативних напрямів інноваційного розвитку, оскільки в ній передбачено можливість відтворення всіх функцій підприємства в будь-який момент часу за нових умов господарювання, обумовлених інноваційним розвитком підприємства.

Запропонована схема циклічності процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку включає ланцюг із *n'яти фаз* інноваційного розвитку.

Процес адаптації підприємства до інноваційного розвитку супроводжується послідовними циклічними переходами від однієї *фази* інноваційного розвитку підприємства до іншої, при цьому кожний цикл переходу між окремими *фазами* інноваційного розвитку підприємства складається із *чотирьох стадій адаптації*, що закономірно повторюються в певній послідовності в межах окремого фазового циклу. В кожному фазовому циклі в процесі переходу між окремими стадіями адаптації змінюється *рівень функціонально-параметричної та структурно-організацій-*

ної стійкості підприємства як суб'єкта адаптації, тобто підприємство переходить від стану гомеостатичної динамічної рівноваги, в якому спостерігається стійке функціонування підприємства, до нерівноважних станів, в яких стійкість підприємства знижується. Набуваючи за нових умов функціонування певних якісних змін (нових властивостей, здібностей, навичок, знань, досвіду тощо), підприємство поступово відновлює нормальний рівень своєї функціонально-параметричної та структурно-організаційної стійкості, і одночасно відбувається перехід до нової фази інноваційного розвитку, внаслідок чого підприємство самовдосконалюється, підвищується його опірність впливу зовнішніх дестабілізуючих чинників і зростає ефективність функціонування.

5. Циклічність процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку має бути аналітично формалізована і врахована при визначенні *критеріїв оцінювання рівня інноваційної адаптованості підприємства*.

Література

1. Коваленко Н. В. Сутність поняття „адаптація” в контексті інноваційного розвитку підприємства / Н. В. Коваленко, Н. В. Гонтова // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 2 (28). – С. 147 – 154.
2. Куліков П. М. Теоретичні основи адаптації підприємства до мінливості оточуючого середовища / П. М. Куліков // Бізнес-інформ. – 2010. – Т. 1., № 5. – С. 56 – 58.
3. Хэмел Г. Стратегическая гибкость / Хэмел Г., Прахалад К., Томас Г., О'Нил Д. ; пер. с англ. – СПб.:

Питер, 2005.– 384 с. 4. **Федулова І. В.** Інноваційний адаптаційний потенціал підприємства / І. В. Федулова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 10. – С. 59 – 64. 5. **Федулова І. В.** Синергетична еволюційна модель інноваційного розвитку підприємства / І. В. Федулова // Прометей: регіональний збірник наукових праць з економіки. – Донецьк : ДЕГІ, 2007. – № 2 (23). С. – 103 – 107. 6. **Федулова І. В.** Управління розвитком інноваційного потенціалу підприємств хлібопекарної промисловості : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня доктора екон. наук : спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами (харчова промисловість)” / І. В. Федулова. – К., 2009. – 35 с. 7. **Федулова І. В.** Дослідження сучасного стану та тенденцій інноваційної активності підприємств харчової промисловості України / І. В. Федулова // Економічний простір. – 2008. – № 12/1. – С. 146 – 154. 8. **Телишевська Л. І.** Першочергові умови активізації інноваційної діяльності як основи товарної політики сучасних підприємств / Л. І. Телишевська // Економіка промисловості. – 2011. – № 2 – 3 (54 – 55). – С. 188 – 192. 9. **Близнюк Т. П.** Взаємозв'язок великих циклів та інновацій / Т. П. Близнюк // Управління розвитком. Збірник наукових статей. – Х.: ХНЕУ, 2005. – №3. – С. 18 – 19. 10. **Близнюк Т. П.** Інноваційна діяльність підприємства в умовах циклічності розвитку економіки : автореф. дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 „Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)” / Т. П. Близнюк. – Х., 2008. – 20 с. 11. **Киррик С. М.** Доцільність маркетингового забезпечення комерціалізації науково-технічної продукції / С. М. Киррик // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 2 (28). – С. 99 – 104. 12. **Писаренко Б. А.** Інноваційне забезпечення стійкого функціонування промислових підприємств / Б. А. Писаренко, Н. Б. Проценко // Вісник економічної науки України. – 2011. – № 2 (20). – С. 143 – 154. 13. **Шаперенков А. В.** Сучасні термінологічні контури дослідження інноваційного потенціалу / А. В. Шаперенков // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 2 (28). – С. 155 – 161. 14. **Глазьев С. Ю.** Развитие российской экономики в условиях глобальных технологических сдвигов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : <http://spkurdyumov.narod.ru/GlazyevSUr.htm>. 15. **Потенціал національної промисловості: цілі та механізми ефективного розвитку** / [Кіндзерський Ю. В., Якубовський М. М., Галиця І. О. та ін.] ; за ред. Ю. В. Кіндзерського. – К.: Ін-т екон. та прогноз. НАН України, 2009. – 928 с.

Гонтова Н. В. Дослідження циклічності процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку

Досліджено циклічність інноваційних процесів, на-

ведено відповідні висновки щодо взаємозв'язку між закономірностями циклічної динаміки інноваційних процесів і життєвим циклом підприємства. Виявлено закономірності процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку, пов'язані із часовими характеристиками інноваційного процесу. Запропоновано методологічний підхід до структурування циклічності процесу інноваційної адаптації підприємства, а також розроблено відповідну структурно-функціональну схему процесу адаптації підприємства до інноваційного розвитку.

Ключові слова: інноваційний процес, інноваційний розвиток, життєвий цикл, адаптація підприємства, циклічність.

Гонтовая Н. В. Исследование цикличности процесса адаптации предприятия к инновационному развитию

Исследована цикличность инновационных процессов, представлены соответствующие выводы относительно взаимосвязи между закономерностями циклической динамики инновационных процессов и жизненным циклом предприятия. Выявлены закономерности процесса адаптации предприятия к инновационному развитию, связанные с временными характеристиками инновационного процесса. Предложен методологический подход к структурированию цикличности процесса инновационной адаптации предприятия, а также разработана соответствующая структурно-функциональная схема процесса адаптации предприятия к инновационному развитию.

Ключевые слова: инновационный процесс, инновационное развитие, жизненный цикл, адаптация предприятия, цикличность.

Hontova N. V. Investigation of Cycling of the Process of the Enterprise Adaptation for the Innovative Development

The cycling of the innovative processes is investigated; the proper conclusions of the interconnection between the patterns of cyclical dynamics of innovative processes and the enterprise life cycle are given ground to. Some patterns of the process of the enterprise adaptation for the innovative development concerning the time characteristics of the innovative process are revealed. Methodological approach to the formation of the cycling of the process of the enterprise adaptation is suggested; the appropriate structural-functional outline of the process of the enterprise adaptation for the innovative development is worked out.

Key words: innovative process, innovative development, life cycle, enterprise adaptation, cycling.

Стаття надійшла до редакції 09.01.2013

Прийнято до друку 20.02.2013

В. І. Ляшенко,
доктор економічних наук
А. І. Землянкін,
кандидат економічних наук
І. Ю. Підоричева,
кандидат економічних наук
ІЕП НАН України
м. Донецьк

ЄВРОПЕЙСЬКА СИСТЕМА МОНІТОРИНГУ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ: ОСОБЛИВОСТІ ТА МОЖЛИВОСТІ ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

В останні десятиріччя у світових соціально-економічних процесах суттєво зросло значення нових знань і технологій. Інновації стали пріоритетом для всіх розвинених країн, забезпечуючи левову частку їх економічного зростання. Наукоємні продукти та послуги дедалі збільшують своє домінування у світовій економіці. Тому проблемам оцінювання рівнів науково-технічної та інноваційної активності приділяється все більше уваги. Міжнародними організаціями розроблено різний статистичний інструментарій, призначений для оцінки інноваційної діяльності, зокрема:

- Індекс науково-технічного потенціалу як складова інтегрального показника оцінки рівня конкурентоспроможності країни (за методикою Всесвітнього економічного форуму). Відповідно до цієї методики, стійке економічне зростання країни залежить від трьох чинників: технологій, макроекономічного середовища та ефективності функціонування суспільних інститутів.

- Система індикаторів „Шкала Інноваційного Союзу” (Innovation Union Scoreboard – IUS), призначена для оцінки ефективності реалізації нової європейської стратегії „Європа-2020. Стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання”.

- Система показників оцінки інноваційної діяльності за методикою Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР).

Серед вищезазначених інструментаріїв широкого поширення в останні роки набула система індикаторів оцінки стану розвитку інноваційного процесу та динаміки змін рівня інноваційної активності країн-учасниць Європейського Союзу (ЄС). Ця методика дозволяє здійснити збалансовану оцінку ефективності інноваційної діяльності окремих країн і визначити ступінь розриву між ними, а також використати результати аналізу для коригування науково-технічної та інноваційної політики.

Тема аналізу даної методики займає провідне місце у дослідженнях українських і російських учених, таких як: І. Єгоров [1 – 4], Н. Іванова [2], І. Жукович, Ю. Рижкова [3; 4], А. Любич, Ю. Харашишвили, В. Денисюк [5; 6], М. Соколова [7].

Разом із тим більшість робіт з цього питання присвячено аналізу попередніх методик оцінки інноваційної активності країн ЄС, які застосовувалися протягом 2000 – 2010 рр. при реалізації Лісабонської стратегії, а саме Європейському інноваційному табло та можливостям адаптації його індикаторів до умов України. Незважаючи на численні рекомендації, досі в Україні відсутня реально діюча система моніторингу інноваційної діяльності, яка б дозволяла системно оцінювати ефективність інноваційних процесів і науково-технологічний потенціал країни, визначати перспективи та напрями подальших структурних перетворень економіки за інноваційним сценарієм розвитку. Актуальність окреслених проблем зростає і з огляду на активну розробку останніми роками регіональних стратегій соціально-економічного розвитку відповідно до Постанови КМУ „Про затвердження Порядку розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку” від 16.11.2011 р. № 1186 [8].

Мета статті – проаналізувати чинну систему індикаторів оцінки рівня інноваційного розвитку, яка використовується країнами ЄС та виявити можливості їх розрахунку для України, обґрунтувати необхідність модифікації та вдосконалення державної статистики для забезпечення порівняльного аналізу стану наукової та інноваційної сфери в Україні та країнах ЄС.

Завдання, поставлені перед країнами-учасниками Європейського Союзу Лісабонською стратегією, не були досягнуті в повному обсязі унаслідок, по-перше, завищених цільових показників реалізації стратегії, по-друге, – світової економічної кризи, що почалась у 2008 р. і призвела до виникнення проблем повільного економічного зростання, високого рівня безробіття, зростаючого рівня зовнішнього боргу.

Для виправлення негативної економічної ситуації, стабільного розвитку інноваційно орієнтованої економіки у березні 2010 р. була схвалена нова європейська стратегія „Європа-2020. Стратегія розумного, стійкого і всеосяжного зростання”. Відповідно до цієї стра-

тегії країнами ЄС встановлено три основних чинники зміцнення економіки [9]:

розумне зростання (smart growth): розвиток економіки, заснованої на знаннях та інноваціях;

стійке зростання (sustainable growth): розвиток екологічно чистої і конкурентоспроможної економіки, сприяння більш ефективному використанню ресурсів;

всеосяжне зростання (inclusive growth): сприяння підвищенню рівня зайнятості населення, забезпеченню економічної, соціальної та територіальної єдності.

Досягнення поставлених цілей передбачає реалізацію семи пріоритетних напрямів діяльності: досліджень та інновацій, освіти, зайнятості, розвитку цифрових технологій, раціонального використання ресурсів, покращення підприємницького середовища, боротьби з бідністю.

Разом із новою стратегією змінився й інструментарій оцінки просування Європейського Союзу до намічених цілей. В умовах реалізації Лісабонської стратегії використовувалася методика „Європейської шкали інновацій” (European Innovation Scoreboard – EIS), пілотна версія якої (2000 р.) містила 16 показників інноваційної активності, об’єднаних у чотири групи. У наступні роки кількість індикаторів поступово змінювалася: у 2001 – 2002 рр. їх кількість дорівнювала 18, у 2003 – 2004рр. – 22; у 2005 р. збільшилась кількість груп індикаторів до п’яти, а сама кількість показників зросла до 26, у 2006 – 2007 рр. кількість індикаторів знизилась до 25. Остання версія EIS (2008 – 2009 рр.) містила 29 індикаторів, згрупованих у три основні групи [7, с. 76 – 77] і була покладена в основу *нового інструменту моніторингу реалізації стра-*

тегії „Європа 2020”, що отримав назву „Шкала Інноваційного Союзу”.

Слід зазначити, що діюча шкала інновацій принципово відрізняється від попередніх методик 2000 – 2007 рр., насамперед, за представленням основних груп та особливостями вибору підгруп індикаторів. У попередній методиці, Європейській шкалі інновацій, усі показники були згруповані у дві основні категорії: вхід і вихід та розподілені на п’ять груп (рис. 1). Вхідні показники відображали витрати суспільства на розвиток інноваційної системи, у свою чергу, вихідні показники характеризували віддачу від цих вкладень, тобто результати функціонування інноваційної системи.

Перевага показників нової шкали інновацій IUS полягає в їх класифікації за етапами інноваційного процесу: умовами (можливостями), показниками інноваційної діяльності фірм та результативними інноваційними показниками (табл. 1).

Розділ „Умови (можливості)” дозволяє визначити ресурси та потенціал, якими володіє країна для розвитку інноваційної діяльності. Сюди входять три підгрупи показників: „людські ресурси” (відображають доступність на ринку праці висококваліфікованих фахівців), „відкритість, якість і привабливість дослідницьких систем” (визначають конкурентоспроможність наукового середовища країни на світовому рівні), „фінансування та державна підтримка” (визначають доступність фінансування досліджень і розробок, а також підтримку науково-інноваційної діяльності з боку держави).

Розділ „Діяльність фірм” дозволяє оцінювати діяльність фірм як учасників інноваційного процесу: видатки компаній на інновації; інноваційну активність фірм, співробітництво між інноваційними підприємствами, їх співробітництво з державним сектором еко-

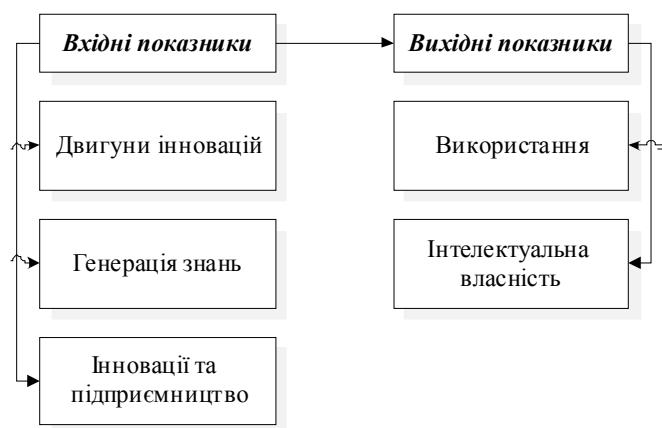


Рис. 1. Змістовні групи показників Європейської шкали інновацій (EIS)*

* Джерело: [10, с. 13]

Таблиця 1

Структура „Шкали Інноваційного Союзу” (IUS)*

№ n/n	Розділ	Підгрупа	Кількість показників
1.	Умови (можливості)		8
		1.1. Людські ресурси	3
		1.2. Відкритість, якість і привабливість дослідницьких систем	3
		1.3. Фінансуванні та державна підтримка	2
2.	Діяльність фірм		9
		2.1. Інвестиції компаній	2
		2.2. Зв'язки та підприємництво	3
		2.3. Інтелектуальні активи	4
3.	Результати		8
		3.1. Інноватори	3
		3.2. Економічні результати	5

* Джерело: [7, 11]

номіки, права на інтелектуальну власність, створену в результаті інноваційного процесу.

Показники розділу „Результати” відображають результати інноваційної діяльності фірм і представлені двома підгрупами: „інноватори” (оцінюють кількість фірм, які впроваджують інновації та виводять на їх ринок, а також частку інноваційних фірм, які швидко розвиваються), „економічні результати” (відображають економічні результати фірм у сфері зайнятості, експорту і продаж, одержані завдяки інноваціям).

У табл. 2 наведено перелік показників IUS, які використовуються країнами-членами ЄС та визначено можливості їх розрахунку в Україні.

Таким чином, на підставі вищевикладеного, можна зробити наступні висновки та пропозиції. В національних умовах система збору статистичної інформації стосовно економічної, соціальної та інноваційної діяльності є досить розвиненою. Зокрема, з питань інновацій можна використати різні джерела [12, с. 138]:

– статистичні форми Державного комітету статистики України;

– результати спеціальних інноваційних обстежень за методикою ЄС (перше таке обстеження проводилось у 2009 р. за період 2006 – 2008 рр., друге – у 2011 р. за період 2008 – 2010 рр.);

– дані спеціалізованих інноваційних обстежень, отримані окремими організаціями та дослідниками;

– результати обстежень кон'юнктурної активності, що регулярно проводяться Держкомстатом України;

– інформацію, що збирається міністерства і відомствами України.

Конкретизуючи, слід вказати, що відповідні дані для розрахунку показників „Шкали інноваційного союзу” для України містяться у таких збірниках, бюлетенях і доповідях Держкомстату України: „Статистичний щорічник України”; „Наукова та інноваційна діяльність в Україні”; „Обстеження інноваційної діяльності в економіці України за період 2008 – 2010 років (за міжнародною методологією)”; „Створення та використання високих технологій та об'єктів права інтелектуальної власності на підприємствах України у 2011 році” (статистика науки та інновацій), „Діяльність суб'єктів господарювання”, „Діяльність суб'єктів малого підприємництва” (міжгалузева статистика підприємств), „Підготовка наукових кадрів” (статистика освіти), „Праця України”, „Економічна активність населення України” (статистика праці), „Зовнішня торгівля України” (статистика зовнішньої торгівлі).

Додатковими джерелами інформації є щорічні всесвітні доповіді з освіти Інституту статистики ЮНЕСКО, щорічні звіти про освіту по країнах ОЕСР та її партнерах, доповіді Світового банку, дані сайтів американського та європейського патентних відомств.

Однак дослідження та пошук можливих варіантів оцінки ефективності науково-інноваційної сфери України відповідно до стандартів ЄС свідчать про те, що наявних джерел інформації недостатньо. Державна статистична звітність про наукову та інноваційну діяльність не повною мірою відповідає сучасним вимогам і визнаним міжнародним стандартам. Традиційні статистичні форми Держкомстату України та резуль-

**Можливості адаптації показників
„Шкали Інноваційного Союзу” до умов України**

<i>Розділ / підгрупа / показник</i>	<i>Можливості розрахунку для України</i>
<i>1. Умови (можливості)</i>	
1.1. Людські ресурси	
1.1.1. Особи віком 25-34 років, які отримали докторський ступінь (у розрахунку на 1000 осіб населення)	Показник має включати осіб, які отримали ступінь доктора наук і кандидата наук (за міжнародною практикою, кандидатським і докторським дипломам України відповідають дипломи доктора філософії (PhD) за кордоном). Визначення цього показника для України обмежене. Існують дані лише про кількість аспірантів і докторантів за віком і кількість осіб, які були випущені з аспірантури / докторантури, у т. ч. із захистом дисертації без вікового ранжування (статистичний бюлетень „Підготовка наукових кадрів”).
1.1.2. Відсоток населення у віці 30-34 років, які мають повну вищу освіту	Показник характеризує стан кадрового потенціалу України. Відповідні дані за рівнем освіти та віковою структурою населення можна отримати лише за результатами Всеукраїнського перепису (останній було проведено у 2001 р.).
1.1.3. Відсоток молоді у віці 20-24 років, які мають принаймні верхній рівень середньої освіти	Показник відображає рівень кваліфікації молодого населення країни. Дані по цьому показнику можна отримати за результатами переписів населення, а також у офіційних публікаціях міжнародних організацій. Визнаними джерелами інформації щодо стану світової освітньої системи є: щорічні всесвітні доповіді з освіти Інституту статистики ЮНЕСКО (Global Education Digest), щорічні звіти про освіту по країнах ОЕСР та її партнерах (Education at a Glance: OECD Indicators), доповіді Світового банку.
1.2. Відкритість, якість і привабливість дослідницьких систем	
1.2.1. Міжнародне наукове співробітництво в публікаціях на мільйон населення	Дані державної статистики України за напрямом міжнародної наукової співпраці (статистичний збірник „Наукова та інноваційна діяльність в Україні”) представлені показниками: – кількості виїздів наукових працівників за межі країни, у т. ч. з метою стажування, навчання, підвищення кваліфікації, викладацької роботи, проведення наукових досліджень, участі у міжнародних семінарах, конференціях тощо; – кількості грантів, отриманих на наукову роботу від міжнародних фондів. Дані наведені у розрізі регіонів, міністерств, галузей наук і секторів діяльності. Для проведення коректної оцінки по цьому показнику вищезазначених показників недостатньо. Наукові публікації за результатами міжнародного наукового співробітництва можуть бути слідством як спільних наукових досліджень, так і участі у конференціях, семінарах або виконання грантів. Для одержання необхідних даних треба проводити додаткові інноваційні обстеження.
1.2.2. Наукові публікації в числі 10% найбільш цитованих публікацій по всьому світу (у % від загального числа наукових публікацій країни)	Відповідні дані у системі національної статистики не збираються. В наявності дані лише про кількість друкованих робіт, у т. ч. монографій, підручників, навчальних посібників; статей у наукових фахових журналах та інших робіт (статистичний збірник „Наукова та інноваційна діяльність в Україні”). Цієї інформації замало для отримання достовірної оцінки.

