



ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

ЄВРОПЕЙСЬКИЙ ВЕКТОР ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

EUROPEAN VECTOR OF ECONOMIC DEVELOPMENT

НАУКОВИЙ ЖУРНАЛ

Економічні науки

Виходить 2 рази на рік
Заснований у жовтні 2005 р.

№ 2 (15) 2013

Дніпропетровськ
2013

ЗАСНОВНИК І ВИДАВЕЦЬ:
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ
імені АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ

Редакційна колегія:

Б.І. Холод	головний редактор, доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
А.О. Задоя	заступник головного редактора, доктор економічних наук, професор, заслужений працівник народної освіти України (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
О.І. Агєєв	доктор економічних наук, професор (м. Москва, Росія);
К.С. Айнабек	доктор економічних наук, професор (м. Караганда, Казахстан);
О.І. Амоша	доктор економічних наук, професор, академік НАН України (м. Донецьк);
В. Белецький	доктор хабілітований, професор (Варшава, Польща);
В.П. Буянов	доктор економічних наук, професор, почесний працівник вищої професійної освіти Російської Федерації (м. Москва, Росія);
С.Б. Вакарчук	доктор фізико-математичних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
Р.С. Грінберг	доктор економічних наук, професор, член-кореспондент РАН (м. Москва, Росія);
Г. Заман	доктор економічних наук, професор, член-кореспондент Румунської академії (м. Бухарест, Румунія);
О.М. Зборовська	доктор економічних наук (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
В. Драшкович	доктор економічних наук, професор (м. Котон, Чорногорія);
С.А. Єрохін	доктор економічних наук, професор (м. Київ);
В.В. Зірка	доктор філологічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
Г.О. Крамаренко	доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
С.А. Кузнецова	доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
Б.М. Кузик	доктор економічних наук, професор, академік РАН (м. Москва, Росія);
В.Є. Момот	доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
Г. Остап	доктор хабілітований (м. Жешув, Польща);
В.А. Павлова	доктор економічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
Ю.Є. Петруня	доктор економічних наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України (м. Дніпропетровськ);
О.В. Пушкіна	доктор юридичних наук (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
Ю.К. Тараненко	доктор технічних наук, професор (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
О.Б. Тарнопольський	доктор педагогічних наук, професор, заслужений працівник освіти України (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
А.А. Ткач	доктор економічних наук, професор (м. Жешув, Польща);
В.А. Ткаченко	доктор економічних наук, професор, заслужений працівник промисловості України (ДУАН, м. Дніпропетровськ);
В.Я. Швець	доктор економічних наук, професор (м. Дніпропетровськ).
Л.В. Пилипчак	відповідальний секретар.

*Затверджено до друку за рекомендацією вченої ради
Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля
(протокол № 4 від 29 жовтня 2013 р.).*

*Свідоцтво про державну реєстрацію
КВ № 20198-9998 ПР від 18.07.2013 р.*

*Журнал «Європейський вектор економічного розвитку»
включено до Переліку наукових фахових видань України
(наказ Міністерства освіти і науки України
№ 1609 від 21 листопада 2013 р.)*

**Журнал «Європейський вектор економічного розвитку»
зарєєстровано в міжнародних наукометричних базах
INDEX COPERNICUS, РИНЦ
та *ULRICH'S PERIODICALS DIRECTORY*.**

Програмні цілі – висвітлення результатів новітніх досліджень та актуальних досягнень в галузі економічної науки і підприємництва на шляху реалізації європейського вибору України. Для економістів, вчених, студентів та аспірантів, усіх тих, хто цікавиться сучасними напрямами розвитку європейської економіки.

ЗМІСТ

<i>Ажаман І.А.</i>	Стан і тенденції розвитку житлового будівництва в сільській місцевості України	7
<i>Алексєєв С.Б.</i>	Концептуальна модель формування стратегічного потенціалу торговельного підприємства	17
<i>Барташевська Ю.М.</i>	Комплексний підхід до оцінювання інвестиційного ризику підприємства	25
<i>Бочуля Т.В.</i>	Організація інформаційної складової процесу управління в економічному просторі	32
<i>Вакулич М.М.</i>	Дослідження інвестиційного клімату агропромислового сектора економіки України	43
<i>Вареник В.М.</i>	Інформатизація управління грошовими потоками на макро- та мікрорівні	55
<i>Вотченікова О.В.</i>	Інноваційний менеджмент підприємств туристичної індустрії	64
<i>Гармідер Л.Д.</i>	Ефективність стандартизації процесу розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства	71
<i>Глуха Г.Я.</i>	Тіньова економіка: гальмування економічного зростання чи викривлення реальних результатів	82
<i>Далевська Н.М.</i>	Теоретико-методологічні засади розвитку сучасної міжнародної політичної економії	91
<i>Жукова А.Г.</i>	Тезаурус інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства	99
<i>Заячківська Г.А.</i>	Сучасна концепція маркетингу міжнародних туристичних послуг: інтердисциплінарний підхід	106
<i>Ищенко М.І.</i>	Моделювання та прогнозування рівня поточних витрат на гірничо-збагачувальних комбінатах України	114
<i>Кірнос В.М., Протасова Є.В.</i>	Оцінка експлуатаційної вартості підприємства та аналіз процесу її формування	124
<i>Короленко Р.В.</i>	Дослідження дефіциту людського капіталу на гірничо-збагачувальних комбінатах Кривбасу	133

Статті публікуються українською, російською, англійською і польською мовами.

Редакція не обов'язково поділяє точку зору автора і не відповідає за фактичні або статистичні помилки, яких він припустився.

Усі права застережені. Повний або частковий передрук і переклади дозволено лише за згодою авторів і редакції. При передрукуванні посилання на **«Європейський вектор економічного розвитку»** обов'язкове.

Редактори *М.С. Ярмолюк, О.О. Шевцова.*

Комп'ютерна верстка *Г.М. Хомич, О.М. Гришкіна.*

Підписано до друку 5.12.2013. Формат 70×90/16.
Ум. друк. арк. 21,35. Тираж 300 пр. Зам. №

Адреса редакцій та видавця:
49000, м. Дніпропетровськ,
вул. Набережна В.І. Леніна, 18.
ПВНЗ Дніпропетровський університет
імені Альфреда Нобеля
Тел/факс (056) 778-58-66.
e-mail: rio@duerp.edu
Свідоцтво ДК № 4611 від 05.09.2013 р.

**Відруковано у ТОВ
«Роял Принт».**
49052, м. Дніпропетровськ,
вул. В. Ларіонова, 145.
Тел. (056) 794-61-05, 04
Свідоцтво ДК № 4121
від 27.07.2011 р.

<i>Кузьмінов С.В.</i>	Інститутогенез в економіці, що розвивається	140
<i>Куюнова О.Ю.</i>	Этика и социальная ответственность	148
<i>Лимонова Е.М.</i>	Трансформація економічного змісту ТНК в умовах глобалізації	155
<i>Лозинский И.Е.</i>	Концептуальные основы формирования объединений действующих и закрывающихся шахт	164
<i>Манзюк О.О.</i>	Негативні наслідки діяльності офшорних зон та шляхи їх подолання в Україні	172
<i>Мухіна Н.А., Почечун О.І., Камушков О.С.</i>	Структурне моделювання системи економічної безпеки підприємств транспортного обслуговування споживачів туристичних послуг	178
<i>Павлова В.А., Холод С.Б., Кузьменко О.В.</i>	Удосконалення стратегічного управління відповідно до позиції підприємства на ринку	187
<i>Петруня Ю.С., Яременко С.С.</i>	Маркетингова комунікаційна діяльність машинобудівного підприємства	196
<i>Пікалов В.Л.</i>	Особливості управління працівниками суб'єктів господарювання, що володіють знаннями	204
<i>Посохов І.М.</i>	Дослідження методів оцінки ризиків корпорацій	211
<i>Рогоза Н.Е.</i>	Системные подходы к формированию стратегических решений инновационного развития экономики	217
<i>Татаринов В.В., Воробьева Е.А.</i>	Экономическая природа и классификация валютного риска как объекта управления	224
<i>Фролова Л.В., Алексеева Н.І.</i>	Удосконалення механізму реалізації управлінських рішень на підприємстві	234
<i>Циганок О.Є.</i>	Методичні підходи до оцінки властивостей трудових витрат	243
<i>Чубарь О.Г., Бондаренко В.М., Нечитайло У.П.</i>	Пряме іноземне інвестування: глобальний, національний та регіональний виміри	254
<i>Штанько О.Д.</i>	Трансформаційні процеси на фондових ринках в умовах глобалізації	264
<i>РЕФЕРАТИ</i>		272
<i>НАШІ АВТОРИ</i>		287
<i>OUR AUTHORS</i>		289

CONTENTS

<i>Azhaman I.</i>	Status and trends in housing construction in rural areas of Ukraine	7
<i>Alekseev S.</i>	Conceptual model of forming strategic potential of trade enterprise	17
<i>Bartashevskya Yu.</i>	Complex approach to an investment risk assessment of enterprise.....	25
<i>Bochulia T.</i>	Organization of information component of management process in the economic space.....	32
<i>Vakulich M.</i>	Research of the investment climate of the agroindustrial sector of Ukraine's economy	43
<i>Varenik V.</i>	The classification of monetary flows in the economy of Ukraine.....	55
<i>Votchenikova O.</i>	Innovative management of enterprises of tourist industry.....	64
<i>Garmider L.</i>	Standardization efficiency of staff potential development process of trading enterprises.....	71
<i>Glukha G.</i>	Shadow economy: economic growth slowdown and real results distortion.....	82
<i>Dalevska N.</i>	Theoretical and methodological principles for development of modern international political economy.....	91
<i>Zhukova A.</i>	Thesaurus of innovative potential of machine-building enterprise	99
<i>Zayachkovska G.</i>	The modern concept of marketing of international tourism services: an interdisciplinary approach.....	106
<i>Ishchenko M.</i>	Modeling and forecasting of current expenditure level on ore mining and processing enterprises of Ukraine.....	114
<i>Kirnos V., Protasova E.</i>	Assessment of the enterprise operational value and analysis of its formation.....	124
<i>Korolenko R.</i>	Researches of deficiency of the human capital at mining and processing works of Krivbass	133
<i>Kuzminov S.</i>	Genesis of institutes in developing economy.....	140
<i>Kuyanov O.</i>	Ethic and social responsibility	148
<i>Lymonova E.</i>	Economic transformation of TNCS in a globalizing world economy.....	155
<i>Lozinskiy I.</i>	The conceptual framework for the formation of operating and closing mines associations.....	164
<i>Manziuk O.</i>	The negative effects of offshore areas and ways to overcome them in Ukraine.....	172

<i>Mukhina N., Pochechun O., Kamushkov A.</i>	Structural modeling of the economic security system of the transport enterprises serving the consumers of tourist services	178
<i>Pavlova V., Kholod S., Kuzmenko O.</i>	Improving strategic management position on the market.....	187
<i>Petrunya Y., Yaremenko S.</i>	Marketing communications activities engineering enterprise	196
<i>Pikalov V.</i>	Management feature by knowledge workers of management subjects	204
<i>Posokhov I.</i>	Investigation of methods for risk assessment of corporations	211
<i>Rogoza N.</i>	System approaches to strategic decisions forming of the innovative development of the economy	217
<i>Tatarinov V., Vorobiova K.</i>	The economic nature and classification of currency risk as a control object	224
<i>Frolova L., Alekseeva N.</i>	An improvement of mechanism of realization of administrative decisions on enterprise.....	234
<i>Tsiganok O.</i>	Methodological approaches to the evaluation of the properties of labor costs.....	243
<i>Chubar O., Bondarenko V., Nechytailo U.</i>	Foreign direct investment: global, national and regional aspects	254
<i>Shtanko O.</i>	Transformation processes on the stock markets under conditions of globalization.....	264
<i>SUMMARIES</i>		272
<i>OUR AUTHORS</i>		289

УДК 728.1(477)

І.А. Ажаман

СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ ЖИТЛОВОГО БУДІВНИЦТВА В СІЛЬСЬКІЙ МІСЦЕВОСТІ УКРАЇНИ

Обґрунтовано необхідність дослідження стану і тенденцій розвитку житлового будівництва в сільській місцевості. Визначено зв'язок між зростанням величини інвестицій і темпами введення житла в експлуатацію на селі. Розглянуто обсяги та структуру введення в експлуатацію житла. Досліджено питання індивідуального будівництва в міських та сільських поселеннях.

Ключові слова: будівництво, сільське господарство, сільська місцевість, оплата праці, введення в експлуатацію житла, індивідуальне будівництво.

Постановка проблеми. Розвиток конкурентоспроможного сільського господарства України вимагає залучення висококваліфікованого персоналу, який здатний на професійній основі виконувати технологічні та інші операції з виробництва і збуту продукції агропідприємствами. Залучення таких спеціалістів передбачає створення відповідних умов, зокрема необхідно вирішити проблему забезпечення працівників житлом. У таких умовах актуальним є дослідження сучасного стану розвитку житлового будівництва в сільській місцевості та визначення факторів, які впливають на темпи здійснення такої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні аспекти питання розвитку житлового будівництва досліджувалися багатьма вітчизняними вченими, серед яких відзначимо С.А. Щербініну, О.Ю. Щеглову, М.О. Максимову, О.В. Васильєва [1–4] та ін. Особливості державної політики забезпечення житлом у сільській місцевості в Україні розглянуто О.Г. Кучабським. Вчені економісти М.П. Сахацький та А.Ю. Собченко приділили увагу проблемі формування організаційно-економічного механізму відродження житлового будівництва в сільській місцевості [5, 6]. Проте в науковій літературі недостатньо уваги приділено дослідженню стану і тенденцій житлового будівництва в сільській місцевості і визначенню факторів, які впливатимуть на діяльність у цьому напрямі.

Метою статті є визначення стану і тенденцій розвитку житлового будівництва в сільській місцевості, залежності між зростанням рівня оплати праці в аграрній галузі як одного з основних джерел фінансування і темпами будівництва житла.

Виклад основного матеріалу. Житлове будівництво на селі може здійснюватися за рахунок коштів сільськогосподарських підприємств, кредитів

банківських установ, з інших джерел. Проте враховуючи фінансову нестабільність, одним з основних джерел інвестицій у житлове будівництво на селі залишаються доходи громадян, у тому числі заробітна плата. Саме розмір цих доходів і визначає спроможність працівників аграрної сфери самостійно будувати житло, підвищувати рівень його благоустрою і, відповідно, якість життя в сільській місцевості.

Результати дослідження рівня доходу працівників сільського господарства порівняно з іншими галузями наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Динаміка середньомісячної оплати праці в розрізі економічних видів діяльності в Україні, грн (2007–2011 рр.) [7]

Вид діяльності	2007	2008	2009	2010	2011	2011 р. до 2007 р., %	Рейтинг
У середньому по країні	1351	1806	1906	2239	2633	194,9	X
Фінансова діяльність	2770	3747	4038	4601	5340	192,8	1
Діяльність транспорту і зв'язку	1670	2207	2409	2726	3138	187,9	2
Промисловість	1554	2017	2117	2580	3120	200,8	3
Державне управління	1852	2581	2513	2747	3053	164,8	4
Операції з нерухомим майном, оренда, інжиніринг та надання послуг підприємцям	1595	2085	2231	2436	2935	184,0	5
Надання комунальних та індивідуальних послуг; діяльність у сфері культури та спорту	1090	1511	1783	2065	2380	218,3	6
Торгівля; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1145	1514	1565	1874	2339	204,3	7
Будівництво	1486	1832	1511	1754	2251	151,5	8
Освіта	1060	1448	1611	1889	2081	196,3	9
Сільське господарство, мисливство, лісове господарство та пов'язані з ним послуги	771	1101	1220	1467	1853	240,3	10
Охорона здоров'я та надання соціальної допомоги	871	1177	1307	1631	1778	204,1	11
Діяльність готелів та ресторанів	944	1221	1267	1455	1777	188,2	12
Рибальство, рибецьтво	721	913	1028	1191	1369	189,9	13

Сільське господарство за рівнем середньомісячної оплати праці займає 10-те місце серед 13 видів економічної діяльності в країні. За високих темпів зростання із 771 до 1853 грн у 2011 р., тобто в 2,4 раза (є найвищим показником серед напрямів діяльності, що досліджувалися), заробітна плата в галузі все ще на 780 грн нижче середнього рівня по країні. Вона в 2,9 раза менша порівняно з оплатою праці у фінансовій діяльності та в 1,7 раза – порівняно з транспортом, зв'язком і промисловістю. Дещо нижчий рівень заробітної плати отримують лише працівники сфер охорони здоров'я та діяльності ресторанів і готелів – на 75 та 76 грн відповідно, а також в рибальстві – на 484 грн.

Щоб визначити перспективи для активізації діяльності з будівництва в сільській місцевості, проведено аналіз темпів зростання оплати праці та будівельно-монтажних робіт (рис. 1, табл. 2).

Темпи зростання оплати праці в аграрній сфері випереджають як зростання темпів вартості будівельно-монтажних робіт у цілому, так і окремих їх видів – будівель і споруд.