1.2.3. Докторанти з країн не членів ЄС як % усіх докторантів	Дані за цим показником в Україні не збираються. Доступна лише загальна інформація щодо кількості аспірантів із зарубіжних країн, які навчаються за міждержавними і міжвузівськими угодами та на комерційній основі. Дані представлені за регіонами і галузями наук. Інформація з підготовки докторантів із зарубіжних країн взагалі відсутня (статистичний бюлетень „Підготовка наукових кадрів”).
1.3. Фінансування та державна підтримка	
1.3.1. Державні витрати на дослідження і розробки (у % до ВВП)	Показник можна розрахувати на основі наявних даних національної статистики (статистичний збірник „Наукова та інноваційна діяльність в Україні”) як відношення витрат держбюджету і коштів місцевих бюджетів на виконання наукових і науково-технічних робіт до обсягу ВВП.
1.3.2. Венчурний капітал (рання стадія, розширення і заміна) (у % до ВВП)	В Україні венчурні фонди практично не фінансують інноваційну діяльність і не набули широкого поширення. Первинна інформація, необхідна для розрахунків по цьому показнику в Україні не збирається. Натомість у країнах ЄС відповідні дані отримують завдяки проведенню національних інноваційних обстежень.
2. Діяльність фірм	
2.1. Інвестиції компаній	
2.1.1. Витрати бізнесу на дослідження і розробки (у % до ВВП)	Показник можна розрахувати на основі наявних даних національної статистики (статистичний збірник „Наукова та інноваційна діяльність в Україні”) як відношення коштів замовників України та іноземних держав на виконання наукових і науково-технічних робіт до обсягу ВВП.
2.1.2. Недослідницькі витрати на інновації (у % від обороту)	Показник показує інноваційні витрати фірм, не пов’язані з науково-дослідницькими роботами. До недослідницьких відносяться витрати за такими напрями проведення інновацій: придбання прав на патенти, ліцензій на використання об’єктів промислової власності, ноу-хау, технологій тощ, придбання засобів виробництва, технологічна підготовка виробництва; маркетинг, реклама. Показник можна розрахувати лише для промислових підприємств як відношення їх інноваційних витрат, не пов’язаних з дослідженнями і розробками, до обороту всіх промислових підприємств. Необхідна статистична інформація міститься у статистичних щорічниках України, статистичних збірниках „Наукова та інноваційна діяльність в Україні”.
2.2. Зв’язки та підприємництво	
2.2.1. Число інноваційних малих і середніх підприємств (МСП) (у % від загального числа МСП)	Показник визначає число МСП, які займаються інноваційною діяльністю. Розрахувати цей показник немає можливості, оскільки інформація щодо інноваційної діяльності МСП у національній статистиці не збирається.
2.2.2. Число інноваційних МСП, які співпрацюють з іншими (у % від загального числа МСП)	Показник характеризує ступінь залучення МСП до спільної інноваційної діяльності. В Україні державною статистикою відповідна інформація не збирається. Доступними є дані (за результатами обстеження інноваційної діяльності в національній економіці за період 2008 – 2010 рр.) лише про частку підприємств із технологічними інноваціями, які співпрацюють з іншими підприємствами й організаціями (університетами, державними науково-дослідними інститутами тощо). Цих даних недостатньо для розрахунку значення цього показника.

2.2.3. Спільні публікації приватних і державних організацій на мільйон населення	Показник характеризує стан співпраці організацій державного і приватного секторів економіки за напрямом спільних публікацій. В Україні розвиток державно-приватного партнерства не є предметом статистичного спостереження, тому розрахувати цей показник неможливо.
2.3. Інтелектуальні активи	
2.3.1. Патентні заявки (в рамках Договору про патентну кооперацію (<i>Patent Cooperation Treaty – PCT</i>)) на мільярд ВВП (в € по ПКС)	Показник вимірює кількість поданих патентних заявок в рамках міжнародного Договору про патентну кооперацію (1977 р.), учасниками якого є більш ніж 90 країн, у т. ч. Україна. Відповідно до цього договору, подання міжнародної патентної заявки дає право заявнику одержати патент на винахід у декількох країнах-членах договору. В Україні коректна оцінка цього показника обмежена, оскільки у системі державної статистики представлені дані про подання заявок на видачу охоронних документів окремо до Державної служби інтелектуальної власності України (ДСІВУ) та патентних відомств інших країн. При цьому дані щодо участі цих країн у Договорі про патентну кооперацію не наведені.
2.3.2. Патентні заявки (в рамках <i>PCT</i>) у сфері соціальних проблем на мільярд ВВП (в € по ПКС) (пом'якшення наслідків зміни клімату; здоров'я)	Дані національної статистики про подання заявок на видачу охоронних документів до ДСІВУ та патентних відомств інших країн згруповано за видами економічної діяльності (ВЕД), у т. ч. за ВЕД „охорона здоров'я та надання соціальної допомоги”. Однак розрахувати цей показник за матеріалами офіційної статистики неможливо через аналогічність для показника 2.3.1. причини.
2.3.3. Торгові марки ЄС на мільярд ВВП (в € по ПКС)	У системі державної статистики відповідні дані не збираються. Додатковим джерелом інформації для показників підгрупи 2.3, у т. ч. для розрахунку показника 2.3.3., можуть бути сайти Американського патентного відомства (The United States Patent and Trademark Office), Європейського патентного відомства (European Patent Office) і ОЕСР, які знаходяться у вільному доступі в Інтернеті.
2.3.4. Промислові зразки ЄС на мільярд ВВП (в € по ПКС)	Значення цього показника для України розраховується як сумарне число отриманих охоронних документів на промислові зразки в Україні та інших країнах до обсягу ВВП. Дані для розрахунку цього показника наведено у традиційних формах державної статистичної звітності, у доповіді „Створення та використання високих технологій та об'єктів права інтелектуальної власності на підприємствах України у 2011 році”.
3. Результати	
3.1. Інноватори	
3.1.1. МСП, які впроваджують інноваційні продукти або процеси (у % від загального числа МСП)	Інформація щодо інноваційної активності МСП системою державної статистики спеціально не збирається, в наявності є лише дані про загальний стан діяльності МСП (статистичні збірники „Діяльність суб'єктів господарювання”, „Діяльність суб'єктів малого підприємництва”) та інноваційну діяльність промислових підприємств. Для розрахунку цих показників можна використати дані форми державного статистичного спостереження №1-інновація „Обстеження інноваційної діяльності промислового підприємства”, виокремивши серед загального числа підприємств лише малі і середні. Однак суттєвим обмеженням буде врахування діяльності лише промислових МСП.
3.1.2. МСП, які впроваджують маркетингові або організаційні інновації (у % від загального числа МСП)	

3.1.3. Швидкозростаючі інноваційні фірми	Для України розрахунок цього показника неможливий через відсутність відповідних даних у системі державної статистики.
3.2. Економічні результати	
3.2.1. Зайнятість у наукоємних видах діяльності (виробництво і послуги) (у % до загальної чисельності зайнятих)	<p>Показник розраховується як відношення кількості осіб, зайнятих у наукоємних видах діяльності до загальної чисельності робочої сили, зайнятої в економіці в цілому.</p> <p>Держкомстатом України узагальнюється інформація про зайнятість населення за видами економічної діяльності (статистичні щорічники України, статистичні збірники „Праця України”, „Економічна активність населення України”). До 1.01.2012 р. в Україні діяв Класифікатор видів економічної діяльності (КВЕД ДК 009:2005), відповідно до якого до наукоємних видів діяльності належать: хімічне виробництво, у т. ч. виробництво фармацевтичних продуктів (розділ 24 КВЕД), виробництво машин і устаткування (розділ 29), виробництво офісного устаткування (розділ 30), виробництво електричних машин і устаткування (розділ 31), виробництво електро- та радіоапаратури (розділ 32), виробництво медичної техніки, контрольно-вимірювальних приладів, оптичних приладів та фотографічного устаткування (розділ 33), виробництво автомобілів (розділ 34), виробництво літальних апаратів, включаючи космічні (розділ 35.3).</p> <p>Після набрання чинності нового варіанту національного класифікатора видів економічної діяльності (ДК 009:2010) проведення державних статистичних спостережень буде більш повно відповідати вимогам Класифікації видів економічної діяльності ЄС (NACE). Це надасть можливість уникнути певних труднощів у зіставленні показників економічної діяльності України з аналогічними показниками країн ЄС.</p> <p>Відповідно до нового класифікатора КВЕД-2010 наукоємні види діяльності можна визначити завдяки таблиці перекодування видів економічної діяльності з КВЕД-2005 на КВЕД-2010.</p>
3.2.2. Середньо- і високотехнологічні продукти експорту (у % від загального експорту)	<p>Показник розраховується як відношення обсягу експорту середньо- і високотехнологічних продуктів до загального обсягу експорту.</p> <p>До високотехнологічних галузей належать: виробництво фармацевтичної продукції, біотехнологічна промисловість, виробництво медичної техніки і надання медичних послуг, комп'ютерне та телекомунікаційне обладнання, комп'ютерні послуги. Середньотехнологічні галузі представлені електронною промисловістю, хімічним виробництвом, автомобільною індустрією, аерокосмічною промисловістю, загальним машинобудуванням.</p> <p>Дані, необхідні для розрахунку цього показника, містяться у державних статистичних збірниках „Зовнішня торгівля України”.</p>

3.2.3. Експорт наукоємних послуг (у % від загального обсягу експорту послуг)	Показник розраховується як відношення обсягу експорту наукоємних послуг до загального обсягу експорту послуг. Дані для розрахунку цього індикатора містяться у статистичних збірниках „Зовнішня торгівля України”, де наводиться структура експорту послуг. У відповідності до КВЕД-2005 до наукоємних видів послуг належать: зв'язок (розділ 64 за КВЕД-2005), фінансове посередництво (розділ 65), діяльність у сфері інформатизації, у т.ч. розробка програмного забезпечення, обробка даних (розділ 72), дослідження і розробки (розділ 73), комерційна діяльність (розділ 74), діяльність у сфері охорони здоров'я людини (розділ 85), діяльність у сфері культури, спорту та відпочинку (розділ 92 за КВЕД-2005).
3.2.4. Продажі нових для ринків і нових для фірм інноваційних продуктів (у % від обороту)	Показник продаж нової для ринку інноваційної продукції розраховується як відношення обсягу продаж нової для ринку інноваційної продукції всіх підприємств до обороту всіх підприємств. Показник продаж нової для підприємств інноваційної продукції розраховується як відношення обсягу продаж нової для підприємств інноваційної продукції до обороту всіх підприємств. Відповідні дані для визначення значень цих показників містяться у статистичних щорічниках і статистичних збірниках „Наукова та інноваційна діяльність в Україні”, у формі №1-інновація.
3.2.5. Ліцензійні та патентні доходи з-за кордону (у % до ВВП)	Подібна інформація органами державної статистики України не збирається, тому на даний час розрахувати значення цього показника неможливо.

тати інноваційних обстежень за окремі роки не завжди дають необхідну та вичерпну інформацію для проведення відповідних оцінок. Так, виникають труднощі при розрахунках індикаторів інноваційної активності малих і середніх підприємств, венчурного фінансування інноваційної діяльності, якості людських ресурсів, зокрема, рівня кваліфікації кадрів за стандартами ЄС, міжнародного наукового співробітництва, взаємодії приватного і державного секторів економіки. При цьому навіть ті індикатори, які можна розрахувати за наявними даними не співставні зі стандартами ЄС. Наприклад, показник 2.1.2. „Недослідницькі витрати на інновації (у % від обороту)” може бути оцінений тільки по промислових підприємствах; за показником 2.3.1. „Патентні заявки (в рамках Договору про патентну кооперацію) ...” можна визначити кількість тих патентних заявок, які були подані до патентних відомств інших країн без уточнення інформації щодо участі цих країн у Договорі про патентну кооперацію.

Відтак, діюча система національної статистики потребує певних змін, поступового вдосконалення та модифікації для забезпечення адаптації міжнародного досвіду до національних умов. З цієї метою необхідно:

ввести додаткові показники оцінки науково-технічного та інноваційного потенціалу України у тра-

диційні (регулярні) форми державної статистичної звітності;

розширити спектр видів економічної діяльності, по яких збираються дані щодо інноваційної діяльності підприємств;

продовжити регулярне проведення інноваційних обстежень за методикою ЄС і запровадити нові форми спеціалізованих обстежень з питань, що не знайшли відображення у офіційних джерелах статистичної звітності.

Це дозволить розширити глибину і якість аналізу вітчизняної науково-інноваційної сфери та проводити обґрунтовані порівняння показників стану і динаміки науково-інноваційної діяльності в Україні з аналогічними показниками країн-учасниць ЄС.

Література

1. **Єгоров І. Ю.** Україна в світлі європейських індикаторів науково-технічного розвитку / І. Ю. Єгоров // Наука та наукознавство. – 2008. – № 1. – С. 3 – 10.
2. **Россия и Украина** в свете индикаторов Европейского инновационного табло / [под ред. Ивановой Н. И., Егорова И. Ю.]. – К.: Госкомстат Украины, 2008. – 93 с.
3. **Єгоров І. Ю.** Науковий та інноваційний потенціал України у міжнародних статистичних по-

рівняннях: моногр. / Єгоров І. Ю., Жукович І. А., Рижкова Ю. О. – К.: ДП „Інформ. – аналіт. агентство”, 2010. – 156 с. 4. **Єгоров І. Ю.** Методичні рекомендації щодо адаптації індикаторів Європейського інноваційного табло до умов України / І. Ю. Єгоров, І. А. Жукович, Ю. О. Рижкова // Статистика України. – 2008. – № 4. – С. 74 – 79. 5. **Любич А. А.** Формирование критериев и модели оценки инновационности социально-экономического развития / А. А. Любич, Ю. М. Харaziшвили, В. А. Денисюк // Инновации. – 2009. – № 9. – С. 106 – 111. 6. **Денисюк В.** Щодо вдосконалення системи індикаторів для управління інноваційним розвитком / В. Денисюк // Економіст. – 2004. – № 6. – С. 55 – 59. 7. **Соколова М. С.** Эволюция системы мониторинга и оценки инновационной деятельности в Европейском Союзе (2000 – 2010 гг.) / М. С. Соколова // Инновации. – 2011. – № 11. – С. 76 – 80. 8. **Постанова Кабінету Міністрів України** „Про затвердження Порядку розроблення, проведення моніторингу та оцінки реалізації регіональних стратегій розвитку” від 16.11.2011 р. № 1186 [Електронний ресурс]: Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/1189-2011-%D0%BF9>. **EUROPE 2020** A strategy for smart, sustainable and inclusive growth. – COMMUNICATION FROM THE COMMISSION [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.energy.eu/publications/EUROPE-2020-A-European-strategy-for-smart-sustainable-and-inclusive-growth.pdf> 10. **Региональные** научно-технологические комплексы России: индикаторы оценки и методика сравнительного анализа / А. К. Казанцев, С. Н. Лёра, И. А. Никитина и др. // Информационно-аналитический бюллетень ЦИСН. – 2009. – № 1. – 75 с. 11. **Ситенко Д. А.** Макроэкономические показатели оценки инновационной деятельности: европейский опыт / Д. А. Ситенко // Вестник Военного университета. – 2010. – № 3. – С. 149 – 154. 12. **Інноваційна політика:** європейський досвід та рекомендації для України. – Т. 1. – Ключові особливості інноваційної політики в якості основи для розробки заходів сприяння інноваціям, що спрямовують Україну до заснованої на знаннях конкурентоспроможної економіки – порівняння ситуації в ЄС і Україні. Проект ЄС „Вдосконалення стратегій, політики та регулювання інновацій в Україні”. – К.: Фенікс, 2011. – 214 с.

Ляшенко В. І., Землянкін А. І., Підоричева І. Ю. Європейська система моніторингу інно-

ваційної діяльності: особливості та можливості використання в Україні

У статті проаналізовано діючу систему показників оцінки рівня інноваційного розвитку країн-учасниць ЄС, визначено можливості їх розрахунку для України. Обґрунтовано необхідність модифікації та вдосконалення національної статистики для забезпечення порівняльного аналізу стану наукової та інноваційної сфери в Україні та країнах ЄС.

Ключові слова: наукова та інноваційна діяльність, статистичний інструментарій, система індикаторів „Шкала інноваційного союзу”, ефективність.

Ляшенко В. И., Землянкин А. И., Пидоричева И. Ю. Европейская система мониторинга инновационной деятельности: особенности и возможности использования в Украине

В статье проанализирована действующая система показателей оценки уровня инновационного развития стран-участниц ЕС, определены возможности их расчета для Украины. Обоснована необходимость модификации и усовершенствования национальной статистики для обеспечения сравнительного анализа состояния научной и инновационной сферы в Украине и странах ЕС.

Ключевые слова: научная и инновационная деятельность, статистический инструментарий, система индикаторов „Шкала инновационного союза”, эффективность.

Lyashenko V. I., Zemlyankin A. I., Pidoricheva I. Yu. European System of Monitoring of Innovation Activities: Features and Possibilities Using in Ukraine

In the article the current system of indicators to measure the level of innovation development of the EU member-states was analyzed, the opportunities their calculation for Ukraine was identified. The necessity of modification and enhancements of national statistics for the realization of comparative analysis of a condition science and innovation areas in Ukraine and countries EU was justified.

Key words: research and innovative activity, statistical tool, the system of indicators „Innovation Union Scoreboard”, efficiency.

Стаття надійшла до редакції 20.01.2013

Прийнято до друку 20.02.2013

І. В. Тараненко,
кандидат економічних наук
Донецький національний університет
Є. І. Таранець,
Дніпропетровський національного університету залізничного
транспорту імені академіка В.Лазаряна

ВПЛИВ ІННОВАЦІЙНОГО МАРКЕТИНГУ НА ДИФУЗІЮ ІННОВАЦІЙ ТА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЬ В ГЛОБАЛЬНІЙ ЕКОНОМІЦІ

Постановка проблеми. Посилення конкуренції на світових і національних ринках в умовах глобалізації економіки вимагає пошуку нових шляхів підвищення конкурентоспроможності та динамічного розвитку. Сучасний ринок вимагає від підприємств більш повного задоволення потреб основних груп споживачів, а формування попиту в умовах інформаційної економіки переходить з локального на глобальний рівень. Скорочення життєвого циклу товарів примушує виробників швидше розробляти нові продукти. Під впливом інноваційної конкуренції підприємства безперервно створюють нові споживачькі потреби та виводять на ринок більш досконалі продукти, застосовують нові методи просування товарів на локальних та міжнародних (глобальних) ринках.

На перше місце в системі заходів стосовно створення й утримання конкурентних переваг виходять інноваційні продукти і процеси, бізнес-моделі, нові маркетингові та організаційні інструменти та методи, а інноваційний маркетинг перетворюється на ефективний засіб комерціалізації нововведень та дифузії інновацій, яка забезпечує широке розповсюдження нових продуктів, а отже – підвищення конкурентоспроможності на мікро- та макро рівні.

Аналіз досліджень та публікацій. В роботах зарубіжних та вітчизняних вчених В. В. Божкової [1], С. М. Ілляшенка [2], Н. С. Ілляшенко [1; 3], Ф. Котлера [4], О. В. Лобастової [5], Л. Г. Мельника [6], Д. Мура [7], Й. Чена [8] широко досліджені проблеми інноваційного маркетингу, надані визначення інноваційного маркетингу та маркетингових інновацій, обґрунтовано їх значення в діяльності сучасних підприємств. Втім, ще недостатньо висвітлено вплив інноваційного маркетингу на дифузії інновацій та підвищення конкурентоспроможності на мікро- та макро рівні в сучасній глобалізованій економіці.

Мета дослідження. З огляду на актуальність теми та результати вивчення літературних джерел [1 – 8], метою статті є уточнення поняття інноваційного маркетингу та обґрунтування його ролі як засобу активізації дифузії інновацій та підвищення конкурентоспроможності підприємств на локальних і міжнародних ринках в умовах глобалізації.

Викладення основного матеріалу. Шляхи забезпечення конкурентоспроможності сучасних підприємств лежать на перетині маркетингової та іннова-

ційної діяльності. Їх раціональне поєднання дозволяє оперативно виявляти або формувати споживчі запити, виробляти і просувати на ринку нову (модернізовану) продукцію, яка задовольнить потреби споживачів повніше, ніж конкуренти. Це вимагає нових підходів до маркетингових інструментів з метою підвищення конкурентоспроможності підприємств шляхом ефективної реалізації їх інноваційного потенціалу. В зв'язку із цим необхідно розрізнити поняття „маркетингові інновації”, „маркетинг інновацій” та „інноваційний маркетинг”.