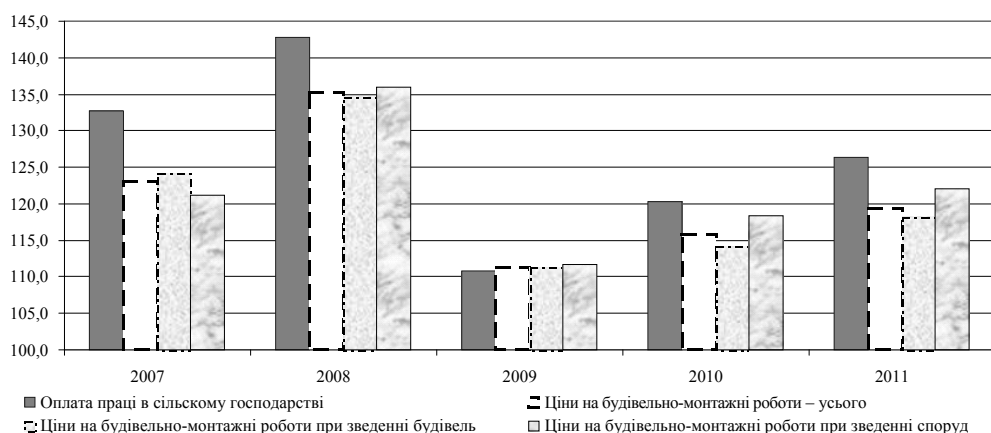


Рис. 1. Темпи зростання оплати праці та основних видів будівельно-монтажних робіт (2007–2011 рр.), %

За 2007–2011 рр. різниця в їх прирості зменшувалася: у 2007 р. зростання заробітної плати в сільському господарстві на 9,6 відсоткових пункта (в. п.) випереджало подорожчання вартості будівельно-монтажних робіт, у 2011 р. – лише на 6,9 в. п.

У розрізі видів будівельно-монтажних робіт за 2007–2011 рр. окреслилася тенденція до зменшення темпів їх подорожчання для будівель та обернена тенденція – для споруд. При зведенні будівель індекси зростання цін знизилися на 7,5 в. п. для житлових і на 5,3 в. п. для нежитлових об'єктів (табл. 2).

Отже, можна вважати, що житлове будівництво потенційно стає більш доступним, з точки зору спорудження з використанням власних джерел фінансування – коштів сільськогосподарських працівників.

Таблиця 2

Темпи приросту оплати праці та цін на будівельно-монтажні роботи в динаміці за 2007–2011 рр. [7]

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2011 р. до 2007 р., +/-
Темпи зростання оплати праці в сільському господарстві, %	132,7	142,8	110,8	120,2	126,3	-6,4
Темпи зростання цін на будівельно-монтажні роботи, %	123,1	135,3	111,3	115,8	119,4	-3,7
у тому числі за видами будівель та споруд:						
Будівлі, з них:	124,2	134,6	111,2	114,2	118,2	-6,0
– будівлі житлові	124,8	133,6	111,5	113,5	117,3	-7,5
– будівлі нежитлові	123,6	135,8	110,7	115,0	118,3	-5,3
Споруди, з них:	121,2	135,9	111,7	118,3	122,0	0,8
– транспортні споруди	121,6	139,9	110,5	119,3	124,8	3,2
– трубопроводи, комунікації, лінії електропередач	125,4	137,5	115,4	119,6	117,3	-8,1
– комплексні промислові споруди	119,1	136	111,7	117,9	124,8	5,7
– інші споруди	110,1	135,6	105,8	113,0	116,3	6,2

Дослідження цін на будівельно-монтажні роботи при зведенні споруд виявило зниження темпів їх зростання на такі види, як проведення трубопроводів, комунікацій та лінії електропередач. Тобто проведення робіт з благоустрою сільських будинків щороку дорожчає і, відповідно, в подальшому потенційно вимагатиме залучення зовнішніх інвестицій, зокрема кредитів банків.

Обсяг і графік фінансування є однією з основних умов реалізації проєктів будівництва у встановлені строки. Інвестиції в будівництво в сільській місцевості за своїм походженням можуть бути: з державного та місцевого бюджетів, коштів підприємств, громадян, іноземних інвестицій, кредитів банків та ін. Інвестиції в житлове будівництво є частиною фінансових вкладень в основний капітал (табл. 3).

Таблиця 3

Динаміка інвестицій у житлове будівництво (2007–2011 рр.), млн грн [7]

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2011 р. до 2007 р., +/-	2011 р. до 2007 р., %
Інвестиції в основний капітал, у т. ч.:	188486	233081	151777	171092	238175	49689	126,4
в житлове будівництво	30343	35533	18052	28000	28413	-1930	93,6
Темпи приросту (спаду) інвестицій в основний капітал, %	–	23,7	-34,9	12,7	39,2	X	X
Темпи приросту (спаду) інвестицій у житлове будівництво, %	–	17,1	-49,2	55,1	1,5	X	X
Питома вага інвестицій у житлове будівництво до загального обсягу інвестицій, %	16,1	15,2	11,9	16,4	11,9	-4,2	X

За 2007–2011 рр. обсяг інвестицій в основний капітал коливався в межах 151,8–238,2 млрд грн. Найменші капіталовкладення характерні для 2009 р., на який припадає пік фінансової кризи. У наступні 2010–2011 рр. величина інвестицій збільшувалася і досягла у 2011 р. рівня в 238175 млн грн, що є найбільшим значенням за попередніх 4 роки. У цілому приріст інвестицій в основний капітал за 2007–2011 рр. становив 26,4%.

Динаміка капіталовкладень у житлове будівництво має однакову тенденцію з інвестиціями в основний капітал. Так, найнижчі показники фінансування будівництва житла виявлено у 2009 р. – 18 млрд грн. У наступні роки рівень капіталовкладень у цьому напрямі зростав і в 2011 р. досяг відмітки в 28,4 млрд грн. Проте рівень фінансування житлового будівництва у 2010–2011 рр. залишається нижчим за значення 2007–2008 рр. Тобто темпи приросту інвестицій у житлове будівництво є більш повільними порівняно з основним капіталом. Негативним явищем у фінансуванні житлового будівництва є також те, що питома вага капіталовкладень у житло в загальній величині інвестицій за досліджувані 5 років зменшилася до 11,9%, тобто на 4,2 в. п. Така тенденція свідчить про зменшення інвестиційної привабливості цього напрямку.

Інвестиції в житлове будівництво визначають динаміку обсягів введення в експлуатацію житла (рис. 2).

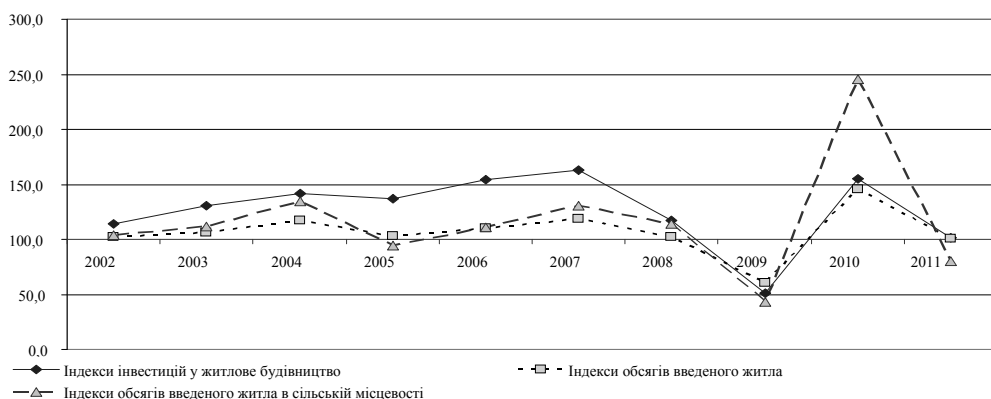


Рис. 2. Індекси інвестицій та введення в експлуатацію житла (2002–2011 рр.), % до попереднього року

Аналіз індексів інвестицій та введення житла показав наявність між ними зв'язку. Починаючи з 2002 р., виявлено 3 періоди активізації інвестування в житло і, відповідно, зростання обсягів будівництва та введення в експлуатацію житла, в тому числі в сільській місцевості.

Перший період – 2003–2004 рр. – характеризується випереджальними темпами зростання інвестицій порівняно з приростом обсягів введеного житла. Таке випередження становило 23,9–25 в. п. для будівництва житла в цілому та 7,1–19 в. п. – для його обсягів у сільській місцевості. Другий період – 2006–2007 рр. – характеризується меншою чутливістю обсягів введеного житла до приросту величини інвестицій. А в 2010 р. – умовно 3-й період – така різниця ще збільшилася. Ця ситуація пояснюється зростанням вартості будівельно-монтажних робіт та будівельних матеріалів у розрахунку на 1 м² введеної в експлуатацію житлової площі.