Згідно з міжнародними документами, розробленими експертами ОЕСР, ЮНЕСКО й Євростату, зокрема – „Керівництвом Осло”, *маркетингові інновації* включають реалізацію нових методів маркетингу: зміни в дизайні й упакуванні продукту, його просуванні й розміщенні, або в методах ціноутворення [9, с. 34 – 35]. Маркетингові інновації спрямовані на краще задоволення потреб споживача, відкриття нових ринків або завоювання нових позицій на ринку з метою збільшення обсягу продажів, можуть впроваджуватися як для нової, так і для існуючої продукції, втіленої в комплексі інноваційних маркетингових інструментів 4ІР [10].

В свою чергу, *маркетинг інновацій*, або *маркетинг інноваційного продукту* трактується як комплекс маркетингових заходів, спрямованих на комерційно успішну реалізацію компанією нових продуктів, технологій, послуг, що виробляються й просуваються на ринку та відповідають визначенню інновації. Маркетинг інновацій може використовувати як традиційні так й інноваційні методи маркетингу, в залежності від особливостей товару (послуги), ринку та підходів до змісту маркетингової діяльності.

Завдання поєднання цих безумовно споріднених, але не ідентичних понять виконує концепція інноваційного маркетингу. Точки зору щодо змісту інноваційного маркетингу різняться. Доцільно згрупувати погляди на визначення цього терміна за узагальнюючими характеристиками (табл. 1). Багатоманітність підходів до визначення інноваційного маркетингу дозволяє повніше усвідомити його сутність і зміст, надає цій категорії динамізму та здатності адаптуватись до потреб мінливого середовища або навіть випереджувати них і задавати напрямок руху. На відміну від авторів, які шукають місце інноваційного маркетингу

в ієрархії концепцій маркетингу [3, с. 43], ми вважаємо, що інноваційний маркетинг в тій або іншій мірі невіддільно притаманний усім концепціям ведення бізнесу.

Інструментами інноваційного маркетингу є: маркетингові дослідження нових і вже опанованих ринків, ринкових сегментів з метою виявлення незадоволеного попиту, маркетингові комплекси 4Р та маркетингові стратегії для нових продуктів (технологій, об'єктів інтелектуальної власності), нові способи ціноутворення, просування та продажів нових і традиційних то-

варів та послуг, нові стратегії маркетингу, організаційні форми управління, нові підходи до кращого забезпечення потреб споживачів та суспільства.

Головною відмінністю системи управління підприємствами, які керуються в своїй діяльності концепцією інноваційного маркетингу, є маркетингова та інноваційна складові діяльності, а також взаємоузгодження цих елементів [1, с. 121].

Мотивом інноваційної діяльності є прагнення підприємця отримати прибуток за допомогою задоволення суперечливих потреб та інтересів економічних

Таблиця 1

Підходи до визначення інноваційного маркетингу

Узагальнююча характеристика	Сутність	Автори
Інноваційний маркетинг як процес створення та просування нових ідей, нового продукту на ринку тощо	Концепція маркетингу, за якої підприємство повинно безперервно покращувати продукти, що пропонуються на ринку, та методи маркетингової підтримки цих продуктів.	Котлер Ф. [4]
	Інноваційні методи, прийоми та технології, що дозволяють підприємствам позиціонувати, просувати та реалізовувати товар на ринку.	Чен Й. [8]
	Маркетинг нових інформаційних технологій в підприємницьких, державних і муніципальних структурах, основними принципами якого є: всебічне вивчення ринку, попиту, смаків і бажань споживачів-інноваторів; пристосування пропозиції інноваційних продуктів до вимог інноваційного ринку; вплив на ринок і попит в інтересах компанії виробника інноваційних товарів і послуг.	Морозова Г. А. [11]
	Створення унікальних ринкових умов реалізації нового продукту (або інновації).	Хотяшева О. М. [12]
	Сукупність дій, прийомів, методів, систематична активність суб'єктів економічних відносин щодо розробки та просування на ринку нових товарів, послуг та технологій для задоволення потреб і запитів споживачів (суспільства) у більш ефективний, ніж у конкурентів, спосіб на основі оновлення та підвищення рівня складових потенціалу підприємства, пошуку нових напрямів та засобів його використання з метою отримання прибутку та забезпечення умов тривалого виживання й розвитку на ринку.	Комаріст О. І. Алдохіна Н. І. [13]
Інноваційний маркетинг як невід'ємна частка підприємницької діяльності	Концепція ведення бізнесу, яка передбачає створення вдосконаленої або принципово нової продукції (виробу, технології, послуги, управлінського рішення) – інновації – і використання в процесі її створення та поширення вдосконалених чи принципово нових – інноваційних інструментів, форм та методів маркетингу з метою більш ефективного задоволення потреб як споживачів, так і виробників.	Ілляшенко С. М. [2] Ілляшенко Н. С. [3]
	Сукупність стратегій, філософії бізнесу, функцій і процедур управління підприємством.	Ільєнкова С. Д. та ін. [14]
	Пошук нових ніш, ринків і сегментів.	Ізмайлова А. В. [15]

Узагальнююча характеристика	Сутність	Автори
	Формування нових ринків та нових потреб у покупців	Лобастова О. В. [5]
	Концепція маркетингу, згідно з якою організація повинна безперервно удосконалювати продукцію і методи маркетингу. Його особливість, яка відрізняє його від маркетингу, що просто „змінюється” – новий продукт, невідомий споживачеві і не задовольняє ніяких його потреб, тому його треба розробляти, вдосконалювати та просувати на ринок з використанням провідних інноваційних інструментів маркетингу.	Мельник Л. Г. [6]
Інноваційний маркетинг як процес, що приносить соціальну користь	Організація повинна постійно піклуватися про реальне поліпшення, удосконалення своєї діяльності і підвищення якості пропонованих товарів і послуг.	Абанкіна Т. В. [16]
	Макроекономічний інструментарій, який, орієнтуючи розвиток національної економіки на інноваційний шлях, дає можливість формувати потреби кінцевих споживачів, сприяє ефективнішому використанню ресурсів завдяки впровадженню продуктових, технологічних та організаційних інновацій.	Гольдштейн Г. Я. [17]
	Принцип освіченого маркетингу, відповідно до якого підприємство має постійно вносити відчутні для споживачів покращення у свою продукцію та їх маркетингове просування.	Балабанова Л. В. [18]

Джерело: авторська розробка

суб'єктів. Таке прагнення забезпечується завдяки функціям, притаманним інноваційній конкуренції, яка забезпечує динамізм розвитку внаслідок прискореного формування нових потреб на основі нововведень, та відповідно створення широких можливостей для задоволення таких потреб за допомогою продуктових і процесових (технологічних) інновацій. В свою чергу, організаційні (новітні бізнес-моделі) та маркетингові інновації (нові методи просування, ціноутворення, розподілу) сприяють розповсюдженню нових продуктів і технологій в глобальних масштабах.

Таким чином, стимулююча функція інноваційної конкуренції, втілена в прагненні економічних агентів до отримання прибутку шляхом розробки і виробництва нових продуктів, впровадження нових технологій, маркетингових та організаційних методів та більш повного задоволення попиту на нові продукти є могутнім каталізатором дифузії (розповсюдження) інновацій в глобальних масштабах. Отримання підприємствами кращого доступу до нових продуктів і технологій з використанням нових методів маркетингової діяльності продавців і покупців, а також ефективна комерціалізація нововведень та їх просування за допомогою маркетингових інструментів у процесі дифузії

забезпечують підвищення інноваційної конкурентоспроможності на мікро- та макрорівні (рис.1).

Інновації дозволяють підприємствам зберегти досягнутий рівень конкурентоспроможності, а також винайти нові конкурентні переваги. Відомо, що отримати інновацію підприємство може шляхом власної розробки, або в процесі дифузії – придбання ліцензії, нового продукту (технології), копіювання зразка (імітації), або запозичення через неринкові канали. Як розробка так і придбання ефективних технологій, нового обладнання та ін. здійснюється ефективніше з використанням засобів інноваційного маркетингу.

Згідно з теорією Й. Шумпетера дифузія інновацій – це процес кумулятивного збільшення числа імітаторів, які впроваджують нововведення вслід за новатором, очікуючи на більш високий прибуток [19]. „Керівництво Осло” визначає дифузію як спосіб, яким інновації розповсюджуються по ринковим або неринковим каналам від місця їх першої реалізації споживачам – країнам, регіонам, галузям, ринкам, підприємствам. Дифузія є більшим, ніж просте опанування нових технологій або придбання нових продуктів, оскільки підприємства, які запозичають інновації, навчаються і самі

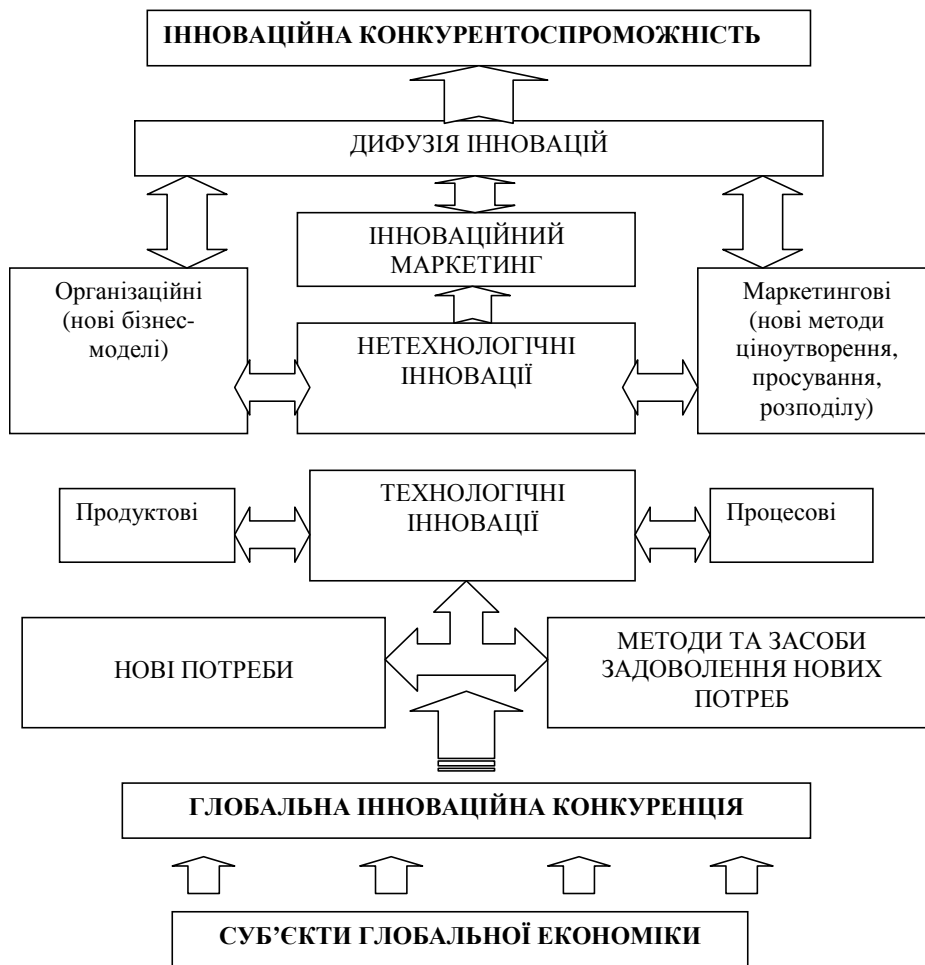


Рис. 1. Інноваційний маркетинг та дифузія інновацій як інструменти забезпечення конкурентоспроможності в умовах глобалізації*

*Джерело: авторська розробка

зростають на їх основі. Без дифузії інновація не має ніякого економічного значення [9, с. 12].

Доцільно доповнити прийняте в сучасній літературі визначення об'єкту дифузії інновацій як нового або вдосконаленого продукту, нового або вдосконаленого технологічного процесу [20] додаванням таких складових, як нові організаційні, маркетингові, інституціональні, соціальні методи та інструменти. Це дозволяє, зокрема, уникнути ототожнення дифузії інновацій з трансфером технологій та показати, що дифузія інновацій відбувається не тільки у виробничій (розповсюдження інновації серед підприємств) та споживачькій сферах, а також у соціальній, інституціональній сферах тощо.

Фахівці розрізняють „вхідну” і „вихідну” дифузії інновацій [9, с. 52, 58], обидва види є важливими в контексті забезпечення інноваційної конкурентоспроможності. Вхідною дифузійою вважають притік в організацію нових технологій, нових організаційних, маркетингових методів по ринковим та неринковим каналам. Вихідною дифузійою є вихід інновації за межі

підприємства та розповсюдження серед інших підприємств, споживачів шляхом продажу їм нового товару або послуги [9, с. 59]. Позитивний вплив на конкурентоспроможність має місце на рівні підприємств та економіки країни в цілому.

В Україні протягом з 2008 – 2010 рр. частка інноваційно активних підприємств зросла на 3,0 п. в основному за рахунок збільшення частки підприємств, які займалися організаційними та маркетинговими інноваціями (табл.2). Із загальної кількості підприємств 4,5% займалися лише технологічними інноваціями, 11,2% – лише організаційними та маркетинговими (нетехнологічними) інноваціями, 5,3% - технологічними і нетехнологічними інноваціями. Частка підприємств із технологічними інноваціями зменшилася на 1,8 п. [21].

Дослідження, проведене за даними Community Innovation Survey (CIS-6) [22] стосовно інноваційної активності та впровадження маркетингових і організаційних інновацій в країнах ЄС показало, що до інноваційних належать 51,6% від загальної кількості

обстежених підприємств. Протягом 2004 – 2008 рр. кількість підприємств, які впроваджували маркетингові та організаційні інновації, зросла з 26,2% до 40,1%, а підприємств, які впроваджували маркетингові інновації з 13,1% до 26,6%, тобто в два рази.

Слід припустити, що саме з незадовільним рівнем інноваційної активності пов'язані низькі показники України за рейтингом глобальної конкурентоспроможності (73 місце серед 144 країн за „Звітом про глобальну конкурентоспроможність 2012 – 2013” Всесвітнього економічного форуму [23]).

В умовах посилення економічної нестабільності та загострення конкуренції набуває особливої актуальності більш активне впровадження інноваційного маркетингу вітчизняними підприємствами для сприяння внутрішній та зовнішній дифузії інновацій, а саме:

- придбання ефективних інноваційних технологій та засобів виробництва;
- комерціалізації результатів науково-дослідних та конструкторських розробок;
- просуванню продукції (нової та традиційної) на світовий та локальні ринки.

Узагальнення і розвиток пропозицій, викладених в роботі [5], дозволяє рекомендувати для опанування вітчизняними підприємствами наступні заходи інноваційного маркетингу:

- включення інструментів інноваційного маркетингу в сукупність заходів з реалізації конкурентних інноваційних стратегій підприємств;
- розробка алгоритму організації інноваційної маркетингової діяльності;
- визначення моделі вибору маркетингової інновації для реалізації;
- розробка методики маркетингового супроводу нового товару на стадії виведення на ринок.

Впровадження названих заходів сприятиме підви-

щенню конкурентоспроможності вітчизняних підприємств на внутрішньому та зарубіжних ринках.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Узагальнення результатів досліджень [1 – 8; 11 – 18] показало, що інноваційний маркетинг у тій або іншій мірі невіддільно притаманний усім концепціям ведення бізнесу. В умовах загострення глобальної конкуренції покращення доступу до нових продуктів і технологій, вдосконалення механізмів комерціалізації результатів науково-дослідних та конструкторських розробок і ефективного просування нових продуктів за допомогою інструментів інноваційного маркетингу сприяє підвищенню інноваційної конкурентоспроможності на мікро- та макрорівні.

Розробка системи інструментів інноваційного маркетингу залежно від особливостей внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства має стати предметом подальших досліджень.

Література

1. **Божкова В. В.** Сутність та принципова відмінність системи управління підприємством на засадах концепції інноваційного маркетингу / В. В. Божкова, Н. С. Ілляшенко // Механізм регулювання економіки. – 2009. – № 2. – С. – 117 – 122.
2. **Ілляшенко С. М.** Маркетинг інновацій. Інновації в маркетингу: монографія (Розділ 1. Концептуальні основи маркетингу інновацій) / за ред. д.е.н., проф. С. М. Ілляшенка. – Суми: Університетська книга, 2008. – 615 с.
3. **Ілляшенко Н. С.** Організаційно-економічні засади інноваційного маркетингу промислових підприємств: монографія / Н. С. Ілляшенко. – Суми: „Видво СумДУ”, 2011. – 192 с.
4. **Котлер Ф.** Маркетинг от А до Я. / Ф. Котлер. – СПб.: „Нева”, 2003. – 126 с.
5. **Лобастова О. В.** Инновационный маркетинг как инструмент повышения конкурентоспособности про-

Таблиця 2

**Розподіл підприємств і організацій за типами інновацій
(у % до загальної кількості підприємств)**

Підприємства (організації)	2008 р.	2010 р.
Загальна кількість підприємств і організацій	100,0	100,0
Інноваційно активні	18,0	21,0
Займалися технологічними інноваціями	11,6	9,8
Займалися продуктовими інноваціями	7,5	5,8
Займалися процесовими інноваціями	8,4	7,6
Займалися маркетинговими інноваціями	10,5	12,5
Займалися організаційними інноваціями	8,1	10,2
Не займалися жодною інновацією	82,0	79,0

Джерело: [21]

мышленных предприятий [Электронный ресурс] / О. В. Лобастова // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 3 (27). – Режим доступа : <http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2127>. 6. **Мельник Л. Г.**, Дегтярьова І. Б. Синергетична основа маркетингових інновацій. // Маркетинг і менеджмент інновацій – 2010, №1. – С. 71 – 77. 7. **Мур Д.** Преодоление пропасти / Д. Мур. – М. : Вильямс, 2006. – 368 с. 8. **Chen, Y.** (2006) Marketing Innovation. Journal of Economics & Management Strategy, Vol. 15, Issue 1, P. 101 – 123. 9. **Руководство** Осло: Рекомендации по сбору и анализу данных по инновациям. Третье издание. Перевод на рус. яз., изд 2-е, испр. / М.: Организация экономического сотрудничества и развития, 2010. – 112 с. 10. **Тараненко І. В.** Маркетингові інновації в забезпеченні конкурентоспроможності: системний підхід / І. В. Тараненко // Вісник соціально-економічних досліджень: Збірник наукових праць – 2012. – №2 (45). – С. 180 – 185. 11. **Морозова Г. А.** Инновационный маркетинг в регионе / Г. А. Морозова // Труды Нижегородского государственного технического университета им. Р. Е. Алексеева. – 2010. – № 4 (83). – С. 284 – 289. 12. **Хотяшева О. М.** Инновационный менеджмент: Учебное пособие. 2-е изд. / О. М. Хотяшева. – СПб.: Питер, 2006. – 384с. 13. **Комаріст О. І.**, Алдохіна Н.І. Зміст маркетингу інновацій у діяльності підприємства [Електронний ресурс] // Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nppdaa/econ/2012_1/146.pdf. 14. **Инновационный менеджмент:** учебник / С. Д. Ильенкова, Л. М. Гохберг, С. Ю. Ягудин и др. – М. : ЮНИТИ, 2000. — 328 с. 15. **Измайлова А. В.** Инновационный маркетинг [Электронный ресурс] // Режим доступа : <http://www.strategy.com.ua/Articles/Content?Id=1458>. 16. **Абанкина Т. В.** Влияние информационных технологий на некоммерческий маркетинг [Электронный ресурс] // Режим доступа : <http://www.ict.edu.ru/ft/003614/abankina.pdf>. 17. **Инновационный менеджмент:** Учебное пособие / Гольдштейн Г. Я. – Таганрог: Издательство ТРТУ, 2001 – 132 с. 18. **Балабанова Л. В.** Маркетинг: Підручник / Л. В. Балабанова. – Донецьк: ДонДУЕТ, 2002. – 562 с. 19. **Шумпетер Й.** Теория экономического развития / Й. Шумпетер – М.: Прогресс, 1982 – 158 с. 20. **Гареев Т. Ф.** Трансфер технологий и диффузия инноваций как элементы инновационного процесса / Вестник ТИСБИ №4 2005 [Электронный ресурс] // Режим доступа : <http://old.tisbi.org/science/vestnik/2005/issue4/IT1.html>. 21. **Наукова та інноваційна діяльність в Україні у 2010 році.** Статистичний збірник за 2011 р. / Відповідальний за випуск І. В. Калачова. – К. ДП „Інформаційно-видавничий центр Держстату України”. 2011. – 282 с. 22. **Офіційний портал Європейської Комісії:** Eurostat [Електронний ресурс] // Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/statistics/search_database. 23. **Global Competitiveness Report 2012-2013/World Economic Forum, Geneva. 2012.** – 544 p.

Тараненко І. В., Таранець Є. І. Вплив інноваційного маркетингу на дифузію інновацій та конкурентоспроможність в глобальній економіці

Здійснено класифікацію визначень інноваційного маркетингу за узагальнюючими характеристиками. Уточнено складові інноваційного маркетингу. Встановлено, що інноваційний маркетинг невіддільно притаманний усім концепціям ведення бізнесу. Обґрунтовано роль інноваційного маркетингу як засобу активізації дифузії інновацій та підвищення інноваційної конкурентоспроможності на мікро- та макрорівні в умовах глобалізації. Запропоновано заходи інноваційного маркетингу для впровадження на українських підприємствах.

Ключові слова: інноваційний маркетинг, маркетингові інновації, дифузія інновацій, глобалізація, конкурентоспроможність.

Тараненко И. В., Таранец Е. И. Влияние инновационного маркетинга на диффузию инноваций и конкурентоспособность в глобальной экономике

Выполнена классификация определений инновационного маркетинга по обобщающим характеристикам. Уточнены составляющие инновационного маркетинга. Установлено, что инновационный маркетинг неотделимо присущ всем концепциям ведения бизнеса. Обоснована роль инновационного маркетинга как средства активизации диффузии инноваций и повышения инновационной конкурентоспособности на микро- и макроуровне в условиях глобализации. Предложены мероприятия инновационного маркетинга для внедрения на украинских предприятиях.

Ключевые слова: инновационный маркетинг, маркетинговые инновации, диффузия инноваций, глобализация, конкурентоспособность.

Taranenko I. V., Taranets E. I. Effect of Innovation-based Marketing on the Diffusion of Innovations and on Competitiveness in the Global Economy

The classification of innovation-based marketing definitions according to general characteristics is made. The components of innovation-based marketing are clarified. The authors found that the innovation-based marketing concepts are inseparably inherent to all kinds of business activity. The role of innovation-based marketing as a tool to intensify the diffusion of innovation and increasing of innovation competitiveness at the micro- and macro level in terms of globalization is grounded. Measures of the innovation-based marketing for the implementation at the Ukrainian enterprises are proposed.

Key words: innovation-based marketing, marketing innovations, diffusion of innovation, globalization, competitiveness.

Стаття надійшла до редакції 10.01.2013
Прийнято до друку 20.02.2013

ІННОВАЦІЙНИЙ РОЗВИТОК ЕКОНОМІКИ

Постановка проблеми. Останнім часом в Україні посилюється увага до питань стабілізації економіки за рахунок впровадження моделі інноваційного розвитку. Зазначимо, що ці проблеми є актуальними в умовах посткризової ситуації, оскільки дотепер забезпечення конкурентоспроможності нашої економіки залишається на порядку денному.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Багато вчених приділяють свої наукові праці різним аспектам зазначеної проблеми. Серед них відзначимо розробки таких дослідників, як вчені ЦДПН імені Г. М. Доброва Б. А. Малицький, В. П. Соловійов, О. С. Попович, В. Денисюк, І. Ю. Єгоров, вчені Інституту економічного прогнозування НАН України В. М. Геєць, В. П. Олександрова, Інституту економіки промисловості НАН України О. І. Амоша, В. І. Ляшенко, Т. А. Дементьєва, Л. М. Матросова та інші [1 – 12].

Мета даної статті полягає в аналізі сучасних тенденцій розвитку інноваційної сфери, визначенні проблемних аспектів та запропонованні напрямів подальшого розвитку інноваційної діяльності.

Виклад основного матеріалу. За думкою багатьох експертів, подолати наслідки світової кризи можна лише на підставі зростання інвестицій та використанні сучасних технологій. Це передбачає інноваційний розвиток економіки та посилення частки продукції, яка виробляється за технологіями шостого укладу.

За рейтингом журналу „Форбс”, Україна посідає четверте місце в світі серед країн з найгіршим станом економіки. В той же час на Давоському економічному форумі 2013 року Голова Центробанку Росії Герман Греф висловив думку про те, що Україна має потенційні можливості для розвитку економіки, що можуть бути порівняні з Великою Британією. Але для їх використання потрібні певні зусилля та час.

Оцінка інтелектуального потенціалу України свідчить, що він ще залишається досить потужним. Так, за даними ЮНЕСКО, за рівнем інтелектуального розвитку нації Україна посідає 23 місце у світі, в той час як Фінляндія – 1, США – 13, Росія – 27, незважаючи на те, що за останні роки науково-технічний потенціал України скоротився у 2,5 – 3 рази. У рейтингу Всесвітнього економічного форуму у 2008 – 2009 роках Україна серед 134 країн посідала у сфері розвитку початкової освіти 37 місце, у сфері розвитку вищої

освіти – 45 місце, у сфері формування факторів інноваційного розвитку – 52 місце, за оснащеністю сучасними технологіями – 65 місце, у сфері захисту прав інтелектуальної власності – 114 місце [2, с. 310]. Отже, Україна має досить високі показники розвитку тих сфер, які є первинними джерелами інноваційного розвитку, однак інноваційний потенціал держави використовується, у порівнянні з іноземними країнами, менш ефективно. Це створює реальну загрозу перетворення України в країну, яка лише експортує сировинні ресурси.

Необхідність активізації інноваційних процесів обумовлена специфікою української економіки. Характерними рисами сучасної моделі вітчизняної економіки є:

- високий ступінь зносу виробничих фондів промисловості та інших галузей реального сектора економіки;
- різке зниження темпів впровадження сучасних технологій у виробництво унаслідок недостатнього його інвестування;
- переважно сировинна спрямованість економіки, а також експортна орієнтація сировинних галузей;
- домінування на споживчому ринку та ринку продукції виробничого призначення переважно імпортних товарів, які раніше традиційно вироблялись вітчизняними підприємствами;
- висока матеріало – та ресурсоемність виробництва;
- постійне зниження доходів виробників та рівня добробуту населення, внаслідок чого зменшуються обсяг коштів для оновлення виробництва та зростання платоспроможного попиту.

Зазначимо, що останнім часом в Україні суттєво знизилась також інвестиційна складова державного та місцевих бюджетів. Розподіл інвестиційних ресурсів за регіонами України є вкрай нерівномірним. Найбільші обсяги іноземних та вітчизняних інвестицій накопичені в м. Києві, Дніпропетровській, Донецькій та Харківській областях. Як свідчать статистичні дані, на рівні великих промислових підприємств та малого підприємства інноваційна діяльність має тенденцію до падіння. Тому необхідно зростання фінансових можливостей для реалізації стратегії інноваційно-інвестиційного розвитку економіки.

Зазначимо, що чергова спроба уряду запозичити кошти Міжнародного валютного фонду не сприятиме покращенню інвестиційних умов для оновлення та модернізації української економіки. Зарубіжний досвід свідчить про те, що жодна з країн, яка отримувала транши МВФ, не змогла вийти з кризи та поліпшити показники соціально-економічного розвитку. Лише на основі реалізації заходів щодо активізації інноваційної діяльності та оновлення виробничої інфраструктури можна очікувати подолання негативних тенденцій в українській економіці. Досвід розвитку Китаю підтверджує, що тільки розрахунок на власні сили та ресурси, а також розробка чіткої стратегії соціально-економічного розвитку є дійсно ефективними засобами досягнення поставлених завдань.

Якщо проаналізувати сучасний розвиток світової економіки, можна відзначити посилення державної підтримки науково-технологічної та інноваційної сфери. Це характерно навіть для країн, які мають високий рівень конкурентоспроможності. Тому частка інноваційно активних підприємств за кордоном досить висока: наприклад, в Ірландії вона складає 73%, Німеччині – 69%, а в середньому в ЄС – 53%. В Україні частка таких підприємств у 20 – 30 разів менше.

Зазначимо, що у світі є дві основні моделі інноваційного розвитку: англо-американська та франко-японська. Принципова різниця між ними міститься у ступені участі держави при виборі шляхів розвитку та заходів щодо підтримки інноваційної діяльності.

Перша з моделей характеризується створенням сприятливих умов для розвитку бізнесу в цілому та наданням податкових преференцій компаніям, які займаються інноваційної діяльністю. Друга модель заснована на визначенні урядом пріоритетних напрямів інноваційно-технологічного розвитку, яким надається суттєва державна підтримка. Кожен із зазначених підходів довів свою ефективність у різних країнах світу.

В Україні тривалий час панував підхід, згідно з яким основна увага приділялась суто ринковим, тобто більш ліберальним, заходам щодо реформування економіки. Ця ліберальна модель наголошувала перш за все на роздержавленні та приватизації. Швидкі темпи приватизації державних підприємств призвели до того, що були майже зруйновані великі виробничі комплекси, які мали потужний потенціал для розробки нових технологій та створення конкурентоспроможної продукції. В той же час, як свідчить практика, малий бізнес та підприємництво за різними причинами виявилися неспроможними до засвоєння інновацій, тому не відбулося прискорення інноваційного розвитку реального сектора української економіки. Підкреслимо, що навіть у США малі інноваційні та венчурні фірми

знаходяться у сфері інтересів та відповідної підтримки крупних компаній.

Враховуючи наявність та постійну загрозу кризової ситуації в економіці, необхідна розробка урядом заходів щодо поліпшення інвестиційного клімату та залучення інвестиційних ресурсів в реальний сектор економіки, а також обґрунтований вибір механізмів фінансової підтримки найбільш перспективних напрямів інноваційного розвитку на рівні окремих бізнес-одиниць та компаній в цілому.

Відзначимо, що в Україні дуже повільними темпами реалізуються заходи щодо створення інноваційної інфраструктури та бізнес-середовища, які повинні забезпечити формування національної інноваційної системи. Навпаки, провідні країни та країни, що вдало розвиваються, мають позитивний та цікавий досвід створення технопарків, технополісів, кластерних структур, бізнес-інкубаторов, зон пріоритетного розвитку тощо. Такі країни, як США, Германия, Велика Британія, Фінляндія, Китай, Турція, Південна Корея займають передові позиції у науково-технологічній сфері за рахунок створення та ефективного функціонування різних ланцюгів інноваційної інфраструктури.

В умовах глобалізації стає актуальною така організаційна структура взаємозв'язків між фірмами та установами, як кластери. Кластер визначається як індустріальний комплекс, сформований на базі територіальної концентрації мереж спеціалізованих постачальників, основних виробників і споживачів, що пов'язані технологічно, і виступає альтернативою традиційному розподілу економіки на сектори та галузі. Кластерний підхід дозволяє підвищити ефективність взаємодії приватного сектора, держави, торгових асоціацій, дослідницьких і освітніх установ в інноваційному процесі.

Сьогодні в Україні існує декілька кластерів, створених навколо ключових галузей промисловості (хімічна, нафтогазова, металургія, машинобудування й ін.), але ці структури ще є слабо розвинутими і, власно кажучи, не є дійсними кластерами з ефективною системою взаємозв'язків.

Вплив кластерів на прискорення інноваційного розвитку і зростання національної конкурентоспроможності в більшості країн світу розглядається як визначальний фактор при її формуванні. Так, повністю кластеризованою є скандинавська промисловість; у США більше половини підприємств працюють за зазначеною моделлю виробництва – підприємства кластера перебувають в одному регіоні й максимально використовують його природний, кадровий й інтеграційний потенціал.

Ключові промислові кластери в Німеччині (хімія, машинобудування) і Франції (виробництво продуктів

харчування, косметики) були оформлені ще в середині минулого сторіччя. У результаті взаємодія цілих груп галузей усередині кластерів сприяла зростанню зайнятості, інвестицій та поширенню нових технологій в національній економіці. Країни ЄС наслідують шотландську модель кластера, при якій ядром такого спільного виробництва стає велике підприємство, що поєднує навколо себе невеликі фірми. Італійська модель передбачає більш гнучке та „рівноправне” співробітництво підприємств малого, середнього й великого бізнесу. Досвід цих країн показав, що кластерний підхід є основою для конструктивної співпраці між підприємницьким сектором та державою. Він дозволив підвищити ефективність взаємодії приватного сектора, держави, торговельних асоціацій, дослідних й освітніх установ в інноваційному процесі.

Сучасні тенденції глобальної економіки посилюють нерівновагу в розвитку регіональних центрів та національної економіки країн світу. Рівень конкуренції між країнами постійно зростає, що вимагає прийняття урядом таких заходів, що можуть забезпечити посилення конкурентних переваг української економіки. Аналіз економічних показників свідчить, що ніяких позитивних зрушень та структурних перетворень в економіці України не відбувається. За даними Державної служби статистики України, у 2012 році темпи промислового виробництва в Україні знизились, у металургії та машинобудуванні показники економічної діяльності також погіршились.

В сучасних умовах основним завданням держави постає формування умов, які є найбільш сприятливими для органічного поєднання науково-технологічної та підприємницької сфери. Держава може використовувати різні форми активізації розвитку інноваційної сфери: від програм сприяння поширенню знань до стимулювання трансферу новітніх технологій. Напрацювання розвинутих країн у цій сфері передбачають підтримку інноваційного розвитку за різними сценаріями і напрямками.

Наприклад, у Південній Кореї та Японії основними агентами економічного зростання є великі промислові групи. Держава активно підтримує їх прагнення диверсифікувати свою діяльність на основі наукомістких технологій, щоб підвищити частку експорту в загальному обсязі продукції. Таку модель інноваційного розвитку можна застосовувати і в Україні, в тих регіонах, де створені потужні науково-технічні комплекси (міста Дніпропетровськ, Донецьк, Київ, Харків).

В Ізраїлі наголос у державній економічній політиці роблять на малий високотехнологічний експорт-орієнтований бізнес. Основними агентами економічного зростання вважаються комерційні високотехно-

логічні фірми, тому державна підтримка зосереджена у сфері їх інкубування та створення фондів початкових інвестицій для фінансування їхньої діяльності.

В Україні подібна модель інноваційного розвитку могла б сприяти виникненню так званих „точок кристалізації” інновацій в регіонах. Однак для поширення практики „інкубування інновацій” необхідна суттєва фінансова підтримка місцевих органів влади. За наслідками цих заходів можна очікувати більш ефективне використання науково-технологічного та інноваційного потенціалу, підвищення рівня конкурентоспроможності українських підприємств.

Висновки. Формування національної інноваційної системи в Україні передбачає поліпшення інноваційної діяльності на рівні окремих підприємств та створення сприятливих умов для зростання регіональної економіки. Інноваційний шлях розвитку регіонів вимагає не лише зацікавленості господарюючих суб'єктів, але й чітких, обґрунтованих дій з боку органів влади, спрямованих на:

- створення ефективного регуляторного середовища;
- якісне інформаційне забезпечення інноваційної діяльності;
- наявність та активне функціонування об'єктів інноваційної інфраструктури;
- розробку мотиваційних механізмів та інструментів щодо активізації інноваційних процесів;
- формування належної системи захисту інтелектуальної власності.

Зазначені заходи дозволять більш ефективно використовувати науково-технологічний та інноваційний потенціал з метою підвищення рівня конкурентоспроможності українських виробників.

Література

1. **Соловьев В. П.** Инновационная деятельность как системный процесс в конкурентной экономике (Синергетические эффекты инноваций) / В. П. Соловьев. – К.: Феникс, 2004. – 560 с.
2. **Амоша О. І.** Інноваційне оновлення техніко-технологічної бази промислового виробництва на синергетичних засадах: теорія і практика / О. І. Амоша, І. П. Булеев, Г. З. Шевцова // Економіка пром-сті. – 2007. – № 1. – С. 3 – 9.
3. **Стратегія** інноваційного розвитку України на 2010 – 2020 роки в умовах глобалізаційних викликів / Авт. – упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилиєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. – К.: Парламентське видво, 2009. – 632 с.
4. **Егоров И. Ю.** Наука и инновации в процессах социально-экономического развития / И. Ю. Егоров. – К.: ИВЦ Госкомстата Украины, 2006. – 338 с.
5. **Малицкий Б. А.** Неолиберализм и кризис инновационного развития экономики / Б. А. Малицкий

кий. Неолібералізм и кризис инновационного развития экономики. Формула кризиса. – К. : Феникс. – 2009. – 64 с. – (на русском языке). 6. **Матросова Л. Н.** Актуальные проблемы современной экономики Украины: монография / Л. Н. Матросова. – Луганск: „Копицентр”, 2009. – 192 с. 7. **Попович О. С.** Науково-технологічна та інноваційна політика: основні механізми формування та реалізації / Під ред. д-ра екон. наук, проф. Б. А. Маліцького / О. С. Попович. – К.: Фенікс, 2005. – 226 с. 8. **Дементьева Т. А.** Активизация инновационной деятельности малых и средних предприятий на основе кластерной структуры их организации / Т. А. Дементьева // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 1 (19). – С. 142 – 149. 9. **Матросова Л. М.** Формування кластерів в регіональній економіці / Л. М. Матросова // Часопис економічних реформ. – 2011. – № 2. – С. 114 – 118. 10. **Федулова І. В.** Теоретичні положення з визначення категорій інноваційний процес та інноваційна діяльність / І. В. Федулова // Проблеми науки. – 2007. – № 8. – С. 2 – 7. 11. **Ляшенко В. И.** Перспективы использования франчайзингового режима формирования региональной сети элементов инновационной предпринимательской инфраструктуры / В. И. Ляшенко // Економічний вісник Донбасу. – 2006. – № 4 (6). 12. **Матросова Л. М.** Управління розвитком інноваційного потенціалу регіонів в перехідній економіці України: Монографія / Л. М. Матросова, О. А. Овечкіна, К. В. Іванова, Д. В. Солоха – Донецьк: Донбас, 2009. – 496 с.

Матросова Л. М. Інноваційний розвиток економіки

Розглянуто проблеми інноваційного розвитку економіки, проаналізовано сучасні тенденції розвитку інноваційної сфери, запропоновано напрями щодо зростання інноваційної діяльності.

Ключові слова: інноваційний розвиток, науково-технологічна сфера, кластер, інноваційний потенціал.

Матросова Л. Н. Инновационное развитие экономики

Рассмотрены проблемы инновационного развития экономики, проанализированы современные тенденции развития инновационной сферы, предложены направления роста инновационной деятельности.

Ключевые слова: инновационное развитие, научно-технологическая сфера, кластер, инновационный потенциал.

Matrosova L. N. The innovative Development of Economy

Problems of the innovative development of economy are considered, the current trends of development of the innovative sphere are analyzed, the directions of growth of the innovative activity are offered.

Key words: the innovative development, the scientifically – technological sphere, cluster, the innovative potential.

Стаття надійшла до редакції 14.01.2013

Прийнято до друку 20.02.2013

ДЕЯКІ АСПЕКТИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ ЕНЕРГОМЕНЕДЖМЕНТУ В УКРАЇНІ

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Розвиток технологічних можливостей суспільства призводить до зростання кількості енергії, яка споживається. Те, що природа створювала тисячоліттями, людство споживає за роки, а з прискоренням науково-технічного процесу – за дні та години. В умовах загрози скорочення та подальшого знищення світових запасів енергоресурсів різні держави по різному шукають шляхи запобігання енергетичній катастрофі. Досвід окремих країн свідчить про широкі можливості використання енергії сонця, вітру, води, землі та її енергетичного поля. Але ефективність застосування неспоживних, альтернативних джерел енергії залежить не тільки від технологічних можливостей, але й від умов, які створює держава для забезпечення їх застосування.

Актуальність удосконалення системи управління в галузі енергетики підтверджується не тільки дослідженнями науковців, державними та міжнародними програмами щодо енергозбереження в умовах економічного розвитку, але й тими умовами, які ставить навколишнє природне середовище до сучасної людини. Коли майбутнє наступних поколінь залежить від зваженості сьогоднішніх рішень, дуже важливо раціонально підійти не тільки до впровадження нових технологій енергозберігання, але й забезпечити їх ефективність та безпечність.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які опирається автор, виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується дана стаття. Процеси енергозбереження та енергозабезпечення досліджується такими науковцями, як Д. В. Зеркалов, М. П. Войнаренко, Г. О. Кошева, В. Г. Бурлака, І. А. Франчук, Н. Б. Кушнір, А. В. Праховик, І. В. Гофман, В. П. Розен, Л. Г. Мельник, О. І. Карінцева, І. М. Сотник та іншими вченими.

Досліджуючи питання енергозбереження, Д. В. Зеркалов зазначає, що проблеми енергозбереження обумовлені загрозою вичерпання невідновлю-

вальних паливно-енергетичних ресурсів, високим рівнем ризиків під час їх виробництва і транспортування та техногенним навантаженням підприємств традиційної енергетики на навколишнє середовище [1, С. 383]. Споживання енергоресурсів стрімко зростає – до 2020 року в світі передбачається збільшення споживання електроенергії на 50 – 100% [1]. За оцінками експертів ЄС за сучасних темпів енергоспоживання запаси нафти будуть вичерпані у 2047 р., газу – у 2068 р., вугілля – у 2140 р., урану – у 2144р., і це без урахування неминучого зростання найближчим часом темпів споживання викопних енергоресурсів [2]. Зростаючі темпи споживання невідновлюваних джерел енергії вимагають вдосконалення процесів енергоменеджменту у кожній країні.

Поряд з потенційними загрозами та ризиками, існує ціла низка факторів, які вже сьогодні мають значний вплив на економіку країни – загальна нестабільність у регіонах видобутку паливно-енергетичних ресурсів, напруження на паливно-ресурсних ринках та несприятливі прогнози щодо подальшого зростання цін на енергоресурси [1, С. 383].

Поряд з негативними чинниками, які обумовлюють необхідність удосконалення системи управління в енергетичній галузі, необхідно зазначити, що збільшення пропозиції енергоресурсів прискорює економічне зростання [3, С. 6].