Загальна динаміка обсягів введення в експлуатацію житла в сільській місцевості, починаючи з 1990 р., визначила спад будівництва до 2001 р. та поступове зростання з 2002 р., за винятком 2009 та 2011 рр. (рис. 3).



Рис. 3. Введення в експлуатацію житла в сільській місцевості України у 1990–2011 рр., тис. м²

Дослідження обсягів введення в експлуатацію житлових будівель у розрізі областей України свідчить про найбільше їх значення в Київській, Івано-Франківській, Львівській, Одеській та Закарпатській областях, де в сільській місцевості у 2011 р. було збудовано понад 150 тис. м² житла (табл. 4).

Таблиця 4

**Введення в експлуатацію житла в сільській місцевості
в розрізі областей України, тис. м² загальної площі [7]**

Область	1990	2000	2007	2008	2009	2010	2011	2011 р. до 1990 р.,%	2011 р. до 2000 р.,%	2011 р. до 2007 р.,%
Україна	3423	1229	2507	2856	1237	3035	2445	71,4	198,9	97,5
АРК	149	54	97	72	43	157	121	81,2	224,1	124,7
Вінницька	180	51	160	158	38	106	107	59,4	209,8	66,9
Волинська	93	45	58	58	53	81	89	95,7	197,8	153,4
Дніпропетровська	184	50	82	89	22	45	39	21,2	78,0	47,6
Донецька	90	36	50	29	8	40	31	34,4	86,1	62,0
Житомирська	218	34	81	82	40	92	43	19,7	126,5	53,1
Закарпатська	111	141	145	186	73	155	163	146,8	115,6	112,4
Запорізька	132	25	46	45	10	37	17	12,9	68,0	37,0
Івано-Франківська	148	60	157	205	122	278	216	145,9	360,0	137,6
Київська	228	140	456	742	339	696	631	276,8	450,7	138,4
Кіровоградська	74	19	25	29	16	34	17	23,0	89,5	68,0
Луганська	77	40	50	48	3	20	17	22,1	42,5	34,0
Львівська	205	124	224	245	101	238	197	96,1	158,9	87,9
Миколаївська	117	9	16	12	6	14	14	12,0	155,6	87,5
Одеська	183	53	187	198	80	221	196	107,1	369,8	104,8
Полтавська	198	46	69	46	26	67	50	25,3	108,7	72,5
Рівненська	147	51	81	48	23	100	92	62,6	180,4	113,6
Сумська	126	27	39	49	25	37	37	29,4	137,0	94,9
Тернопільська	82	23	72	59	15	100	65	79,3	282,6	90,3
Харківська	100	50	72	54	22	83	59	59,0	118,0	81,9
Херсонська	106	27	57	67	14	55	58	54,7	214,8	101,8
Хмельницька	118	51	47	75	48	85	48	40,7	94,1	102,1
Черкаська	140	27	82	58	36	64	26	18,6	96,3	31,7
Чернівецька	106	30	127	175	53	161	76	71,7	253,3	59,8
Чернігівська	109	14	24	22	15	57	31	28,4	221,4	129,2

Для цих областей характерні найвищі обсяги введення в експлуатацію житла на селі і в інші роки.

Щодо темпів будівництва, то порівняно з 1990 р., в якому було зафіксовано найвищі обсяги введення житла (за період 1990–2011 рр.), в цілому по Україні такі області, як Київська, Закарпатська, Івано-Франківська та Одеська, перевищили у 2011 р. значення цього показника на 7,1% для Одеської і у 2,8 раза – для Київської областей. 2009 р. для всіх областей характеризується значним спадом. Таким чином, загальні тенденції будівництва та введення житла в експлуатацію в сільській місцевості поширюються на всі області, проте обсяги введення житла для кожної з них значно варіюють: у 2011 р. від 14 в Миколаївській до 631 тис. м² – в Київській області.

Структура введених в експлуатацію житлових площ свідчить про збільшення частки житла в сільській місцевості (табл. 5).

Таблиця 5

Структура введення житла в експлуатацію в динаміці за 2007–2011 рр. [7]

Показник	2007	2008	2009	2010	2011	2011 р. до 2007 р., %
Введення в експлуатацію загальної площі, тис. м ² , у т. ч.:	10244	10496	6400	9339	9410	91,9
– у міських поселеннях	7737	7640	5163	6304	6965	90,0
питома вага до загальної введеної в експлуатацію площі, %	75,5	72,8	80,7	67,5	74,0	X
– у сільській місцевості	2507	2856	1237	3035	2445	97,5
питома вага до загальної введеної в експлуатацію площі, %	24,5	27,2	19,3	32,5	26,0	X
Кількість збудованих квартир, тис., у т. ч.:	95	94	66	77	83	87,4
– у міських поселеннях	78	76	57	57	66	84,6
питома вага до загальної кількості збудованих квартир, %	82,1	80,9	86,4	74,0	79,5	X
– у сільській місцевості	17	18	9	20	17	100,0
питома вага до загальної кількості збудованих квартир, %	17,9	19,1	13,6	26,0	20,5	X
На 1000 населення						
Введення в експлуатацію загальної площі, тис. м ² , у т. ч.:	221	228	140	204	207	93,7
– у міських поселеннях	246	244	165	202	224	91,1
відхилення від середнього, +/-	25	16	25	-2	17	X
– у сільській місцевості	169	194	85	210	170	100,6
відхилення від середнього, +/-	-52	-34	-55	6	-37	X
Кількість збудованих квартир, тис., у т. ч.:	2	2	1,4	1,7	1,8	90,0
– у міських поселеннях	2,5	2,4	1,8	1,8	2,1	84,0
відхилення від середнього, +/-	0,5	0,4	0,4	0,1	0,3	X
– у сільській місцевості	1,1	1,2	0,6	1,4	1,1	100,0
відхилення від середнього, +/-	-0,9	-0,8	-0,8	-0,3	-0,7	X

Дослідження структури введення житла в експлуатацію визначило тенденцію до підвищення питомої ваги будівництва на селі – з 24,5% у 2007 р. до 26% у 2011 р. Особливістю є те, що знижено обсяги введення житла в експлуатацію в міських поселеннях порівняно із сільськими: у 2011 р. у відношенні до 2007 р. – 10 та 2,5% відповідно. Враховуючи, що в сільській місцевості значна частина населення працює в агропідприємствах та отримує заробітну плату, яка на третину менше середнього рівня по країні, фінансові можливості з будівництва на селі нижчі. Проте порівняно з вартістю квартир у великих містах вартість індивідуального будівництва на селі більш доступна.

Особливістю житлового будівництва в сучасних умовах є збільшення питомої ваги збудованих квартир у сільській місцевості: їх частка в загальному обсязі будівництва у 2007 р. становила 17,9% та зросла до 20,5% у 2011 р. Щодо абсолютних показників будівництва квартир, то на селі обсяги

у 2011 р. порівняно з 2007 не змінилися – 17 тис. нових квартир, тоді як по країні зменшилися на 12,6%.

При розгляді обсягів введення нового житла в розрахунку на 1000 осіб було встановлено, що показники введення загальної житлової площі та квартир нижчі середнього значення по країні, проте, на відміну від тенденцій міста, у сільській місцевості вони зросли на 0,6% по загальній площі та залишилися незмінними для будівництва квартир.

Таким чином, при загальній тенденції зменшення обсягів введення в експлуатацію житла в країні сільська місцевість характеризується меншою глибиною негативних явищ, що проявляється в незначному (порівняно з містом) спаді загальних обсягів будівництва житлових площ – на 2,5% та стабільному зведенні квартир на селі. Щодо структури житлового будівництва, то питома вага його в сільській місцевості зростає.

Аналіз введення об'єктів житлового будівництва дозволяє визначити кількість будинків, у тому числі індивідуальних, які було збудовано в міських поселеннях та сільській місцевості (табл. 6).