В Україні прийнята ціла низка нормативно-правових актів, які регулюють питання енергоефективності та енергозбереження. Але за певних причин особливих зрушень стосовно енергозбереження в Україні не прослідковується. Тому необхідно звернути увагу, перш за все, на управління у сфері енергозбереження, бо саме тут виникає велика кількість різного роду перешкод, які не дозволяють ефективно реалізовувати державну політику стосовно енергозбереження.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Потреба в удосконаленні системи управління енергетичною галуззю обумовлена не тільки економічними та екологічними умовами сучасного використання енергетичних ресурсів, але й безпекою дер-

жави. Наукове дослідження спрямовано на виявлення дестимулюючих чинників реалізації енергозберігаючих технологій та технологій альтернативної енергетики з метою визначення раціональних та ефективних шляхів удосконалення системи управління енергозбереженням.

Виклад основного матеріалу дослідження. На міжнародному рівні ідея енергоефективності користується вагомою підтримкою таких організацій, як „Група восьми”, ЄС, Міжнародне енергетичне агентство (МЕА), різними органами ООН, міжнародними фінансовими закладами.

Міжнародний досвід показує, що цільова управлінська політика може значно скоротити витрати на впровадження енергоефективних технологій і підвищити економічну привабливість відновлюваних джерел енергії, створюючи їм позитивний імідж [4].

За оцінками експертів МЕА в Україні не повною мірою використовується потенціал по підвищенню енергоефективності економіки, яка вважається однією з найбільш енерговитратних в Європі. Так, енергоємність Українського ВВП вища порівняно з багатуо

на енергоресурси Росією та втричі перевищує середній показник по країнах ЄС [5].

Дані, які характеризують тенденцію споживання Україною енергетичних ресурсів наведені в таблиці 1, яка складена за даними Державної служби статистики [6].

У 2010 році загальна кількість умовного палива порівняно з 2008 р. зменшилось на 14,5 млн. т., що свідчить про скорочення споживання енергоресурсів на 7,5%, але порівняно з 2009 р., цей показник зріс на 10,3 млн. т., тобто на 6%. Такі коливання зумовлені, в основному, впливом економічної кризи та зростанням ціни на паливо, що повністю підтверджує необхідність використання відновлюваних джерел енергії в умовах постійного зростання ціни на спожиті енергоресурси.

В Україні питання енергозбереження регулюються такими законами: „Про електроенергетику”, „Про альтернативні джерела електроенергії”, „Про комбіноване виробництво теплової та електричної енергії (когенерацію) та використання скидного енергопотенціалу”, „Про енергозбереження” та цілою низкою підзаконних

Таблиця 1

Споживання енергетичних матеріалів та продуктів перероблення нафти

Показник	2008	2009	2010	Відхилення		Темп росту, %	
				2010/2008	2010/2009	2010/ 2008	2010/ 2009
Вугілля, млн. т.	70,4	63,0	67,8	-2,6	4,8	96,3	107,6
Газ природний, млрд.м ³	63,5	50,1	55,9	-7,6	5,8	88	111,6
Нафта сира (включ. газовий конденсат), млн. т.	10,8	11,3	11,3	0,5	0	104,6	100
Бензин моторний, тис. т	5061,1	4696,1	4632,7	-428,4	-63,4	91,5	98,6
Газойлі (паливо дизельне), тис. т	6195,7	5289,6	5667,2	-528,5	377,6	91,5	107,1
Мазути топкові важкі, тис. т	1206,6	2100,5	849,5	-357,1	-1251,5	70,4	40,4
Гас, тис. т	357,1	239,9	289,2	-67,9	49,3	81	120,5
Пропан і бутан скраплені, тис. т	344,9	306,2	274,6	-70,3	-31,6	79,6	89,7
Масла та мастила, тис. т	327,7	252,7	249,0	-78,8	-3,7	76	98,5
Брикети вугільні, тис. т	10,1	4,4	5,2	-4,9	0,8	51,5	118,2
Торф неагломерований, тис. т умовної вологості	308,4	369,4	398,4	90	29	129,2	107,8
Дрова для опалення, тис. м ³ щільних	2654,6	2656,8	2528,4	-126,2	-128,4	95,2	95,1
Усього, млн. т. умовного палива	194,5	169,7	180,0	-14,5	10,3	92,5	106

нормативно-правових актів. У 2006 році була прийнята Енергетична стратегія розвитку України на період до 2030 року, цілями якої є створення умов для постійного та якісного задоволення попиту на енергетичні продукти, визначення шляхів і створення умов для безпечного, надійного та сталого функціонування енергетики та її максимально ефективного розвитку [7]. Також варто зазначити, що з 1995 р. діє ДСТУ 2155-93, який визначає методи визначення економічної ефективності заходів по енергозбереженню. Цей стандарт створює умови для розробки галузевих нормативно-технічних документів, що враховують конкретні особливості галузі, видів продукції та виробництв.

У 2010 році була розроблена „Державна цільова економічна програма енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010 – 2015 роки”. Метою даної програми є створення умов для наближення енергоемності ВВП України до рівня розвинутих країн та стандартів ЄС, оптимізація структури енергетичного балансу держави (у 2015 році частка енергоносіїв, отриманих з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива, має становити не менш як 10%, що має досягатись шляхом зменшення частки імпортованих викопних органічних видів енергоресурсів, та заміщення їх альтернативними видами енергоресурсів) [8]. Загалом нараховується близько 36 постанов, наказів та розпоряджень, які регулюють питання енергозбереження та енергоефективності в Україні.

Потрібно зауважити, що в Україні була розроблена Комплексна державна програма енергозбереження України на період 1998 – 2010 рр., але більша частина положень даної програми була не виконана, тому в Україні не повністю був реалізований потенціал енергозбереження [9].

Реалізацію положень зазначених законів, постанов, указів та програм покладено на Державне агентство з енергоефективності та енергозбереження України. Але однією з причин неефективного управління енергозбереженням є наявність багатьох органів державної влади, які впливають на енергопостачання, але не мають узгодженої політики в цьому напрямку, а саме: Держагенство з енергопостачання, Міністерство фінансів, Міністерство енергетики та вугільної промисловості, Міністерство регіонального розвитку, будівництва та житлово-комунального господарства України, Державна податкова служба, національна комісія, що здійснює державне регулювання у сфері енергетики (НКРЕ) [10].

Основним вектором розвитку енергозбережен-

ня в Україні є використання відновлюваних джерел енергії.

При використанні альтернативних джерел енергії потрібно враховувати особливості їх використання, які регулюються розділом 3 Закону України „Про альтернативні джерела енергії”. Щоб уникнути зайвих витрат та негативних наслідків неправильного використання альтернативних джерел енергії, необхідно брати до уваги порядок експлуатації альтернативних джерел енергії (ст.11), протиправний захист та екологічну безпеку при використанні альтернативних джерел енергії (ст.12) [11].

Результати аналізу умов та проблем розвитку джерел альтернативної енергії систем енергозбереження, які створені в Україні наведені у таблиці 2. Серед проаналізованих чинників визначені стимулюючі та дестимулюючі фактори, які впливають на розвиток енергетичної галузі [2; 4; 7; 8; 9].

За результатами дослідження умов впровадження та застосування енергоефективних технологій розроблені пропозиції щодо головних напрямків стимулювання зазначених процесів. Основні види стимулів та заходів для створення умов ефективного розвитку енергетичної галузі та реалізації політики енергозбереження в Україні наведені в таблиці 3. Стимулювання відбувається за рахунок фінансово-економічного, правового, організаційного та інформаційно-комунікаційного впливу. В умовах економічної кризи забезпечити фінансово-економічне стимулювання на необхідному рівні надзвичайно складно. Для дієвості правового регулювання необхідно поряд зі створенням правових норм забезпечити механізми їх виконання.

Зауважимо, що на даному етапі розвитку енергоменеджменту недооцінюється вплив інформаційно-комунікаційної складової. Створення інформаційно-прозорих механізмів розподілу коштів у галузі енергетики через автоматизацію зазначених процесів дозволить акумулювати додаткові фінансові ресурси за рахунок оптимізації розподілу коштів та скорочення корупційних схем. Розповсюдження інформації серед населення ті підприємців про потенційні можливості енергозбереження сприятиме застосуванню нових технологій у повсякденному житті та у виробництві. В свою чергу, підвищення попиту на енергозберігаючі технології сприятиме зростанню інвестиційної привабливості цієї галузі, а поширення технологій альтернативної енергетики забезпечить залучення на ринок нових виробників та створення конкурентного середовища на енергетичному ринку.

Висновки. Для стимулювання розвитку сфери енергозбереження та впровадження нових технологій створення енергії необхідно забезпечити:

Стимулюючі та дестимулюючі фактори впровадження енергозбереження

Вид енергії	Стимулюючі фактори	Дестимулюючі фактори
Енергія води	Зазначені умови застосування - ЗУ „Про альтернативні джерела енергії”, ЗУ „Про енергозбереження”, ПКУ(ст.158).	Екологічні аспекти, які не враховуються при будівництві гідроелектростанцій, фізично та морально застаріле обладнання, нестабільність бюджетного фінансування.
Вітрова енергія	ЗУ „Про електроенергетику”, зокрема використання „зеленого” тарифу, зацікавленість з боку інвесторів.	Складність у експлуатації, неефективні витрати бюджетних коштів, які використовувались на встановлення вітряків застарілої конструкції, велика кількість дозволів, потрібних для будівництва електростанції.
Сонячні фотоелементи	ЗУ „Про альтернативні джерела енергії”, ЗУ „Про енергозбереження”, ПКУ (ст.158). Термін роботи сонячних елементів практично необмежений і може складати десятки років.	Висока собівартість, нестабільність бюджетного фінансування, окупність енергії проєктів – 20 – 30 років, незабезпеченість сировиною.
Геотермальна енергія	Державна науково-технічна програма „Екологічно чиста геотермальна енергетика України”, „Програма державної підтримки розвитку нетрадиційних та відновлюваних джерел енергії та малої гідро- і теплоенергетики”.	Фінансування за залишковим принципом, немає комбінованих енерготехнологічних вузлів для отримання електроенергії, недостатнє фінансування розвідувальних робіт.
Промислові відходи	ЗУ „Про відходи”, Указ ПУ „Про рішення Ради національної безпеки і оборони України від 15.01.2010 № 31 „Про державне регулювання у сфері поводження з відходами”.	Необізнаність підприємців стосовно вигод у використанні промислових відходів, фінансування за залишковим принципом.
Тверда біомаса	ЗУ „Про альтернативні джерела енергії”, ЗУ „Про енергозбереження”, ПКУ(ст.158), енергетична стратегія розвитку України на період до 2030 року.	Недостатнє фінансування сільськогосподарських підприємств для встановлення відповідних технологій, непоінформованість стосовно нових розробок.

1) удосконалення нормативно-правової бази, яке має бути спрямовано на систематизацію нормативно-правових актів з метою зменшення їх кількості та забезпечення їх узгодженості; 2) створення дієвого організаційно-економічного механізму впровадження інноваційних технологій в галузі енергозбереження, який має мінімізувати корупційний вплив в процесах прийняття рішень щодо впровадження технологій, при цьому одним з напрямків має стати визначення чіткої процедури отримання дозволів на

виробництво та експлуатацію об'єктів альтернативного енергопостачання; 3) стимулювання процесів впровадження інноваційних підходів до енергозбереження та альтернативних джерел енергії на державному рівні за рахунок податкових пільг; 4) створення єдиного державного реєстру сучасних розробок у цій галузі з різним рівнем висвітлення інформації та доступу до неї, метою якого є забезпечення потенційних інвесторів інформацією щодо наявних інноваційних розробок.

Стимулювання енергозбереження та розвитку джерел альтернативної енергії

Групи	Види стимулів та заходів
Фінансово-економічні	Податкові пільги підприємствам, які впроваджують енергоефективні технології в обсязі, що відповідають об'єму збереження енергетичних фондів.
	Гнучка тарифна система мотивації населення для скорочення енерговитрат
	Пільгове кредитування будівництва енергоефективного житла для населення та енергоефективного будівництва в усіх галузях народного господарства.
	Стабільність бюджетного фінансування.
	Мотивація використання альтернативних джерел живлення для особистого споживання серед населення за рахунок системи пільг та спрощення реєстрації засобів отримання енергії.
	Фінансування фундаментальних досліджень для розвитку джерел альтернативної енергії, енергозберігаючих технологій.
Правові	Систематизація положень всіх законів та нормативно-правових актів.
	Законодавча підтримка окремих видів джерел енергії, сприяння розвитку зеленої енергетики.
	Гарантування та забезпечення захисту авторських прав для винахідників.
	Надання правового захисту та гарантії особистої безпеки винахідникам.
	Підвищення відповідальності за зловживання в галузі розподілу коштів на розвиток енергоефективних програм та тендерів.
Організаційні	Створення ефективної системи контролю за реалізацією програм у галузі енергетики.
	Удосконалення системи стимулювання за рахунок індивідуалізації підходів за такими параметрами: вид джерела енергії; суб'єкт, що виробляє; суб'єкт, що споживає.
	Створення „єдиного вікна” для дозвільної системи та системи реєстрації підприємств, які впроваджують технології з альтернативними джерелами енергії.
	Чітке визначення функцій міністерств та відомств для спрощення системи регулювання даної галузі і уникнення корупційних схем.
	Створення у навчальних закладах гуртків талановитих студентів та сприяння генерації нових ідей для розбудови системи енергозбереження.
	Дотримання стандартів якості у галузі енергозбереження та виробництва енергії.
Інформаційно-комунікаційні	Створення інтегрованої системи інформаційного забезпечення управління системою енергозбереження на рівні держави.
	Розповсюдження інформації серед широкого кола населення / виробників про сучасний стан забезпечення енергією, пов'язані з цим екологічні проблеми, державні програми та технологічні можливості у доступній, спрощеній формі.
	Інформування населення про енергозберігаючі технології, вартість їх впровадження та обслуговування, надання безкоштовних консультацій по питанням енергозберігаючих технологій та альтернативних джерел енергії.

Отже, саме новий погляд на енергоменеджмент дозволить якісно реалізувати всі програми та проекти стосовно заощадливого використання енергоресурсів та виробництва енергії за більш екологічно та економічно розумними технологіями.

Література

1. **Зеркалов Д. В.** Енергозбереження в Україні [Електронний ресурс]: [монографія] / Д. В. Зеркалов

// Режим доступу : <http://www.zerkalov.org/files/evuzm.pdf> 2. **Прокіп А.** Сучасні підходи до енергозабезпечення людства в умовах формування суспільства сталого розвитку [Текст] / А. Прокіп // Економіка України. – 2012. – № 5. – С. 85 – 91. 3. **Мельник Л. Г., Карінцева О. І., Сотник І. М.** Економіка енергетики: Навчальний посібник. [Текст] / Л. Г. Мельник, О. І. Карінцева, І. М. Сотник – Суми: ВТД „Університетська книга”, 2006. – 238 с. 4. **Назарчук Л. М.** Модерніза-

ція ринку відновлюваної енергетики [Текст] / Л. М. Назарчук // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – №1 (127). – С. 84 – 93. 5. **Бурлака В. Г.** Енергоефективність як складова конкурентоспроможності України [Текст] / В. Г. Бурлака // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8 (134). – С. 99 – 109. 6. **Статистична інформація** [Електронний ресурс] // Державна служба статистики // Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua> 7. **Енергетична стратегія України** на період до 2030 р. : Розпорядження Кабінету міністрів України від 15.03.2006 № 145 [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua>. 8. **Про затвердження** Державної цільової економічної програми енергоефективності і розвитку сфери виробництва енергоносіїв з відновлюваних джерел енергії та альтернативних видів палива на 2010 – 2015 роки: Постанова Кабінету міністрів України від 1.03.2010 р. № 243 [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua.laws/show/243-2010-p> 9. **Бурлака В. Г.** Енергетика в системі макроекономічних показників [Текст] / В. Г. Бурлака // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 2 (128). – С. 59 – 67. 10. **Зінченко Р.** Принципи енергозбереження (інтерв'ю) [Текст] / Р. Зінченко // Діловий вісник. – 2012. – № 9 (220). – С. 20 – 21. 11. **Про альтернативні джерела енергії:** Закон України від 20.02.2003 № 555-IV [Електронний ресурс] // Режим доступу : <http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/555-15>.

Ковальчук В. В., Яринчак О. П. Деякі аспек-

ти удосконалення системи енергоменеджменту в Україні

Досліджено головні фактори, які обумовлюють розвиток енергозбереження та застосування альтернативних джерел енергії в Україні. Зазначено головні напрямки стимулювання розвитку енергоефективних технологій.

Ключові слова: управління, енергоефективність, енергозбереження, альтернативні джерела енергії.

Ковальчук В. В., Яринчак О. П. **Некоторые аспекты совершенствования системы энергоменеджмента в Украине**

Исследованы основные факторы, обуславливающие развитие энергосбережения и внедрение альтернативных источников энергии в Украине. Указаны главные направления стимулирования развития энергоэффективных технологий.

Ключевые слова: управление, энергоэффективность, энергосбережение, альтернативные источники энергии.

Kovalchuk V. V., Yarinchak O. P. **Some Aspects of Improvement of Energy in Ukraine**

The basic factors that contribute to the development of energy efficiency and alternative energy in Ukraine. Indicated the main lines to stimulate development of energy efficient technologies.

Key words: management, energy efficiency, the Power, Alternative Energy Sources.

Стаття надійшла до редакції 12.01.2013

Прийнято до друку 20.02.2013

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ КРЕАТИВНИХ КОМАНД У СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Постановка проблеми. На сучасному етапі підприємства функціонують у вкрай динамічних конкурентних умовах, що вимагає від них постійної гнучкості та ефективних інноваційних перетворень. У межах забезпечення ефективного розвитку, недопущення ліквідації та уникнення стагнаційних процесів на підприємствах виникає необхідність у реалізації дієвих заходів, спрямованих на підвищення конкурентоспроможності на засадах реалізації певних організаційних змін (товарних, технологічних, кадрових, управлінських, маркетингових тощо).

Для усвідомлення необхідності, масштабності, змісту та характеру організаційних змін, спрямованих на покращання параметрів функціонування підприємств, варто створювати на підприємствах певний дорадчий чи функціональний орган у формі креативного колективу, який спеціалізуватиметься саме на виробленні раціональних пропозицій, методів, засобів та моделей щодо цілеспрямованих інноваційних перетворень. При цьому виникає необхідність в обґрунтуванні ролі, особливостей формування та функціонування креативних колективів у сучасних умовах.

Аналіз досліджень та публікацій. Вагомий внесок у розвиток різноманітних форматів утворень, які повністю або частково виконують функції креативних колективів, зробили такі українські та зарубіжні вчені-економісти, як О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник [1] (розглядали процеси утворення та ключові риси формальних і неформальних груп), В. В. Пшенніков [2] (характеризував особливості створення, цілі та функціональне призначення гуртків якості), Р. Дафт [3] (описував характерні ознаки креативних індивідуумів, груп та венчурних команд), А. С. Мороз, Н. Ю. Подольчак, Р. В. Шуляр [4] (розглядали роль спеціальних внутрішніх команд у забезпеченні інтеграційних процесів), В. Г. Воронкова [5] (розкрила функції оперативних антикризових груп) та ін. Однак, незважаючи на вагомий напрацювання зарубіжних та вітчизняних вчених, недостатньо досліджуваними залишаються особливості формування та функціонування креативних команд у теперішній час.

Метою статті є обґрунтування ролі креативних команд у забезпеченні інноваційного розвитку підпри-

ємства та окреслення основних особливостей формування та функціонування креативних команд у сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу. Креативний колектив – це сукупність осіб, які об'єдналися з метою розроблення пропозицій, механізмів, заходів щодо інноваційного розвитку підприємства, а також вирішення проблем його функціонування [6]. Креативні колективи відіграють виключну роль у забезпеченні ефективного функціонування та розвитку підприємства, оскільки вони покликані визначати напрями організаційних перетворень та шляхи ліквідації існуючих проблем. Залежно від формату утворення функції, повноваження та відповідальності членів креативних колективів істотно відрізняються, що зумовлює специфіку їхньої взаємодії та діяльності.

До основних цілей формування креативних колективів можна зарахувати:

- удосконалення виробничих, логістичних, управлінських та інших процесів, підвищення продуктивності праці, оптимізації витрат та мінімізації втрат тощо;
- визначення основних напрямів та механізмів організаційних перетворень;
- формування, обговорення та робота над реалізацією інноваційних проєктів підприємства;
- пошук шляхів вирішення проблем функціонування підприємства у різноманітних сферах;
- розроблення заходів щодо стабілізації діяльності підприємства у кризових та посткризових умовах;
- обґрунтування необхідності та формування пропозицій щодо здійснення реорганізації, реструктуризації та реалізації інтеграційних процесів на підприємстві.

Можна виокремити такі ключові принципи формування креативних колективів:

1) цілеспрямованість (креативні колективи повинні створюватись для досягнення чітко визначених цілей у сфері інноваційного розвитку та вирішення проблем діяльності підприємства);

2) конкретність (передбачає чітке формулювання вимог до функціонування креативних колективів, параметрів їх утворення та залучення учасників до їх складу);

3) інтегрованість (полягає в органічному інтегруванні створених креативних колективів у організаційну структуру управління підприємством та за необхідності удосконаленні цієї структури);

4) гнучкість (креативний колектив має формуватись з урахуванням динаміки факторів середовища функціонування, тобто вони повинні бути адаптивними);

5) логічність (усі етапи побудови креативних колективів мають реалізовуватись в обґрунтованій послідовності на засадах урахування взаємозалежності між ними) [7].

Одним із головних структурних елементів процесу формування креативних колективів є технологія їх формування, яка являє собою логічно обґрунтовану послідовність їх створення на підприємствах з деталізуванням ресурсного забезпечення цих процесів.

Технологія формування креативних колективів передбачає ряд стадій:

- визначення потреби у формуванні креативних колективів на підприємстві як каталізаторів організаційних перетворень;
- окреслення цілей діяльності креативних колективів;
- вибір методів формування креативних колективів;
- формування альтернативних варіантів форматів утворень креативних колективів;
- вибір оптимальних форматів утворень креативних колективів;
- ухвалення рішення про створення креативних колективів на підприємстві.

У цьому контексті слід зазначити, що ключовими елементами технології формування креативних колективів є методи та форми їх утворення.

Методи формування креативних колективів передбачають певну сукупність способів і прийомів їхньої

побудови [7]. Основні методи формування креативних колективів наведені на рисунку 1.

Креативні колективи можуть формуватись у вигляді різноманітних форм, а саме: у вигляді тимчасово діючого комітету, постійно діючого комітету, повноцінного відокремленого підрозділу підприємства та зовнішньої агентської групи. Вибір форми утворення креативного колективу залежить від цілей таких колективів, вирішуваних проблем, складу учасників, розмірів та ресурсів підприємства тощо.

Найпопулярнішою формою утворення креативних колективів та їх аналогів є тимчасові комітети, які виникають з метою вирішення певних проблем на підприємстві шляхом генерування та пошуку раціоналізаторських пропозицій та заходів. За кордоном, поряд із тимчасовими комітетами, доволі поширені постійні комітети (прикладом є гуртки якості у Японії та США), але функції та склад учасників таких комітетів можуть систематично змінюватись залежно від пріоритетності виконуваних завдань. Створення креативних колективів у формі спеціалізованого підрозділу підприємства (креативного відділу, інноваційного центру, венчурного відділу, інформаційно-аналітичного відділу, відділу з організаційного розвитку) можуть дозволити собі лише великі підприємства, які володіють необхідними ресурсами, адже результати діяльності такого підрозділу характеризуються високим рівнем невизначеності та є доволі вартісними. У формі зовнішньої агентської групи креативні колективи, як правило, створюються лише за відсутності досвіду на підприємстві у діяльності таких груп; у разі виникнення певних нестандартних проблем, які не можуть вирішити працівники підприємства через нестачу знань та компетентності; якщо організація має фінансові можливості оплатити дороговартісні послуги експертів для розв'язання проблем [8].

Ефективне функціонування креативних колек-

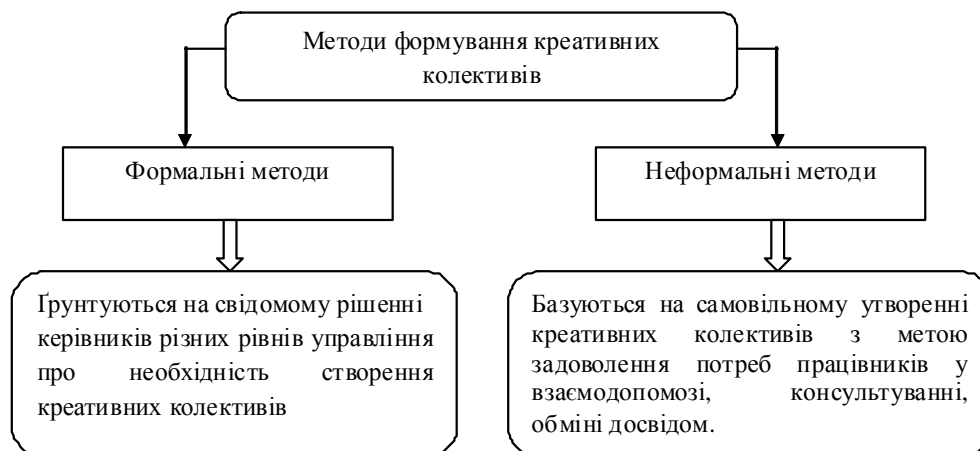


Рис. 1. Типи методів формування креативних колективів

тивів забезпечується на засадах цілеспрямованого управління, незалежно від того, за допомогою яких методів ці креативні колективи створені (формальних чи неформальних). Для аналізу процесу функціонування креативних колективів ми пропонуємо використовувати процесно-структурований підхід до управління креативним колективом, який ґрунтується на виокремленні переліку етапів та їх структуризації.

Ефективне функціонування креативного колективу на сучасному підприємстві потребує постійного управлінського впливу, що відображається у таких функціях (рис. 2):

1) планування діяльності креативного колективу (під час планування визначають цілі креативного колективу, завдання, окреслюють проблеми, які повинні вирішувати члени креативного колективу. Самі ж креативні колективи інколи наділені повноваженнями щодо розроблення стратегій розвитку підприємства та формування проєктів перетворень на підприємстві);

2) організування роботи креативного колективу (передбачає розподіл повноважень та відповідальності між членами креативного колективу, забезпечення їхньої взаємодії із іншими підрозділами підприємства. Особливості організування роботи креативного колективу суттєво залежать від формату їх утворення. Наприклад, за комітетної форми роботи працівники отримують певні додаткові повноваження, які реалізують у робочий або позаробочий час паралельно із виконанням основних функцій. Якщо креативний колектив виступає у формі спеціалізованого підрозділу, то його працівників наділяють особливими повноваженнями, підпорядковують безпосередньо керівнику підприємства, що унеможливорює тиск на них з боку інших функціональних підрозділів. Якщо креативний колектив створений за

рахунок зовнішніх експертів, то перед ними ставлять лише завдання, які потребують вирішення, а розподіл функцій і повноважень в межах експертної групи експерти здійснюють самостійно);

3) мотивування членів креативного колективу (полягає у розробленні форм та методів стимулювання учасників креативного колективу до виконання встановлених завдань. Мотивування набуває певних особливостей залежно від форми утворення креативних колективів. Зокрема, членам креативного колективу у формі постійно діючих та тимчасових комітетів зазвичай встановлюють доплати за додатковий обсяг роботи чи розширення зони діяльності, а також можуть застосовувати і моральне стимулювання. Для працівників спеціалізованих підрозділів встановлюється відповідна форма оплати праці (як правило, почасово-преміальна), доплати, надбавки, премії тощо. Із зовнішніми агентськими групами підприємство працює на договірних засадах, оплачуючи вартість послуг згідно з контрактом) [6; 8];

4) контролювання роботи креативного колективу (передбачає перевірку виконання завдань, поставлених перед колективом. Стосовно діяльності креативного колективу, пріоритетним є використання завершальної форми контролю, яка передбачає оцінювання результатів роботи, порівняння їх із стандартами та критеріями);

5) регулювання діяльності креативного колективу (полягає у використанні коригувальних заходів, усуненні недоліків, відхилень та проблем у діяльності креативного колективу. Регулювання може стосуватись будь-якого із попередніх етапів процесу функціонування креативного колективу);

6) застосування методів менеджменту, тобто спо-

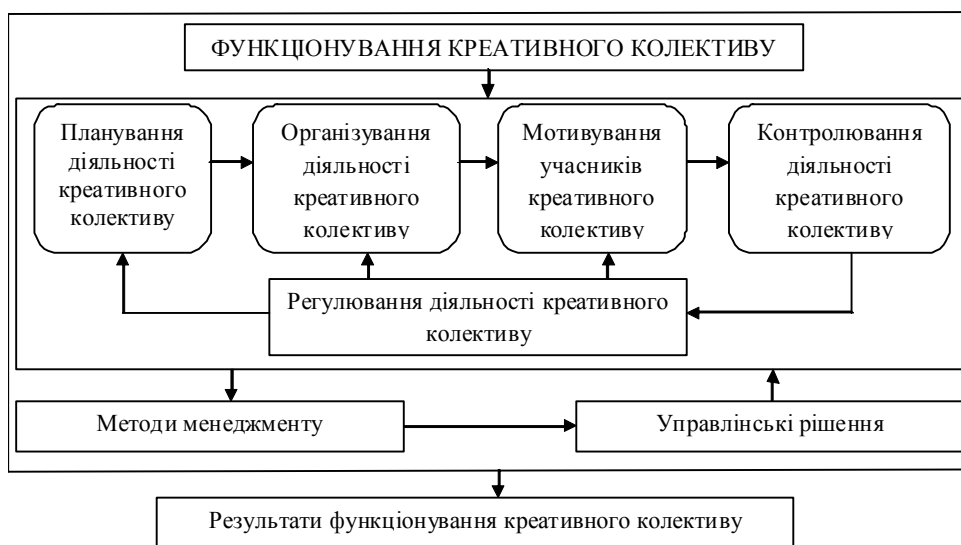


Рис. 2. Напрямки управлінського впливу на функціонування креативного колективу

собів і прийомів впливу на членів креативного колективу (форми та системи оплати праці членів креативного колективу, режим роботи, моральні та матеріальні стимули, посадові інструкції членів креативного колективу тощо) [1];

7) ухвалення управлінських рішень (передбачає трансформацію методів менеджменту в управлінські рішення на засадах їх оптимізації та вибору найкращої альтернативи);

8) одержання результатів від функціонування креативного колективу, їх порівняння з попередніми очікуваннями та внесення (у разі потреби) необхідних коригувань до процесу функціонування креативного колективу.

Висновки та перспективи. Таким чином, на сучасному етапі функціонування підприємств очевидно є необхідність забезпечити їх перманентний розвиток з метою утримання і формування конкурентних позицій на динамічних ринках. На переважній більшості підприємств існує потреба у каталізаторах такого розвитку і змін, роль яких успішно виконують креативні колективи. Креативні колективи можуть формуватись для вирішення різноманітних організаційних завдань, поєднувати у своєму складі працівників та зовнішніх фахівців, функціонувати офіційно та неофіційно, інтегруватись у структуру управління підприємством тощо.

Креативний колектив, як і будь-який інший колектив, потребує цільового управління, щоб забезпечити ефективне досягнення поставлених перед ним цілей. Перспективи подальших досліджень полягають у розробці системи мотивування та стимулювання учасників креативного колективу до виконання поставлених завдань.

Література

1. **Кузьмін О. Є.** Основи менеджменту: підручник / О. Є. Кузьмін, О. Г. Мельник. – вид. 2-ге, випр., доп. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с. 2. **Пшеников В. В.** Японський менеджмент. 27 уроків для нас / В. В. Пшеников. – М.: Японія сьогодні, 1997. – 192 с. 3. **Дафт Р. Л.** Менеджмент / Р. Л. Дафт. – СПб.: Питер, 2000. – 832 с. 4. **Кузьмін О. Є.** Трансформація підприємств: економічна оцінка та побудова систем менеджменту: монографія / О. Є. Кузьмін, А. С. Мороз, Н. Ю. Подольчак, Р. В. Шуляр. – Львів: Видавництво Національного університету „Львівська політехніка”, 2005. – 336 с. 5. **Воронкова В. Г.** Управління людськими ресурсами: філософські засади: навч. посіб. / за ред. д.ф.н., проф. В. Г. Воронкової. – К.: ВД „Професіонал”, 2006. – 576 с. 6. **Кузьмін О. Є.** Сутність та типологія креативних колективів на промислових підприємствах [Електронний ресурс] / О. Є. Кузьмін, О. О. Горячка. – Режим доступу : [http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/](http://www.nbu.gov.ua/portal/natural/Vnulp/Management/2011_714/04.pdf)

2011_714/04.pdf. 7. **Горячка О. О.** Концепція формування інноваційних креативних колективів на підприємствах [Електронний ресурс] / О. О. Горячка. – Режим доступу : http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/13852/1/8_40-45_Vis_727_Menagement.pdf. 8. **Алексєєв І. В.** Роль інноваційних креативних колективів у забезпеченні розвитку підприємства [Електронний ресурс] / І. В. Алексєєв, О. О. Горячка. – Режим доступу : http://www.nbu.gov.ua/portal/chem_biol/nvnltu/21_13/180_Gor.pdf.

Хитра О. В., Кобилянко Т. В. Особливості функціонування креативних команд у сучасних умовах господарювання

Визначено та обґрунтовано ключову роль креативних колективів у забезпеченні інноваційного розвитку підприємства. Окреслено особливості формування креативних колективів та умови забезпечення їх ефективного функціонування. Визначено специфіку реалізації функцій управління у процесі функціонування креативного колективу.

Ключові слова: креативний колектив, інноваційний розвиток, організаційні перетворення, управління.

Хитрая Е. В., Кобылянка Т. В. Особенности функционирования креативных команд в современных условиях хозяйствования

Определена и обоснована ключевая роль креативных коллективов в обеспечении инновационного развития предприятия. Охарактеризованы особенности формирования креативных коллективов и условия обеспечения их эффективного функционирования. Определена специфика реализации функций управления в процессе функционирования креативного коллектива.

Ключевые слова: креативный коллектив, инновационное развитие, организационные преобразования, управление.

Khytra O. V., Kobylyanko T. V. Features of the Functioning of Creative Teams in the Modern Conditions of Managing

The key role of the creative teams in the ensuring of innovative development of the enterprise was determined and grounded. Features of the formation of creative teams and conditions to ensure their effective functioning were outlined. The specificity of implementation of management functions during functioning the creative team was determined.

Key words: creative collective, innovative development, organizational transformations, management.

Стаття надійшла до редакції 17.01.2013

Прийнято до друку 20.02.2013

СОЦИОДИНАМИКА КАК ФАКТОР ФОРМИРОВАНИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО УКЛАДА

Постановка проблемы в общем виде и ее связь с важнейшими научными или практическими задачами. В Постановлении Кабинета министров Украины от 5 сентября в 2011 г. № 1130, сформулированы задания государственной политики в сфере образования и подготовки кадров:

– создание условий для освоения учениками средних классов начальных знаний и навыков современными технологиями;

– развитие системы подготовки научных кадров, путем основания новых научных школ и кафедр в ведущих высших учебных заведениях с учетом потребностей науки, производства и смены технологического уклада [1; 18].

Технологический уклад формируется длинной волной экономического развития, точнее, её повышательной частью.

Автор теории длинных волн Кондратьев Н. Д. говорил о необходимости исследования этого явления с точки зрения экономической статики, экономической динамики и социогенетики [2; 74].

Вопросы социогенетики являются наименее разработанными, что создаёт серьёзные проблемы в проведении экономических реформ и формировании шестого технологического уклада в частности.

Анализ последних исследований и публикации, в которых начато решение проблемы и на которые опирается автор. Прежде чем исследовать связи социогенетики с формированием технологических укладов, представляется целесообразными зафиксировать механизм влияния социальной динамики на формирование шестого технологического уклада.

Социальная динамика (далее социодинамика) – это совокупность процессов функционирования, изменения и развития общества и его социальных структур [3; 1].

В монографии Ляшенко В. И. „Финансово-регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию” сформулирован ряд важных положений:

– экономическое развитие движут неравновесные процессы;

– движущей силой развития являются новаторы, которые отслеживают эволюцию в системе знаний и

на этой основе проектируют, разрабатывают и внедряют новые технологии и продукты создают новые или модернизируют старые фирмы или же влияют на изменения в институциональной структуре экономики;

– консерваторы, которые индифферентны к эволюции знаний, действуют в рамках сложившихся фирм, стремятся к неизменности институтов;

– экономические субъекты, становятся новаторами или консерваторами в зависимости от того, каким целям они подчиняются [4; 4 – 5].

Согласно Роттеру Д. существуют интернальный и экстернальный тип людей [5; 1].

Интернал считает, что происходящие с ним события зависят, прежде всего, от его личностных качеств (компетентности, целеустремленности, уровня способностей и т. п.) и являются закономерными следствиями его собственной деятельности.

Экстернал убежден, что его успехи и неудачи зависят, прежде всего, от внешних обстоятельств – условий окружающей среды, действий других людей, случайности, везения или невезения и т. д.

Только интернал может стать новатором.

Выделение нерешенных ранее частей общей проблемы, которым посвящается данная статья.

Исходным пунктом генерации неравновесных состояний в рыночной экономике является конкуренция в области знания. Одна из проблем управления экономикой в данном контексте является то, что неравновесие в каждый момент времени оказывается „спрятанным” за равновесием спроса и предложения [4; 5].

Используя инструментарий экономической режимологии, представляется возможным выявить „спрятанные” факторы развития рынка труда и на этой основе усовершенствовать систему управления экономикой. Для этого, прежде всего, нужно учесть, что в зависимости от состава участников процесса управления и сочетания, по меньшей мере, трех групп целей (продукт / услуга, занятость, „внешние эффекты” [4 с. 15]) сам процесс управления может быть реализован в трех режимах: экономического развития, социально-экономического развития, устойчивого развития (рис.1.)

Выход на режим устойчивого развития обеспечивается последовательной активизацией таких

подсистем управления экономикой как: управление производством товаров и услуг, управления социодинамикой, управления экологией и энергоэффективностью.

Выделение управления социодинамикой становится актуальным в связи с тем, что современные социологические исследования связывают проблемы устойчивого развития Украины с преобладанием доли экстерналиев в социальном балансе страны [6, с. 2].

Формулирование целей статьи (постановка задачи). Целью статьи является анализ тенденций на рынке труда, причин и факторов формирования технологических укладов.

Основной материал исследования с полным обоснованием. Современными исследованиями зафиксирована долгосрочная тенденция снижения численности наемных рабочих на рынке труда. Согласно подборке статистических данных среднегодовая численность наемных рабочих уменьшилась с 23367,0 тыс. чел., в 1990 году до 10653 тыс. чел в 2010 году [7, с. 204] (диаграмма 1).

Это явление позволяет выполнить сегментацию рынка по характеру труда:

- сегмент наемного труда;
- сегмент свободного труда.

Графо-аналитическим методом можно получить следующие результаты. Если принять, что в 1990 году, в условиях Советского союза, численность экономически активного населения была равна численности наемных работников и численность экономически активного населения уменьшается прямо пропорционально динамика общей численности населения, то разделив величину спада численности населения Украины – 6,0 млн чел на максимум населения Украины – 52,0 млн, получим темп спада численности населения Украины за 20 лет – 11,54%.

Умножением темпа спада численности населения на начальную величину по формуле: $(23367,0 \text{ тыс. чел. в } 1990 \text{ году } (1 - 0,1154))$ получим величину экономически активного населения по состоянию на 2010 год – 20670,45 тыс. чел. Уровень безработицы на текущий момент – 7,8% [1, с. 7], т.е. 1612,30 тыс. чел. являются безработными.

Отсюда, размер сегмента свободного труда рассчитывается по формуле: $(20670,45 - 10653,00) = 8405,15 \text{ тыс. лиц}$ (диаграмму 2).

Заметим, что сегмент свободного труда является продуктом самозанятости.

Госкомстат Украины определяет, что самозаня-

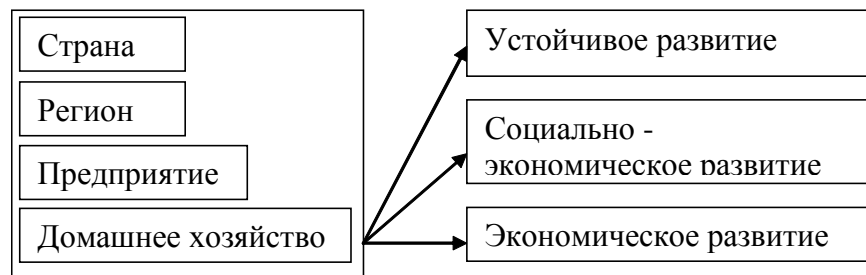


Рис. 1. Режимы управления экономикой

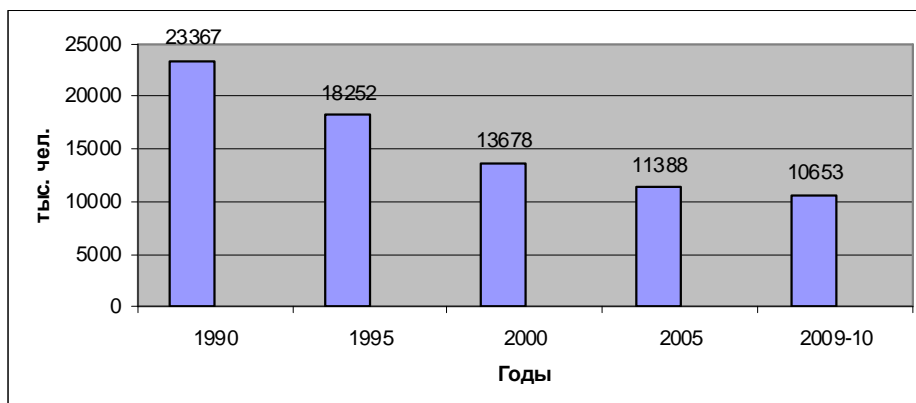


Диаграмма 1. Динамика сегмента наемного труда в Украине

тые – это „лица, которые занимаются трудовой деятельностью на самостоятельных началах (без постоянных наемных рабочих), на собственные средства производства, которые владеют средствами и несут ответственность за произведенную продукцию (предоставленные услуги)” [8, с. 13 – 14].

Феномен альтернативной занятости, что сперва распространился в западных странах, в Украине массово появился в начале 1990-х годов.