Таблиця 6

Стан індивідуального будівництва в міських та сільських поселеннях [7]

Роки	Введено житлових будівель, у т. ч.:					з них індивідуальних, у т. ч.:				
	Усього	у міських поселеннях		у сільській місцевості		Усього	у міських поселеннях		у сільській місцевості	
		будівель	%	будівель	%		будівель	%	будівель	%
2007	35903	20896	58,2	15007	41,8	35021	20086	57,4	14935	42,6
2008	34742	18930	54,5	15812	45,5	33539	17974	53,6	15565	46,4
2009	12748	6848	53,7	5900	46,3	11655	6119	52,5	5536	47,5
2010	33526	17144	51,1	16382	48,9	32720	16452	50,3	16268	49,7
2011	24573	13715	55,8	10858	44,2	23581	12952	54,9	10629	45,1
Абсолютна зміна до попереднього року, +/-										
2008 р. до 2007 р.	-1161	-1966	-3,7	805	3,7	-1482	-2112	-3,8	630	3,8
2009 р. до 2008 р.	-21994	-12082	-0,8	-9912	0,8	-21884	-11855	-1,1	-10029	1,1
2010 р. до 2009 р.	20778	10296	-2,6	10482	2,6	21065	10333	-2,2	10732	2,2
2011 р. до 2010 р.	-8953	-3429	4,7	-5524	-4,7	-9139	-3500	4,6	-5639	-4,6

У 2011 р. кількість введених в експлуатацію житлових будинків в Україні зменшилася порівняно з 2007 р. на 31,6%. Такий результат на 63,4% залежить від зменшення кількості введених нових будівель у міських поселеннях та на 36,6% – сільських. Щодо структури введення житлових будівель, відзначається зростання питомої ваги будівель, зведених у сільській місцевості – з 41,8 у 2007 р. до 44,2% у 2011 р., а в 2010 – воно досягло найвищого за 5 років значення – 48,9%. Тобто щороку (за винятком 2011 р.) питома вага введених житлових будинків на селі в загальній їх кількості збільшувалася. А це дозволяє зробити висновок, що житловий фонд сільської місцевості зростає швидшими темпами порівняно з містом.

За період дослідження також змінилася структура введення в експлуатацію індивідуальних житлових будинків: їх частка на селі зросла у 2010 р. до 49,7%, а в 2011 р. зменшилась на 4,6 в. п. За період дослідження щорічні обсяги введення нових індивідуальних житлових будинків також зменшувалися, зокрема за рахунок зменшення в місті на 62,4%, а на селі – на 37,6%.

У загальній кількості введених в експлуатацію нових житлових будівель індивідуальні будинки займають лідируюче місце – їх частка в 2007 та 2010 рр. перевищувала позначку 97,5%. Найменші частки введених індивідуальних будинків були в 2009 р. – 91,4% та в 2011 р. – 96%. Саме ці роки за період 2007–2011 рр. характеризуються і найменшим обсягом інвестування в житлове будівництво – 18 та 28,4 млрд грн відповідно.

Отже, в Україні обсяги введення нового житла щороку зменшуються. Однак за місцем будівництва все більше мешканців розміщують свої житлові будівлі в сільській місцевості. Змінюється структура введення житла як за загальним обсягом площ, так і за кількістю будівель. У сільській місцевості все більше будується у відносному вираженні квартир, житлових будинків, у тому числі індивідуальних.

Висновки. Узагальнюючи результати аналізу стану житлового будівництва на селі, нами було визначено таке. Будівництво житла на селі здійснюється за рахунок інвестицій, які за джерелами поділяються на кошти місцевого та державного бюджетів, підприємств та організацій, власні кошти громадян, кредити банків та ін. Переважна частина фінансових вкладень у зведення приватних житлових будівель – це власні кошти громадян. Будівельно-монтажні роботи, здійснювані за власний кошт, проводять за рахунок доходів суб'єктів будівництва.

Розвиток житлового будівництва пов'язаний з величиною та динамікою оплати праці в сільському господарстві. У результаті досліджень нами було виявлено, що величина середньомісячної оплати праці в сільському господарстві в рейтингу галузей займає 10-те місце (серед 13) і є нижчою на 30% від середнього значення по країні. Проте порівняння темпів зростання заробітної плати та вартості будівельно-монтажних робіт виявило випередження перших, що визначає перспективу до збільшення обсягів будівництва за рахунок індивідуальних інвестицій на перспективу за умови збереження існуючої тенденції.

Дослідження динаміки житлового фонду виявило зростання його розмірів як по країні в цілому, так і в сільській місцевості. Також визначено, що житлова площа на селі в розрахунку на 1 особу більша, ніж у міських поселеннях. Отже, рівень забезпечення житлом у сільській місцевості вищий.

Виявлено динаміку до підвищення рівня обладнання сільських житлових приміщень основними видами комунікацій, проте він залишається нижчим за благоустрій у місті. Отже, рівень забезпеченості житлом сільських мешканців вищий порівняно з міськими поселеннями, проте якісні показники щодо обладнання основними видами комунікацій є значно нижчими.

Реалізація проектів з житлового будівництва пов'язана з обсягами та динамікою інвестування. Фінансові вкладення в житлове будівництво є частиною інвестицій в основний капітал. Однак обсяги фінансування будівництва житла в 2011 р. порівняно з 2007 р. скоротилися при зростанні загальної суми капіталовкладень в основні засоби.

Скорочення величини капіталовкладень у житлове будівництво позначилося на обсягах і темпах введення в експлуатацію житла. В Україні у 2011 р. порівняно з 1990 та 2007 рр. обсяги введення загальної площі зменшилися. Проте така тенденція не є характерною для всіх областей. Так, у Київській, Закарпатській, Івано-Франківській, Одеській областях у 2011 р. було введено в експлуатацію житла в сільській місцевості більше, ніж у 1990 р. (характеризується найбільшими обсягами введення житла в експлуатацію за 1990–2011 рр. в цілому по Україні). Особливістю сучасного житлового будівництва є підвищення питомої ваги введення площ у сільській місцевості. Також зросла питома вага житлових будинків, у тому числі індивідуальних, зведених у сільських поселеннях.

Подальші дослідження будуть спрямовані на вивчення питання благоустрою сільських територій та споруд, які забезпечують належні умови праці і побуту для працівників аграрних підприємств. Вагомість таких досліджень пояснюється тим, що тенденції до зростання житлового фонду на селі, рівня благоустрою сільських територій є шляхом до підвищення рівня життя сільського населення. Потенційно це є також фактором зростання рівня забезпеченості агропідприємств висококваліфікованими спеціалістами.

Список використаних джерел

1. Щербініна С.А. Проблеми розвитку житлового будівництва в регіонах України / С.А. Щербініна // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 96–105.
2. Щеглова О.Ю. Становлення житлового будівництва на загальнодержавному та регіональному рівнях України / О.Ю. Щеглова // Держава та регіон. Серія: Економіка та підприємництво. – 2010. – № 3. – С. 203–207.
3. Максимова М.О. Стан житлового господарства та розвиток ринку ремонтно-будівельних робіт в Україні / М.О. Максимова // Науковий вісник Національного університету ДПС України. – 2012. – № 3 (58). – С. 57–63.
4. Васильєв О.В. Сучасні форми залучення інвестицій у житлове будівництво / О.В. Васильєв // Коммунальное хозяйство городов: научно-технический сб. – 2010. – № 92. – С. 75–79.
5. Кучабський О.Г. Державна політика забезпечення житлом у сільській місцевості в Україні / О.Г. Кучабський // Публічне управління: теорія та практика. – 2011. – № 4 (8). – С. 115–121.
6. Сахацький М.П. Організаційно-економічний механізм відродження житлового будівництва в сільській місцевості / М.П. Сахацький, А.Ю. Собченко // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 19. – С. 3–6.
7. Статистичний щорічник України за 2011 р. / за ред. О.Г. Осауленка. – К.: ТОВ «АвгустТрейд», 2012. – 559 с.

Обоснована необхідність дослідження состояния и тенденций развития жилищного строительства в сельской местности. Определена связь между ростом величины инвестиций и темпами введения жилья в эксплуатацию на селе. Рассмотренные объемы и структура ведения в эксплуатацию жилья. Исследован вопрос индивидуального строительства в городских и сельских поселениях.

Ключевые слова: *строительство, сельское хозяйство, сельская местность, оплата труда, введение в эксплуатацию жилья, индивидуальное строительство.*

The necessity to study the status and trends of housing in rural areas is justified. The relationship between the growth of investments and the rate of commissioning housing in the country is defined. The scope and structure of commissioning housing are considered. The question of private construction in urban and rural areas is researched.

Key words: *construction, agriculture, countryside, wages, commissioning housing, individual construction.*

Одержано 3.09.2013.

УДК 658.061.5

С.Б. Алексеев

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано концептуальну модель формування стратегічного потенціалу торговельного підприємства, розроблено концептуальні моделі формування зовнішнього і внутрішнього стратегічних потенціалів, запропоновано визначення стратегічного зовнішнього макропотенціалу і мікропотенціалу, постачальницького, посередницького, контактного потенціалів підприємства; розглянуто базові стратегії формування внутрішнього стратегічного потенціалу торговельного підприємства.