Украинские реалии самозанятости далеки от западных. Если в наших условиях она была вызвана спадом экономики и развалом индустрии, неэффективностью усилий государства в регуляции рынка труда, свойственной индустриальной экономике, то в западных странах – это результат нарастающей индивидуализации процесса труда, свойственной постиндустриальной экономике. Если у нас самозанятость – преимущественно форма выживания, защиты от без-

работицы для наиболее незащищенных слоев населения, то на западе она выступает прежде всего, требованием класса интеллектуалов, для которых это форма эффективного использования интеллектуальных возможностей и средств производства для создания новых информационных, производственных и социальных технологий, которые находятся в личной собственности [9, с. 19].

Таким образом, сегмент свободного рынка труда формируется механизмом самозанятости в западных странах на значительно более высоком организационно-техническом уровне по сравнению с тем, который сложился в Украине. Численность группы самозанятых и её профессиональный состав определить достаточно сложно, потому что их трудовая деятельность может быть как зарегистрированной, так и незарегистрированной [9, с. 21].

Тенденция уменьшения сегмента наемного труда

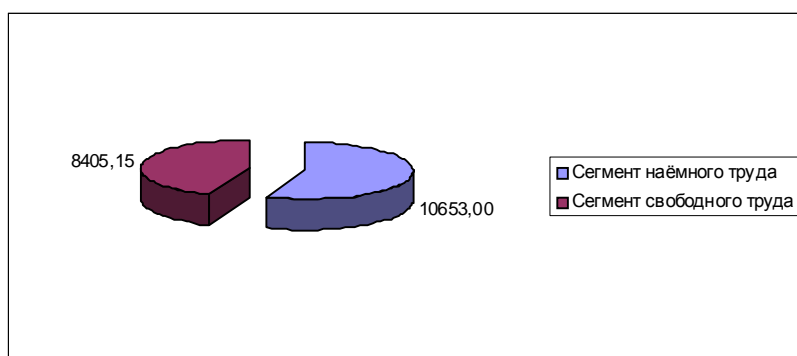


Диаграмма 2. Сегменты рынка труда в Украине по состоянию на 2010 г. (тыс. чел.)

Таблица 1

Динамика численности промышленно-производственного персонала по отраслям (1985 – 2001), тыс. чел. [9, с.18]

Отрасли	1985	1995	1995	2001	2001 г. в % к 1990 г.
Вся промышленность	7534	7100	5035	3244	46
Электроэнергетика	125	137	193	225	164
Топливная промышленность	691	656	596	400	61
Чёрная металлургия	503	447	413	434	97
Цветная металлургия	48	44	35	41	93
Химическая и нефтехимическая промышленность	347	297	216	93	31
Машиностроение и металлообработка	3215	3058	1876	974	32
Промышленность строительных материалов	447	395	289	139	35
Стекланная, фарфоро-фаянсовая промышленность	92	76	68	45	59
Легкая промышленность	842	756	352	199	26
Микробиологическая промышленность	7	8	6	3	38
Мукомольно-крупяная промышленность	65	67	53	31	46
Полиграфическая промышленность	42	39	30	25	64
Медицинская промышленность	43	26	28	21	81

касается практически всех профессиональных групп и отраслей народного хозяйства Украины (таблица 1).

Объем занятости увеличился только в электроэнергетике. В период с 1990 г. по 2001 г. численность работающих возросла в 1,6 раза, что в абсолютном значении составляет всего лишь 94,0 тыс. чел.

Промышленные рабочие, которые освобождались, могли устроиться только в непроизводственной сфере экономики, или в сегменте свободного труда, где представлены и производственная и непроизводственная сферы экономики.

Не найдя соответствующей работы в традиционном секторе экономики, многие рабочие перестали регистрироваться в Службе занятости, мотивируя отказ от официального статуса безработного небольшим размером помощи и сомнением в перспективности трудоустройства через эту службу. Многие из них обратились к самозанятости – трудовой практике, где работник выступает работодателем и наемным рабочим в одном лице.

Аналогичные тенденции наблюдаются в другой стране постсоветского пространства – в Казахстане, где общая численность работников, занятых в промышленности постоянно уменьшается (диаграмма 3).

Если рассматривать отдельно такие отрасли промышленности, как электроэнергетическая, нефтедобывающая и добыча угля, становится очевидным, что в энергетике происходит постоянный спад численности

работников, несмотря на увеличение производства электроэнергии в 2001 – 2002 годах (диаграмма 4).

Таким образом, ситуация в Казахстане отличается от ситуации в Украине лишь по показателю численности персонала в сфере производства и распределения электроэнергии.

Другая динамика численности рабочих энергетической сфере наблюдается в США, которая находится в стадии развития постиндустриального общества.

В соответствии с докладом, опубликованным специалистами Института Брукингса, количество людей, занятых в отраслях альтернативной энергетики Соединенных Штатов Америки в настоящее время превышает численность работников, которые занимаются производством традиционной энергии, полученной из ископаемых видов топлива.

К альтернативной энергетике, производство которой экологически доброжелательно для окружающей среды, относятся такие секторы экономики, как энергетика из возобновляемых источников, переработка отходов, общественный транспорт и модернизация энергетической эффективности.

В упомянутых отраслях уже было создано 2,7 миллионов рабочих мест (0,87% от общей численности населения США), и этот процесс продолжается. Больше количество человек занято в сфере производства электромобилей, био-химических веществ и светодиодного освещения [11, с. 1].

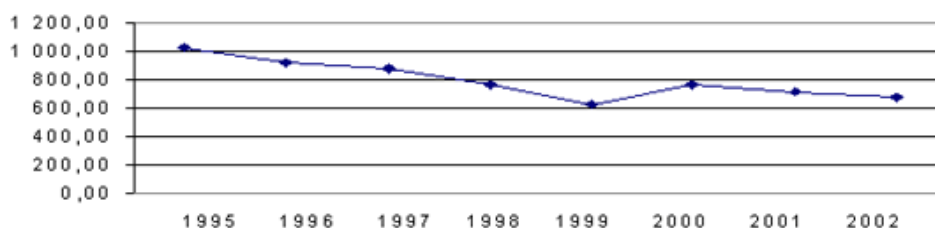


Диаграмма 3. Численность работников, занятых во всех отраслях промышленности Казахстана по годам, тыс. чел. [10, с. 1].

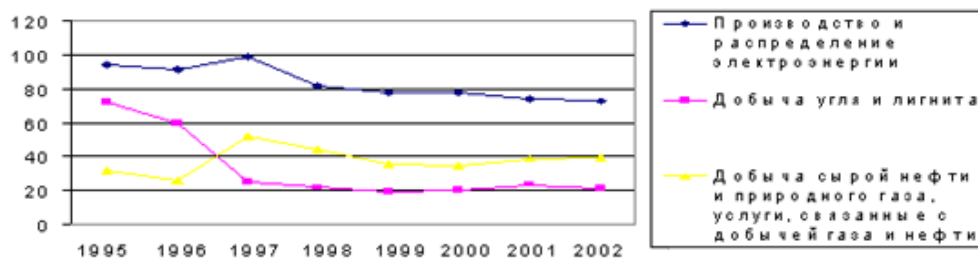


Диаграмма 4. Численность работников, занятых в энергетических отраслях промышленности Казахстана по годам, тыс. чел. [10, с. 2].

Следует обратить внимание на то, что самозанятость в режиме выживания в Украине сформировалась на фоне той части длинной экономической волны, которую Н. Д. Кондратьев называл понижательной.

Современные исследования по данной тематике связаны в значительной мере с прогнозированием периода повышательной волны, которая должна сформировать шестой технологический уклад. Период доминирования шестого технологического уклада в целом прогнозируется с 2010 до 2060 года (табл. 2).

Следует отметить, что Глазьев С. Ю. и Цихан Т. В. определили 2050 год, как год, который завершает шестой технологический уклад. С другой стороны, Глазьев С. Ю. и Кузик Б. Н. сходятся в том, что длительность шестого технологического уклада составляет 40 лет, а не 30 лет по Цихан Т. В.

Анализ динамики вакансий рабочих профессий позволяет найти дополнительные аргументы в пользу того, что шестой технологический уклад начал формироваться в Украине в 2010 году (диаграмма 5).

Точка перегиба трех линий на диаграмме 5 приходится на 2009 год, тогда как 2007 – 2010 годы вы-

ступают периодом пиковых волн глобального финансового кризиса в Украине.

То есть, спрос на высоко квалифицированные рабочие профессии произошёл в период социальных и политических потрясений, который по утверждениям Н. Д. Кондратьева, является одновременно и периодом формирования повышательных волн. [2, с. 45].

Такая интерпретация данных диаграммы 5 позволяет сделать вывод, что шестой технологический уклад в Украине начал формироваться в 2010 году.

Статистические данные 2011 года относительно спроса и предложения рабочей силы в разрезе профессиональных групп свидетельствуют о том, что наблюдается хотя и слабая, но положительная динамика спроса на профессиональные группы „Профессионалы” и „Рабочие по обслуживанию, эксплуатации и контролю за работой технологического оборудования, сборки оборудования и машин”. Эти группы связаны между собой единым технологическим циклом: профессионалы проектируют и конструируют, а рабочие 8 раздела КП собирают и эксплуатируют оборудование и машины. То есть, рост спроса по двум указанным группам выступа-

Таблица 2

Хронология 3–6 технологических укладов по периодам доминирования, годы [4, с. 287]

Период доминирования по:	3	4	5	6
С. Ю. Глазьеву	1880-1930	1930-1970	1970-2010	2010-2050
Б. Н. Кузику	1900-1940	1940-1980	1980-2020	2020-2060
Т. В. Цихан	1890-1940	1940-1990	1990-2020	2020-2050

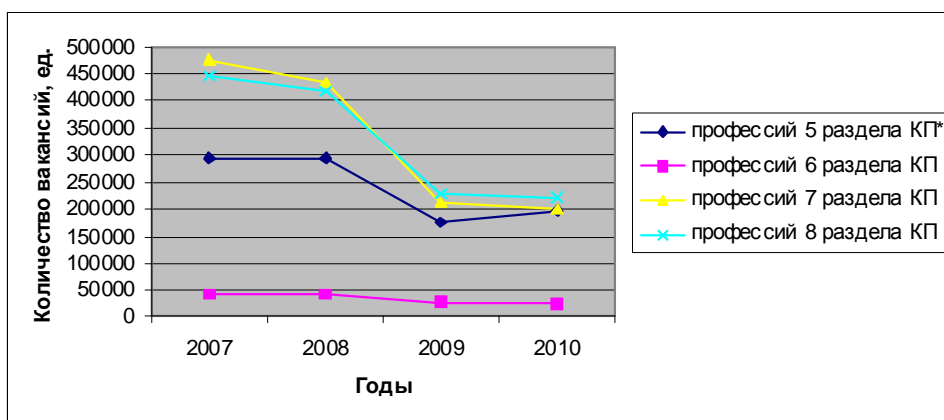


Диаграмма 5. Динамика вакансий рабочих профессий в Украине [12, с. 26].

*КП – Национальный классификатор Украины „Классификатор профессий” ДК 003 : 2010, утвержденный приказом Государственного комитета Украины по вопросам технической регуляции и потребительской политики от 28.07.2010 № 327.

Таблица 3

**Спрос и предложение рабочей силы за профессиональными группами в 2011 году [13, с. 56]
(на конец года)**

	Количество зарегистрированных граждан, не занятых трудовой деятельностью		Потребность предприятий в работниках на замещение свободных рабочих мест (вакантных должностей)	
	тыс. чел	в % к 2010 г.	тыс. чел	в % к 2010 г.
Всего	501,4	88,9	59,3	92,9
Законодатели, высшие государственные служащие, руководители, менеджеры (управленцы)	49,8	96,9	5,3	94,8
Профессионалы	45,7	94,8	9,1	100,9
Специалисты	47,4	89,4	7,0	94,1
Технические служащие	27,5	86,4	1,7	76,9
Работники сферы торговли и услуг	71,3	93,1	6,2	78,5
Квалифицированные работники сельского и лесного хозяйств, рыбозаводства и рыбалки	20,5	90,3	0,6	82,9
Квалифицированные работники с инструментом	57,0	81,6	13,0	98,7
Рабочие по обслуживанию, эксплуатации и контролю за работой технологического оборудования, сборке оборудования и машин	93,9	87,6	7,9	100,4
Простейшие профессии ¹	88,3	85,5	8,5	85,9

¹Включая лиц без профессии.

ет признаком технического развития экономики (табл. 3).

Главная проблема, которая наглядно показывается табл. 4, заключается в том, что предложение рабочей силы практически на порядок превышает спрос: численность зарегистрированных граждан, не занятых трудовой деятельностью, составляет 501,4 тыс. лиц.

Потребность предприятий в работниках на замещение свободных рабочих мест (вакантных должностей) составляет 59,3 тыс. чел. То есть, спрос, формируемый работодателями не превышает 12,0% предложения и решение проблемы занятости населения лежит в сегменте свободного труда, в активизации самозанятости.

Следует обратить внимание на то, что в профессиональной группе „Профессионалы” разрыв меж-

ду спросом и предложением является наименьшим: доля спроса от предложения составляет 22,81%.

Разрыв между спросом и предложениями в профессиональной группе „Рабочие по обслуживанию, эксплуатации и контролю за работой технологического оборудования, сборке оборудования и машин” практически втрое больше – 8,41%. Это свидетельствует о том, что компетентности работников данной профессиональной группы не отвечают потребностям реформ в экономике, и решать проблему их занятости нужно путем переобучения и повышения квалификации.

Следует обратить внимание на то, что в Программе содействия занятости населения и стимулирования создания новых рабочих мест на период до 2017 года, принятой Постановлением КМУ от 15 октября 2009 г. № 1008, проблему занятости планируется решить

Уровень превышения предложения спроса рабочей силы по профессиональным группам в 2011 году

	Количество зарегистри- рованных граждан, не занятых трудовой деятельностью	Потребность предприятий в работниках на замещение свободных рабочих мест (вакантных должностей)	Доля спроса от предло- жения
	тыс. чел	тыс. чел.	%
Всего	501,4	59,3	11,83
Законодатели, высшие государственные служащие, руководители, менеджеры (управленцы)	49,8	5,3	10,64
Профессионалы	45,7	9,1	19,91
Специалисты	47,4	7,0	14,77
Технические служащие	27,5	1,7	6,18
Работники сферы торговли и услуг	71,3	6,2	8,70
Квалифицированные работники сельского и лесного хозяйств, рыбозаведения и рыбалки	20,5	0,6	2,93
Квалифицированные работники с инструментом	57,0	13,0	22,81
Рабочие по обслуживанию, эксплуатации и контролю за работой технологического оборудования, сборке оборудования и машин	93,9	7,9	8,41
Простейшие профессии ¹	88,3	8,5	9,63

¹Включая лиц без профессии.

преимущественно путем активизации экономической деятельности населения [14, с. 14].

Численность лиц, занятых экономической деятельностью, возрастом 15 – 70 лет, ожидается увеличить в среднем с 20,4 млн. человек в 2012 г. до 21,3 млн. человек в 2017 г. То есть, прирост – на 0,9 млн. человек.

Численность безработных возрастом 15 – 70 лет, ожидается уменьшить в среднем с 1,7 млн. человек в 2012 г. до 1,5 млн. человек в 2017 г. То есть, снижение – на 0,2 млн. человек.

Тенденции, которые рассматривались выше, позволяют сделать вывод, что проблема активизации экономической деятельности должна решаться усилением самозанятости.

Поскольку самозанятость уже сформировавшийся-

ся в Украине социальный институт, то представляется целесообразным вести речь о режиме эффективной самозанятости, имея в виду, что, в этом режиме субъекты экономической деятельности осваивают технологии шестого технологического уклада.

В Программе содействия занятости населения и стимулирования создания новых рабочих мест на период до 2017 года имеется мероприятие, которое может рассматриваться как элемент системы управления социодинамикой: „Разработать и утвердить методические рекомендации относительно подготовки проектов сертификации укрупненных (интегрированных) профессий рабочих и сформировать перечень таких проектов” [14, 9].

Речь идет о том, что в структуре КП начинает

выделяться более тонкая градация рабочих профессий: укрупненных и интегрированных. Для укрупненных профессий уже выделены подразделы. Для интегрированных профессий подразделы в структуре КП пока не выделены.

С учетом взаимодействия длинных волн экономического развития укрупненные профессии могут рассматриваться как следствие понижательной волны, а интегрированные – как фактор поддержки повышательной волны и, в конечном счете, формирования технологического уклада (рис.1.).

Если проектированием укрупненных рабочих профессий занимаются преимущественно работодатели, то концепции и образы интегрированных рабочих профессий разрабатываются инженерными профессиями в лабораториях и мастерских.

Инженер (фр. *ingénieur*, от лат. *ingenium* d способность, изобретательность) d специалист с техническим образованием, создатель информации об архитектуре материального средства достижения цели и его функциональных свойствах, способа (технологии) изготовления этого средства (продукта), равно как самого средства и материального воплощения цели, и осуществляющего руководство и контроль за изготовлением продукта [15, с. 1].

Именно эффективная деятельность инженера выступает первопричиной роста занятости (мультипликатором занятости) за счет прироста численности интегрированных рабочих профессий. Однако, для экономических реформ профессиональных компетенций инженера и рабочего уже не достаточно, о чём свидетельствуют методические рекомендации относительно разработки Государственных стандартов профессионально-технического образования из конкретных профессий на основе компетентного подхода, утвержденные приказом Министерства образования и науки, молодежи и спорта от 26.04.2012 г. № 522.

Обязательным элементом профессионального стандарта становятся ключевые компетентности – общие способности и умения (психологические, когнитивные, социально-личностные, информационные, коммуникативные), которые дают возможность человеку понимать ситуацию, достигать успеха в личной и профессиональной жизни, приобретать социальную самостоятельность и обеспечивают эффективное профессиональное и межличностное взаимодействие [16, с. 7].

Профессиональные и ключевые компетентности является основой формирования содержания учебных модулей, важным элементом этой связи выступает опережающий подход к динамическим технико-тех-

нологическим изменениям в отраслях производства и сфере услуг.

В нашем случае, речь идет о шестом технологическом укладе и специфическом наборе ключевых компетентностей характерных для интерналов. Результатом подготовки персонала по этой схеме мы получим продукт такой формулы: новатор = инженер+интернал.

Выводы:

1. Социодинамика во многом саморегулирующийся процесс, и для его наблюдения необходимы специальные приемы анализа.

2. Выделение наёмного и свободного сегментов рынка труда отражает уровень регуляции этих сегментов: высокорегламентированный сегмент наёмного труда и нерегулируемый сегмент свободного труда.

3. Высокий уровень регламентации сегмента наёмного труда не является гарантией решения проблем безработицы и тем более проблем активизации экономической деятельности населения.

4. В динамике профессиональных групп наблюдается повышение спроса на инженерные и высококвалифицированные рабочие специальности, что может служить свидетельством начала формирования шестого технологического уклада в Украине.

5. Выделение таких профессиональных подгрупп как укрупненные и интегрированные рабочие профессии позволяет зафиксировать последствия и факторы формирования технологических укладов.

6. Первопричиной формирования шестого технологического уклада выступают работники инженерных профессий с профилем ключевых компетенций – интернал.

7. Проектирование и сопровождение инженерных и рабочих профессий на основе компетентного подхода является одной из функций системы управления социодинамикой, которая обеспечивает режим эффективной самозанятости как основного фактора формирования шестого технологического уклада.

Литература

1. **Постанова** КМУ № 1130 від 12 вересня 2011 р. Про затвердження Державної програми розвитку внутрішнього виробництва // Урядовий кур'єр, № 212, 2011, с. 9– 16.
2. **Кондратьев Н. Д.** Закономерности статистики, циклической динамики и социогенетики / Н. Д. Кондратьев. – М.: Социнтергум, 2003, – 124 с.
3. **Социодинамика.** Режим доступа : <http://socio.escience.ifmo.ru/wiki/index.php%D0%A1%D0%BE%D1%86%D0%B8%D0%BE%D0%B4%D0%B8%D0%BD%D0%B0%D0%BC%D0%B8%D0%BA%D0%B0> – 2 с.
4. **Ляшенко В. И.** Финансово-

регуляторные режимы стимулирования экономического развития: введение в экономическую режимологию: моногр. / В. И. Ляшенко; НАН Ураины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2012. – 370 с. 5. **Бруннер Е. Ю.** Уровень субъективного контроля (УСК) Дж. Роттера (Адаптация Е. Ф. Бажина, С. А. Голынкиной, А. М. Эткинда) // Режим доступа : <http://brunner.kgu.edu.ua/index.php/cv/155-usk> – 11 с. 6. **Миколюк О.** Громада – це сила. Режим доступу : <http://www.day.kiev.ua/uk/article/cuspilstvo/gromada-cesila> – 3 с. 7. **Подсолонко В. А.,** Подсолонко Е. А. Проблемы и перспективы развития экономики, основанной на знаниях / В. А. Подсолонко // *Економічний Вісник Донбасу*, 2012, № 2, с. 202 – 212. 8. **Економічна активність населення України 2003.** // Статистичний збірник. – К.: 2004, – с. 13 – 14. 9. **Симончук Е.** Рабочий класс в Украине: хроника потерь / Е. Симончук // журнал *Социология: теория, методы, маркетинг*, 2005, № 4, с. 5 – 25. 10. **Рыжова Т. Н.** Рынок труда в энергетике: взгляд извне и изнутри. // Режим доступа : <http://dinai.com/kz/khabar/2001>, – 9 с. 11. **Альтернативная энергетика** в США. // Режим доступа: <http://www.newsland.ru/news/detail/id/738003/cat/86/13.07.11> 12. **Мельник С. В.** Інформаційна записка: „Підходи щодо формування та супроводу інтегрованих робітничих професій” / С. В. Мельник, С. А. Полковников, В. В. Базай. – Луганськ, ДУ НДІ СТВ, 2012, – 40 с. 13. **Праця України** у 2011 році. // Статистичний збірник. – К.: 2012, – с. 56. 14. **Постанова** Кабінету Міністрів України від 15 жовтня 2012 р. № 1008 „Про затвердження Програми сприяння зайнятості населення та стимулювання створення нових робочих місць на період до 2017 року”. // Режим доступу: <http://www.hrliga.com/index.php?module=news&op=view&id=9598> – 15 с. 15. **Инже-**

нер. // Режим доступа : <http://ru.wikipedia.org/wiki/%D0%98%D0%BD%D0%B6%D0%B5%D0%BD%D0%B5%D1%80> – 1 с. 16. **Наказ** Міністерства освіти науки, молоді та спорту України від 26. 04. 2012, № 522. // Режим доступа : <http://www.mon.gov.ua/index.php/ua/pro-ministerstvo/normativno-pravova-baza/normativno-pravova-baza-diyalnosti-ministerstva/nakazi?start=68>, – 8 с.

Полковников С. А. Соціодинаміка як чинник формування технологічного устрою

У статті досліджено механізм впливу соціодинаміки на формування шостого технологічного устрою.

Ключові слова: інтернал, новатор, професійна група, соціодинаміка, технологічний устрій, ефективна самозайнятність, економічний режим.

Полковников С. А. Социодинамика как фактор формирования технологического уклада

В статье исследуется механизм влияния социодинамики на формирование шестого технологического уклада.

Ключевые слова: интернал, новатор, профессиональная группа, социодинамика, технологический уклад, эффективная самозанятость, экономический режим.

Polkovnikov S. A. Sotsiodinamika as a Factor of Forming the Technological Mode

In the article the mechanism of influencing of sotsiodinamik is explored on forming of the sixth technological mode.

Key words: internal, innovator, professional group, sotsiodinamika, technological mode, effective selfemployment, economic mode.

Стаття надійшла до редакції 23.12.2012

Прийнято до друку 20.02.2013

ВДОСКОНАЛЕННЯ ТЕХНОЛОГІЇ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

Функціонування машинобудівних підприємств в умовах нестабільності економічних відносин, постійної зміни характеристик зовнішнього середовища призводить до трансформації управлінських та виробничих функцій, що потребує здійснення змін в системі управління персоналом. Вирішення численних проблем адаптації підприємств до економічних, науково-технічних, технологічних, інформаційних і соціальних змін в суспільстві спонукають менеджерів до впровадження ефективних технологій управління персоналом на вітчизняних машинобудівних підприємствах.

Менеджери підприємств намагаються мати у своєму підпорядкуванні не лише вдалий склад працівників, які б максимально відповідали поставленим завданням, але й шукають можливості для його збереження, розвитку та підвищення працездатності. Вирішити це завдання можливо лише шляхом використання ефективної технології закріплення, збереження та розвитку персоналу з метою підвищення якісних характеристик кожного працівника. Тому в сьогоденних умовах вкрай актуальним є вдосконалення існуючих технологій впливу на персонал підприємства.

Технологія управління персоналом підприємства покликана оптимізувати процес управління завдяки вибору раціональних методів, операцій та процедур прийняття управлінських рішень з метою ефективного впливу на людську складову підприємства.

Теоретичні основи визначення поняття „технологія управління” були закладені у наукових працях закордонних вчених, таких, як Г. С. Альтшуллер, Т. Ю. Базаров, Л. Байєрс, Б. М. Генкін, Ф. Герцберг, Л. Дейвіс, Г. Десслер, П. Друкер, О. П. Єгоршин, О. Я. Кібанов, Е. В. Маслов, М. Х. Мескон, Ф. Тейлор, В. В. Травін, С. В. Шекшня та ін.

Широке коло питань, пов'язаних із характеристикою складових елементів технології управління персоналом, вимірюванням впливу факторів зовнішнього і внутрішнього середовища на систему управління персоналом, розглянуто такими українськими вченими, як О. І. Амоша, Д. П. Богиня, А. Е. Воронкова, В. Г. Герасимчук, О. А. Грішнова, С. Б. Довбня, М. С. Дороніна, А. М. Колот, Н. Д. Лук'яненко, О. Ф. Новікова, Л. М. Фільштейн, Н. Г. Чумаченко, Г. В. Щокін, О. М. Ястремська.

Слід зазначити, що на теперішній час розроблено лише концептуальні підходи щодо операцій і процедур управління персоналом на рівні виробничого підприємства. Проте, функціонування машинобудівних

підприємств в умовах сталого розвитку обумовлює необхідність формування технології управління персоналом, як в теоретико-методичному, так і в практичному плані. Зокрема, потребують визначення складові технології управління персоналом, методичні підходи до оцінки результатів формування та використання технології управління персоналом машинобудівних підприємств.

Метою статті є вивчення сучасних технологій управління персоналом, виокремлення найбільш актуальних і значимих складових елементів технології управління персоналом в умовах сталого розвитку машинобудівних підприємств та визначення конкретних напрямків вдосконалення технології управління персоналом машинобудівного підприємства.

Сучасне підприємство, відповідно теорії систем, можна розглядати як стійку, динамічну систему взаємообумовлених елементів, які спроможні відтворювати свої властивості за рахунок власних системоутворюючих ресурсів. Управління ми визначаємо як функцію організованих систем, яка забезпечує збереження їх визначеної структури, підтримку режиму діяльності, реалізацію конкретних програм і цілей.

Технологія (від грец. – мистецтво, майстерність, уміння) у загальному розумінні цього слова – це комплекс організаційних заходів, операцій і способів, спрямованих на виготовлення, обслуговування, експлуатацію виробу з номінальною якістю та оптимальними витратами, які обумовлені поточним рівнем розвитку науки, техніки і суспільства в цілому [1].

Технологія управління – це послідовність дій, яка приводить до гарантованого отримання результату. Вона складається із інформаційних, обчислювальних, організаційних операцій, які виконуються менеджерами і фахівцями різного профілю за визначеним алгоритмом.

Під технологією управління персоналом ми розуміємо сукупність прийомів, способів і методів впливу на персонал у процесі його найму, використання, розвитку і вивільнення з метою отримання ефективних кінцевих результатів трудової діяльності.

В теперішній час, як ніколи, особливо відчувається взаємозв'язок усіх компонентів технології між собою – всередині системи управління персоналом, а також із зовнішнім середовищем.

Дослідження такого явища, як креативність, до теперішнього часу знаходиться в центрі уваги зарубіжних і вітчизняних науковців. В англійській літературі, як правило, терміном „creativity” позначають все

те, що має безпосередню причетність до створення чогось нового; власне процес такого створення; продукт цього процесу; його суб'єкт; обставини, в яких творчий процес відбувається; чинники, які його обумовлюють тощо, тобто „креативність” трактується як поняття синонімічне „творчості”. У Психологічному словнику креативність розуміється з точки зору творчої продуктивності, як „...здатність породжувати незвичайні ідеї, відхилятися від традиційних схем мислення, швидко вирішувати проблемні ситуації” [2].

Проте, очевидним є той факт, що креативність поза творчістю неможлива. Креативність – це тільки технологія організації творчого процесу, що марна сама по собі, як і б задачі перед нею не ставилися. В умовах інформаційного суспільства став можливим синтез творчості і креативності.

Механізм креативного впливу складає основу креативних інформаційних технологій. Вплив повинен бути націлений на стереотипні зони свідомості цільової аудиторії – культурні коди, символи, міфи і психологічні переваги споживачів інформації.

У сфері управління персоналом такий вплив здійснюється за допомогою корпоративної культури. Корпоративну культуру ми розглядаємо як набір елементів, які забезпечують стимулювання працівників, створюючи сприятливий клімат для високопродуктивної праці.

В системі сучасного менеджменту найбільшого розвитку отримали наступні типи технологій управління: лінійна технологія управління, управління по відхиленнях, управління по результатах, управління по цілях, управління по ситуації.

Лінійна технологія управління характеризується чіткою послідовністю окремих управлінських фаз, які впливають одна з одної і змінюються у відповідності із заздалегідь ухваленими планами. Головним недоліком такої технології вважають низьку пристосованість підприємства до мінливого оточуючого середовища.

Управління по відхиленнях здійснюється шляхом фіксації відхилень від запланованих дій і впровадження заходів щодо усунення небажаного впливу. Ефект даної технології проявляється у концентрації часу на більш важливих напрямках у сфері управління, фільтрації і розподіленні інформації для прийняття управлінських рішень, підвищенні обґрунтованості прийнятих рішень і скороченні їх кількості, зростанні продуктивності праці персоналу та взаємодії функціональних підрозділів.

Управління по результатах полягає в уточненні наступних управлінських дій в залежності від ступеню досягнення запланованих результатів на попередній фазі. Завдяки даній технології підприємство має гарантію, що всі процеси, продукти і послуги сприяють досягненню бажаних результатів. Управління по результатах ґрунтується на чітко встановленій відповідальності персоналу і потребує систематичного моніторингу всіх процесів на підприємстві.

Управління по цілях характеризується як систематичний та організований підхід, який дозволяє менеджерам сконцентруватися на поставлених цілях і досягненні найкращих результатів. Сам термін „управління по цілях” вперше був введений в теорію і практику менеджменту Пітером Друкером і означав передбачення можливих результатів діяльності та планування відповідних шляхів їх досягнення [3]. Важливим елементом даної технології є вимір і порівняння поточної ефективності діяльності персоналу із прийнятими стандартами.

Управління по ситуації – це оперативне управління, яке здійснюється як доповнення до стратегічного і перспективного. Зміст даної технології полягає у прийнятті управлінських рішень по ходу виникнення проблем у відповідності із ситуацією, що склалася на підприємстві. Використання технології управління по ситуації здійснюється в декілька етапів: аналіз ситуації, в якій опинилося підприємство; оцінка властивостей існуючих моделей управління; вибір прийнятної ефективної моделі в конкретній ситуації.

Дослідження виробничого та управлінського процесів, які відбуваються на машинобудівних підприємствах доводять, що процес управління технологічно можна поділити на три основні цикли:

1. Інформаційний цикл, який передбачає пошук, збирання, оброблення, передачу і зберігання науково-технічної, економічної, оперативно-виробничої, облікової та іншої інформації. Ці роботи здебільшого виконують фахівці та технічні виконавці.

2. Логіко-розумовий цикл, сутність якого полягає у розробленні та прийнятті управлінських рішень (дослідження, удосконалення техніко-економічних рішень та прогнозів). Ці роботи виконують фахівці та функціональні менеджери підприємств.

3. Організаційний цикл, який передбачає організаційний вплив на об'єкт управління з метою реалізації управлінського рішення (пошук і залучення персоналу, визначення посадових обов'язків, доведення завдань до виконавців, організація трудового процесу персоналу, оперативне управління, координація, стимулювання, зворотний зв'язок). Ці роботи виконують лінійні менеджери.

Технологія управління є провідним компонентом управлінського процесу, який складає основу системи управління, що найбільш повно і розгорнуто її характеризує, і є найскладнішим елементом для аналізу та дослідження. Зауважимо, що система управління персоналом виробничого підприємства потребує формалізації за умови виокремлення технології управління персоналом для ефективного використання її менеджерами у практичній діяльності.

Формування технології управління персоналом дає можливість визначити найважливіші категорії цього процесу, до яких слід віднести функції, принципи, методи та прийоми впливу на персонал. Креативна технологія управління персоналом покликана

здійснити раціоналізацію процесу управління шляхом вибору оптимальних методів та прийомів для досягнення мети в кожній функціональній підсистемі. Отже, креативні технології управління персоналом забезпечують менеджерів нетрадиційними інструментами для виявлення, використання і розвитку прихованих можливостей підприємства.

Складність аналізу процесів управління на вітчизняних машинобудівних підприємствах потребує розробки нових підходів до вирішення проблеми вдосконалення технологій управління персоналом, перш за все, шляхом групування підприємств за певними характеристиками персоналу та результативними показниками діяльності.

Об'єктивною основою поділу підприємств на однорідні групи можуть бути лише результати, що базуються на застосуванні сучасних економіко-математичних методів, де особливе місце займає кластеризація [4]. Оскільки процедури кластеризації дозволяють класифікувати схожі між собою об'єкти одночасно за декількома параметрами, тому великі масиви інформації стають компактними та набувають читабельний вигляд для оцінки характеристик персоналу промислового підприємства та результатів його діяльності. Кластеризація підприємств у споріднені групи дає можливість побудувати обґрунтовані економічні прогнози розвитку людської складової та обрати відповідну технологію управління персоналом [5].

Методи кластерного аналізу поділяють на три основні класи: ієрархічно-агломеративні, ієрархічно-дивізійні та ітеративні [6]. Для кількісної та якісної оцінки кадрового складу, а також результативних показників діяльності машинобудівних підприємств доцільно використовувати кластеризацію на основі ієрархічно-агломеративного методу та методу k-середніх. Метою кластерного аналізу є формування груп схожих між собою об'єктів – кластерів, тобто сукупність вхідних даних розподіляється на однорідні групи так, щоб об'єкти всередині групи були подібні між собою за деякими критеріями, а об'єкти з різних груп відрізнялися один від одного.

При виборі показників для оцінки рівня формування і використання персоналу підприємства доцільно використовувати інформацію статистичної звітності з праці (ф. 1-ПВ, ф. 6-ПВ), за допомогою якої визначається статеві-вікова, освітня і професійно-кваліфікаційна структура персоналу, склад і структура фонду оплати праці, динаміка руху персоналу на підприємстві.

Оцінку фінансового стану доцільно здійснювати за даними фінансової звітності машинобудівних підприємств (ф. 1 „Баланс”, ф. 2 „Звіт про фінансові результати”). Результативність діяльності підприємства характеризується наступними відносними показниками: коефіцієнт зносу основних засобів, коефіцієнт оборотності обігових коштів, коефіцієнт автономії, коефіцієнт абсолютної ліквідності, коефіцієнт рентабельності власного капіталу.

Використання запропонованих показників оцінки персоналу та результатів діяльності дозволить встановити, з якою частотою підприємство опиняється у кластері протягом періоду дослідження та відповідним чином його кластеризувати. Це, в свою чергу, дає можливість сформулювати найбільш сталі кластери підприємств за схожими ознаками відповідно до груп характеристик персоналу та результативних показників. Узагальнення результатів кластерного аналізу при використанні декількох варіантів групувань підприємств дозволить їх обґрунтувати та визначити найбільш стійкі до змін методів аналізу і встановити перелік підприємств сталого розвитку, які постійно знаходились в одному і тому ж кластері.

Результати кластеризації машинобудівних підприємств надають можливість визначити та обґрунтувати найбільш вагомі трудові показники, які свідчать про рівень розвитку людської складової підприємства. Вибір пріоритетних напрямків розвитку персоналу машинобудівних підприємств сприяє формуванню адекватної інформації для прийняття рішення щодо впровадження визначеної технології.

Кожна обрана технологія управління персоналом має суттєвий вплив на конкретний показник за рахунок методів та послідовності операцій, що застосовуються. Кластерний аналіз машинобудівних підприємств дозволяє визначити перелік таких методів для забезпечення ефективності діючої технології управління персоналом та покращення трудових показників.

Об'єктивна необхідність розробки методичних рекомендацій щодо впровадження технології управління персоналом доводиться результатами наступних досліджень. Консультанти з організаційного розвитку виробничих підприємств вважають, що лише 10% працівників можуть чітко та зрозуміло сформулювати цілі власної діяльності на підприємстві і тільки половина з них відповідає уявленню керівництва [7]. Відсутність розуміння персоналом підприємства кінцевої мети власних дій – неясність мети, як наслідок – використання неефективних методів досягнення стратегічних цілей підприємства, знижує ефективність використання не лише трудових ресурсів, але й матеріально-технічних, фінансових та інформаційних.

Наявність у керівництва виробничих підприємств зловживання особово-орієнтованою системою управління, де значна увага приділяється особистим характеристикам та якостям „вагомого” працівника, який зможе компенсувати окремі недоліки або відсутність технології управління персоналом. На відміну від процесно-орієнтованої системи управління, де співробітник має володіти певними характеристиками, знаннями та вміннями, досягнення результату відбувається завдяки використанню певних інструментів і дотриманню певних регламентів відповідної технології.

Відсутність систематичності, ігнорування переваг комплексного підходу до процесу управління і можливостей технології управління персоналом під час

вирішення проблем виробничо-господарської діяльності підприємства проявляється у застосуванні звичних для керівництва, але застарілих методів управління. Вирішення поточних завдань має ґрунтуватися на передбаченні, а не тільки на набутому досвіді, тому вся практична діяльність виробничого підприємства має бути зорієнтована на розробку та впровадження ефективних методів функціонування в реальних і перспективних внутрішніх та зовнішніх умовах. На машинобудівних підприємствах існує проблема повної відсутності сталої технології прийняття стратегічних рішень, що суттєво позначається на технології прийняття рішень в системі управління персоналом.

Результати досліджень свідчать, що у більшості випадків на підприємствах із розбалансованими показниками діяльності та нестійким рівнем розвитку процес прийняття рішень в системі управління персоналом відбувається відповідно до набутого досвіду керівництва і носить інтуїтивний характер. Оскільки технологія управління персоналом є суттєвим інструментом успішного функціонування складових елементів системи управління персоналом, перелік означених недоліків свідчить про те, що технологія потребує вдосконалення шляхом вивчення і розвитку її складових.

Вдосконалення складових технології управління персоналом доцільно здійснювати за функціональними підсистемами: технологія планування потреби в персоналі; технологія пошуку, відбору і залучення персоналу; технологія розставлення та обліку персоналу; технологія професійного та соціального розвитку працівників; технологія оцінювання персоналу; технологія стимулювання та мотивації персоналу.

Таким чином, запропонований методичний підхід оцінки трудових і результативних показників діяльності машинобудівних підприємств на основі їх кластеризації дозволить проводити конкретні дослідження та застосовувати відповідні заходи і методи технології управління персоналом для різних груп машинобудівних підприємств. Оскільки кластерний аналіз підприємств не дозволяє виявити і обґрунтувати залежності між характеристиками персоналу та результативними показниками, то виникає необхідність у розрахунку регресійних моделей, результати яких дозволять підтвердити гіпотезу: чим кращими характеристиками володіє персонал, тим вище результативні показники діяльності машинобудівних підприємств.

Література

1. **Пигоров Г. С.**, Козинец В. П. и др. Креатология и интеллектуальные технологии инновационного развития. – Днепропетровск: Пороги, 2003. – 502 с.
2. **Психологічний** словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.book.od.ua.
3. **Практика** менеджмента. / П. Друкер – М: „Вільямс”, 2007. – 400 с.

4. **Хміль Ф.** Кластерний аналіз як основа об'єктивної стратифікації підприємств / Ф. Хміль, І. Наконечна // Економіка України. – 2006. – № 4. – С. 29 – 33.
5. **Моделі** і методи соціально-економічного прогнозування : підручник / В. М. Геєць, Т. С. Клебанова, О. І. Черняк та ін. – Х. : ВД „ІНЖЕК”, 2005. – 396 с.
6. **Плюта В.** Сравнительный многомерный анализ в эконометрическом моделировании / В. Плюта; пер. с польск. В. В. Иванова. – М : Финансы и статистика, 1989. – 175 с.
7. **Козачук Н.** Системный подход к подбору персонала / Н. Козачук // Управление персоналом – Украина. – 2008. – № 04 (175). – С. 23 – 28.

Сочинська–Сибірцева І. М. Вдосконалення технології управління персоналом на машинобудівних підприємствах

Розглянуто сутність поняття „технологія управління персоналом”, окреслено основні характеристики технології управління, відокремлено складові елементи технології в умовах діяльності машинобудівних підприємств, визначено показники кластеризації машинобудівних підприємств з метою вибору напрямку вдосконалення технології управління персоналом.

Ключові слова: технологія управління, креативність, управління персоналом, кластеризація.

Сочинская-Сибирцева И. Н. Совершенствование технологии управления персоналом на машиностроительных предприятиях

Рассмотрена сущность понятия „технология управления персоналом”, описаны основные характеристики технологий управления, выделены составляющие элементы технологии в условиях деятельности машиностроительных предприятий, определены показатели кластеризации машиностроительных предприятий с целью выбора направления совершенствования технологии управления персоналом.

Ключевые слова: технология управления, креативность, управление персоналом, кластеризация.

Sochynska-Sybirtseva I. N. The Improvement of Technology of Human Resource Management at Machine-building Enterprises

The essence of the concept „technology of human resource management” is considered, the main characteristics of technologies of management are described, making elements of technology in the conditions of activity of machine-building enterprises are allocated, indicators of a clustering of machine-building enterprises for the purpose of a choice of the direction of improvement of technology of human resource management are defined.

Key words: technology of management, creativity, human resource management, clustering.

Стаття надійшла до редакції 16.01.2013

Прийнято до друку 20.02.2013