Ключові слова: *стратегічний потенціал, модель формування, зовнішній стратегічний потенціал, внутрішній стратегічний потенціал.*

Постановка проблеми. Торговельне підприємство в умовах ринкової економіки є відкритою системою, внаслідок чого відбувається постійна його взаємодія із зовнішнім середовищем, тому стратегічний потенціал підприємства формується також під впливом зовнішнього середовища. Усі автори економічної літератури з питань стратегічного управління і стратегічного маркетингу підкреслюють, що з метою ефективного функціонування підприємству необхідно оцінювати потенціал розвитку і визначати вплив зовнішнього середовища, а автори економічної літератури з питань управління потенціалом недостатньо уваги приділяють урахуванню можливостей зовнішнього середовища при формуванні потенціалу підприємства. Для здійснення ефективного управління стратегічним потенціалом торговельного підприємства необхідним є створення концептуальної моделі формування стратегічного потенціалу торговельного підприємства, в основі якої має бути взаємозв'язок між внутрішнім і зовнішнім середовищами підприємства і адаптація потенціалу внутрішнього середовища підприємства до потенціалу зовнішнього.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розглядаючи комплекс питань, що стосуються формування потенціалу підприємства, більшість ав-

торів сучасної економічної літератури, а саме А.М. Гершун [1], І.В. Гречина [2], І.М. Злидень [3], О.О. Ільчук [5], Н.С. Краснокутська [7], Є.В. Лапін [8], І.П. Отенко [10], пов'язують формування потенціалу з формуванням підприємства як соціально-економічної системи. При цьому, як відзначають автори, у період кризових явищ в економіці України недостатньо уваги приділяється формуванню стратегічного потенціалу підприємства як на практиці, так і в наукових дослідженнях. Тому необхідним є розгляд процесу формування потенціалу підприємства саме в стратегічному аспекті і поєднання концепції управління потенціалом з концепцією стратегічного управління підприємством.

Метою статті є пропозиція концептуальної моделі формування стратегічного потенціалу торговельного підприємства.

Виклад основного матеріалу. Процес формування потенціалу підприємства розглядається в економічній літературі як створення підприємницьких та ринкових можливостей досягнення цілей підприємства, тобто саме в стратегічному аспекті. Найчастіше під формуванням потенціалу підприємства автори розуміють: ідентифікацію та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризацію та побудову певних організаційних форм задля стабільного розвитку та ефективного відтворення [11, с. 53]; процес реалізації заходів щодо забезпечення ринкових можливостей підприємства шляхом зміни його характеристик і властивостей до необхідного рівня відповідно до поставлених цілей; створення і організацію системи ресурсів і компетенцій таким чином, щоб результат їхньої взаємодії був фактором успіху в досягненні стратегічних, тактичних і оперативних цілей підприємства [7, с. 28].

Але більшість авторів не пропонує загальної моделі формування стратегічного потенціалу підприємства на підставі системного аналізу і основних рис, що притаманні підприємству як соціально-економічній системі і моделі зв'язку підприємства з оточуючим середовищем. Аналізуючи зовнішні фактори, автори намагаються розробити стратегічні рішення, що забезпечать алгоритми взаємодії підприємства з оточуючим середовищем, які дозволять лише підтримувати потенціал підприємства на рівні, необхідному для досягнення стратегічних цілей [1].

Такий підхід не можна вважати правильним, оскільки стратегічні цілі необхідно формувати з урахуванням стратегічного потенціалу, а стратегії, що реалізує підприємство, мають забезпечувати достатній рівень використання цього потенціалу. З іншого боку, підприємству дійсно потрібно формувати такий стратегічний потенціал, якого буде достатньо для реалізації обраних стратегій розвитку. Тому доцільно побудувати концептуальну модель формування стратегічного потенціалу торговельного підприємства, яка в умовах використання комплексного підходу має об'єднати загальні підходи до формування потенціалу.

В основі концептуальної моделі формування стратегічного потенціалу торговельного підприємства має бути взаємозв'язок між внутрішнім і зовнішнім середовищем підприємства і адаптація потенціалу внутрішнього середовища підприємства до потенціалу зовнішнього.

Оскільки підприємство в умовах ринкової економіки є відкритою системою і відбувається постійна його взаємодія із зовнішнім середовищем, то

і стратегічний потенціал підприємства формується під впливом зовнішнього середовища. Усі автори економічної літератури з питань стратегічного управління і стратегічного маркетингу підкреслюють, що з метою ефективного функціонування підприємству необхідно оцінювати потенціал розвитку і визначати вплив зовнішнього середовища на його діяльність [4, с. 140], а автори економічної літератури з питань управління потенціалом недостатньо уваги приділяють урахуванню можливостей зовнішнього середовища при формуванні потенціалу підприємства.

Щодо класифікації факторів макросередовища, позиції авторів теж мало чим відрізняються. Ф. Котлер, Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг пропонують вважати демографічне, економічне, екологічне, науково-технічне, політичне та культурне середовище [6, с. 182], М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі як економічний, технологічний, соціально-культурний, законодавчий і політичний вплив на діяльність підприємства [9, с. 114], П. Шварц – економічні, політичні, соціально-демографічні, технологічні, географічні фактори [12, с. 37]. При цьому всі автори підкреслюють, що підприємство саме має можливість впливати на мікросередовище, а фактори макросередовища підприємство має лише враховувати у своїй господарській діяльності, тому макросередовище також називають «середовищем непрямого впливу». Не менш важливим є також те, що макросередовище є набагато більш складним і важко передбачуваним, ніж мікросередовище, прогнозування наслідків впливу його факторів на діяльність підприємства є непростим і трудомістким, а результати прогнозування – нестабільними.

Цим пояснюється наша пропозиція враховувати фактори зовнішнього макросередовища в концептуальній моделі формування стратегічного потенціалу підприємства як такі, що не справляють суттєвий вплив на формування зовнішнього потенціалу конкретного підприємства, а впливають на мікросередовище в цілому і можуть визначатися однією інтегральною оцінкою. Звідси стає очевидною необхідність запропонувати дефініцію зовнішнього макропотенціалу підприємства. *Зовнішній макропотенціал підприємства* – це характеристика стратегічного потенціалу, яка є оцінкою сукупності можливостей зовнішнього середовища щодо непрямого впливу на формування цілей і реалізації стратегій розвитку підприємства.

У структурі зовнішнього макропотенціалу торговельного підприємства пропонується виділити шість груп факторів непрямого впливу, які суттєво не відрізняються від аналогічних факторів, що впливають на діяльність виробничого підприємства, але деякі з них мають особливості, притаманні лише сфері роздрібної торгівлі.

Що стосується факторів мікросередовища, або середовища прямого впливу, то думки авторів теж переважно збігаються. Так, Ф. Котлер Г. Армстронг, Дж. Сондерс, В. Вонг виділяють клієнтів (ринки), постачальників, конкурентів, посередників і контактні аудиторії [6, с. 175]. М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоурі до факторів прямого впливу додають державні органи влади і профспілки [9, с. 116], але в Україні профспілки суттєво не впливають на діяльність торговельних підприємств, а органи місцевої влади доцільно віднести до контактних аудиторій, як і партнерів.

Оскільки стратегічний потенціал розглядається як сукупність поточних і майбутніх граничних можливостей підприємства щодо досягнення страте-

гічних цілей і реалізації стратегій розвитку, то очевидно, що саме мікросередовище створює *зовнішній мікропотенціал підприємства*, який є характеристикою стратегічного потенціалу, що дає змогу оцінити сукупність можливостей зовнішнього середовища прямого впливу щодо формування цілей і реалізації стратегій розвитку підприємства, тобто його можливості стосовно всіх взаємовідносин з покупцями, посередниками, постачальниками, конкурентами і контактними аудиторіями.

Однак ніхто з авторів не виділяє в структурі зовнішнього потенціалу підприємства постачальницький, посередницький і контактний потенціали, внаслідок чого такі важливі компоненти зовнішнього середовища, як постачальники, посередники і контактні аудиторії, залишаються нібито поза межами дослідження потенціалу підприємства. Тому розглядаючи формування стратегічного потенціалу підприємства, яке починається саме із зовнішнього потенціалу, окрім ринкового і конкурентного потенціалів, обов'язково слід розглядати:

- *постачальницький потенціал торговельного підприємства* як можливості, що створені взаємодією підприємства з постачальниками, для яких підприємство є покупцем і в умовах розвинутого конкурентного середовища може використовувати різноманітні прогресивні схеми управління постачанням;

- *посередницький потенціал торговельного підприємства* як можливості, що створені за рахунок управління каналами збуту підприємства, які в умовах розвинутої мережі є підставою для використання прогресивних схем управління збутом підприємства;

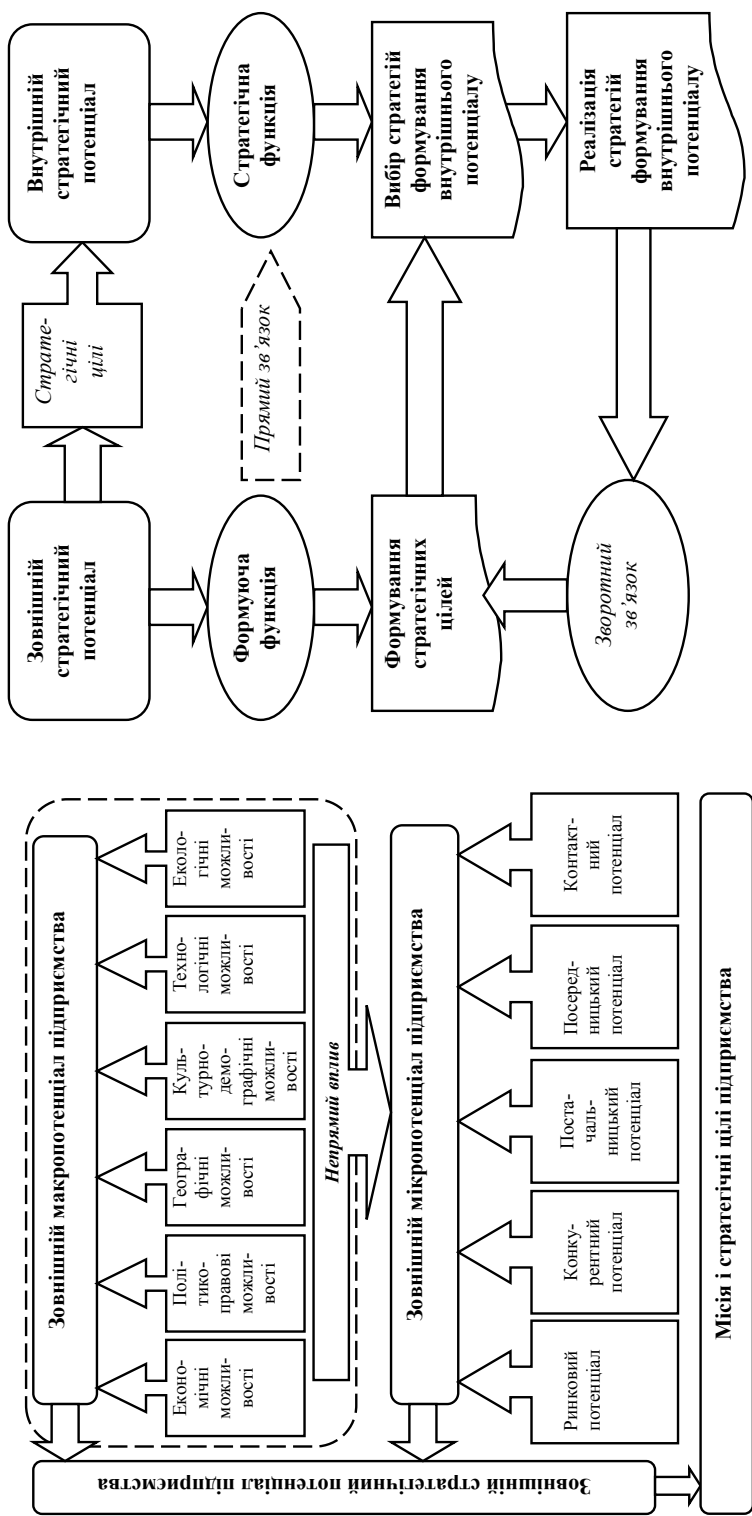
- *контактний потенціал торговельного підприємства* як можливості, що створені взаємодією підприємства з контактними аудиторіями (фінансовими установами, органами влади, іншими підприємствами галузі, засобами масової інформації тощо), які безпосередньо створюють умови функціонування і розвитку підприємства в мікросередовищі.

Пропоновану концептуальну модель формування зовнішнього стратегічного потенціалу торговельного підприємства наведено на рис. 1.

Внутрішній стратегічний потенціал відображає внутрішні можливості підприємства щодо досягнення стратегічних цілей шляхом формування і використання стратегічних ресурсів.

Зовнішній стратегічний потенціал є підставою для визначення місії і стратегічних цілей підприємства, які, у свою чергу, є підставою для формування внутрішнього стратегічного потенціалу. Тобто зовнішній потенціал виконує *формуючу функцію* для внутрішнього потенціалу, яка полягає у визначенні стратегічних цілей, а внутрішній потенціал виконує *стратегічну функцію*, яка полягає у виборі стратегій досягнення встановлених стратегічних цілей та їх реалізації (рис. 2).

Незважаючи на дійсно велику різноманітність компонування навіть базових стратегій у реальний стратегічний набір для конкретного підприємства, стратегічні ресурси, як і стратегічні внутрішні можливості підприємства, суттєво не залежать від обраного для досягнення цілей стратегічного набору, а як наслідок – внутрішній потенціал підприємства залишається незмінним незалежно від визначеної системи цілей на етапі її формування.



Тому можна стверджувати, що незалежно від сформованої системи стратегічних цілей внутрішні можливості їх досягнення, тобто внутрішній стратегічний потенціал підприємства, формуються за рахунок однакових внутрішніх стратегічних ресурсів. Тому для будь-якого підприємства пропонується визначити *три базові стратегії формування стратегічних ресурсів*, три джерела формування внутрішнього стратегічного потенціалу:

1. Стратегія підвищення ефективності використання наявних стратегічних ресурсів, які підприємство традиційно використовує.

2. Стратегія використання наявних ресурсів, які підприємство на цей момент не використовує.

3. Стратегія створення нових стратегічних ресурсів, необхідних для досягнення стратегічних цілей.

Таким чином, під концептуальною моделлю формування стратегічного потенціалу підприємства розуміється стратегічний потенціал підприємства як сукупність двох складових – зовнішнього та внутрішнього потенціалів, які в процесі формування стратегічного потенціалу відіграють, відповідно, формуючу функцію, яка полягає у визначенні стратегічних цілей підприємства, та стратегічну функцію, яка полягає у виборі та реалізації стратегій за рахунок стратегічних ресурсів підприємства.

Внутрішній стратегічний потенціал підприємства, що формується на підставі визначених стратегічних цілей за рахунок використання запропонованих стратегій формування стратегічних ресурсів, має відобразити можливості внутрішнього середовища підприємства щодо досягнення стратегічних цілей і реалізації стратегій розвитку.

Узагальнюючи думки авторів стосовно факторів внутрішнього середовища підприємства і структуру стратегічного потенціалу підприємства, доцільно запропонувати концептуальну модель формування внутрішнього потенціалу підприємства (рис. 3).

Теоретичний аспект, що потребує пояснення, – це відмінності трудового і кадрового потенціалів у складі суб'єктної і об'єктної складових внутрішнього стратегічного потенціалу торговельного підприємства. Трудовий потенціал визначається як персоніфікована робоча сила, яка розглядається в сукупності якісних характеристик [7, с. 16], тому він, безперечно, належить до внутрішнього стратегічного потенціалу підприємства.

Але з позиції комплексного підходу, тобто створення стратегічних можливостей, трудовий потенціал має двоєдину природу. З одного боку, стратегічні можливості персоналу створюються в процесі виконання робітниками своїх професійних обов'язків, і традиційно економіка розглядає ефективність використання робітників підприємства як ефективність трудових ресурсів. Тобто персонал і його праця в межах виконання професійних обов'язків виступають як ресурс і можуть мати додаткові можливості використання, як і будь-який інший ресурс підприємства. У цьому випадку ці можливості можуть бути виражені в підвищенні продуктивності праці.

З іншого боку, кадровий потенціал персоналу підприємства вивчається саме персоніфіковано і може бути виражений у рівні освіти, досвіду, компетенцій кожного окремого працівника, при цьому до кадрового потенціалу слід додати потенціал колективу і створюваний внаслідок комплексного використання кадрового колективу синергетичний ефект. Тому, безперечно,

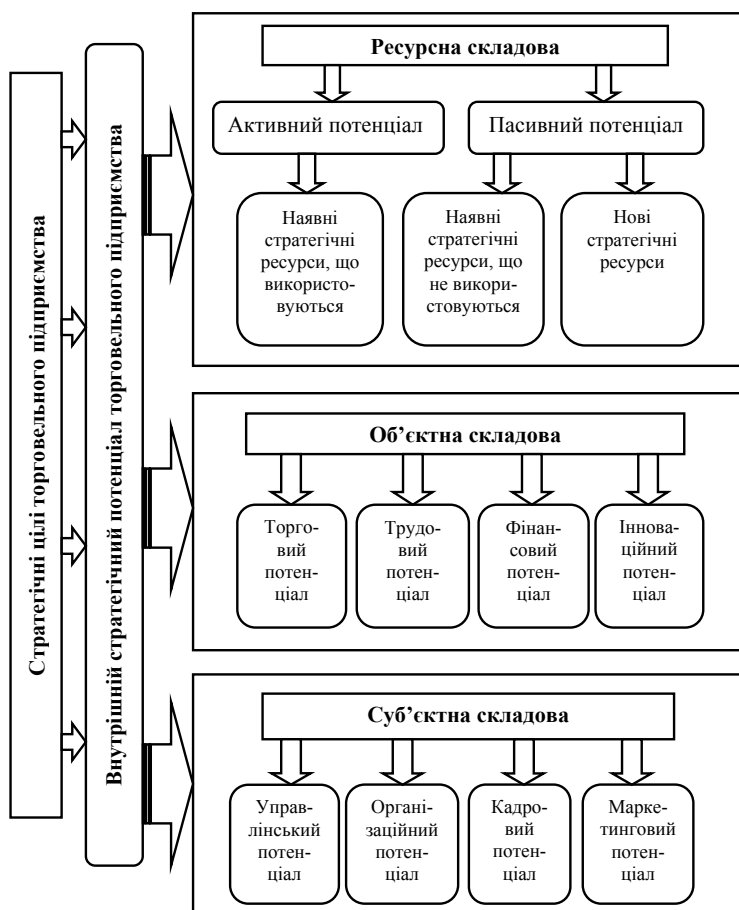


Рис. 3. Концептуальна модель формування внутрішнього потенціалу торговельного підприємства

кадровий потенціал має бути включено до суб'єктної складової внутрішнього стратегічного потенціалу підприємства.

Висновки і перспективи подальших розробок. Таким чином, у статті розглянуто процес формування стратегічного потенціалу торговельного підприємства, обґрунтовано необхідність розробки і безпосередньо розроблено концептуальні моделі формування стратегічного зовнішнього та внутрішнього потенціалів, запропоновано новий погляд на поняття зовнішнього та внутрішнього стратегічних потенціалів торговельного підприємства. У межах зовнішнього стратегічного потенціалу розглянуто поняття постачальницького, посередницького та контактного потенціалів торговельного підприємства. Запропоновано також три базові стратегії формування внутрішнього потенціалу торговельного підприємства. Серед основних напрямів подальших досліджень слід виділити розробку механізму інформаційного забезпечення формування стратегічного потенціалу, розробку методологічного апарату й інструментарію оцінки елементів зовнішнього та внутрішнього стратегічних потенціалів торговельного підприємства.

Список використаних джерел

1. Гершун А.М. Анализ внешней среды бизнеса [Электронный ресурс] / А.М. Гершун // *Elitarium* / Центр дист. обр. – Электрон. текстовые, граф. дан. – М., 2007. – Режим доступа: <http://www.elitarium.ru/2007/12/2/analiz.html>. – Загл. с экрана.
2. Гречина І.В. Структура сукупного потенціалу економічної системи / І.В. Гречина // *Україна: Схід-Захід – проблеми сталого розвитку: матеріали міжнар. наук.-практ. конф.* – Донецьк: ДонНУЕТ, 2011. – С. 185–187.
3. Злидень І.М. Концептуальні засади системного управління конкурентним потенціалом / І.М. Злидень // *Вісник Харківського національного університету ім. В.Н. Каразіна: зб. наук, праць. Економічна серія.* – Харків: ХНУ ім. В.Н. Каразіна, 2008. – С. 63–67.
4. Ибрагимова М.Х. Анализ внешней среды компании для принятия стратегических решений / М.Х. Ибрагимова // *Проблемы современной экономики.* – 2012. – № 2 (42). – С. 140–144.
5. Ільчук О.О. Формування основних напрямів стратегічного управління економічним потенціалом підприємств торгівлі / О.О. Ільчук // *Науковий вісник НЛТУ України.* – Львів, 2011. – Вип. 21.1. – С. 149–153.
6. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг. – 2-е европ. изд. – М.; СПб; К.: Издат. Дом «Вильямс», 1999. – 1056 с.
7. Краснокутська Н.С. Потенціал торговельного підприємства: теорія та методологія дослідження: монографія / Н.С. Краснокутська. – Харків: Харк. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2010. – 247 с.
8. Лапин Е.В. Экономический потенциал предприятия: монография / Е.В. Лапин и др. – М.: ИТД «Университетская книга», 2002. – 310 с.
9. Мескон М.Х. Основы менеджмента: пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури. – М.: Дело, 1992. – 702 с.
10. Отенко І.П. Стратегічне управління потенціалом підприємства: автореф. дис. ... д-ра екон. наук; 08.06.01 – економіка, орг. і упр. п-вами / Отенко Ірина Павлівна. – Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ, 2006. – 28 с.
11. Фомченкова Л.В. Формирование и реализация инновационного потенциала промышленного предприятия / Л.В. Фомченкова // *Российское предпринимательство.* – 2005. – № 8 (68). – С. 53–57.
12. Schwartz Peter. The art of the long view / Peter Schwartz. – N-Y: Doubleday, 1991. – 272 p.

Предложена концептуальная модель формирования стратегического потенциала торгового предприятия, разработаны концептуальные модели формирования внешнего и внутреннего стратегических потенциалов, предложены определения стратегического внешнего макропотенциала и микропотенциала, посреднического, контактного, потенциала поставщиков предприятия, предложены базовые стратегии формирования внутреннего стратегического потенциала торгового предприятия.

Ключевые слова: *стратегический потенциал, модель формирования, внешний стратегический потенциал, внутренний стратегический потенциал.*

The conceptual model of forming a strategic potential of trade enterprise is offered, the conceptual models of forming an external and internal strategic potential are devised, the concepts of strategic external macropotential and micropotential, intermediary, contact, potential of suppliers of enterprise are offered, the base strategies of forming an internal strategic potential of trade enterprise are offered.

Key words: *strategic potential, forming model, external strategic potential, internal strategic potential.*

Одержано 24.09.2013.

УДК 330.322

Ю.М. Барташевська

КОМПЛЕКСНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО РИЗИКУ ПІДПРИЄМСТВА

Обґрунтовано комплексний підхід до оцінки інвестиційного ризику машинобудівного підприємства в процесі реалізації інвестиційного проекту, його наповнення і послідовність застосування. Доведено необхідність поєднання експертного та статистичного методів оцінки для об'єктивності прийняття управлінських рішень щодо вибору інвестиційного проекту.

Ключові слова: *оцінка ризику, експертний метод, статистичний метод, комплексний підхід, мінімізація ризику.*

Вступ. Одним із джерел забезпечення розвитку підприємства є залучення інвестицій для фінансування технічних нововведень, впровадження нової продукції, модернізації техніко-технологічної бази. Проведення інвестиційних заходів та величина інвестиційних ресурсів залежать від конкретного інвестиційного проекту, реалізація якого передбачає обов'язковий позитивний ефект. У цьому сенсі здійснення передбачених інвестиційним проектом заходів пов'язано з ризиком реалізації інвестиційних ресурсів. Крім того, ці ресурси можуть використовуватися тільки після розробки і затвердження інвестиційного проекту. Отже, проблеми вибору проекту з урахуванням ризику неосвоєння або неповернення коштів є актуальними для кожного підприємства, а тому оцінка рівня ризику є важливим елементом означеного вибору.

Питання оцінки ризиків розглядалося в багатьох працях учених і практиків, зокрема: В.І. Агеєва [1], С.Д. Бешелева [2], О.В. Гарашук [3], Т.В. Головач [4], Ф.Г. Гурвича, В.В. Вітлінського [5], Г.І. Великоіваненко [5], Л.І. Донець [6], Є.Є. Куликової [7], В.В. Лук'янової, О.Д. Мельниченко, Н.О. Целіної та ін.

Проте, незважаючи на суттєві напрацювання, єдиного універсального підходу до оцінки інвестиційного ризику на підприємствах сфери машинобудування, що задовольняв би вимоги будь-якого з них, на сьогодні немає.

Тому проблема оцінки інвестиційного ризику, розробка підходів до оцінки, визначення критеріїв та обґрунтування вибору інвестиційного проекту за рівнем ризику потребує нагального розв'язання.

Постановка завдання. Метою статті є обґрунтування комплексного підходу до оцінювання інвестиційного ризику машинобудівного підприємства в процесі реалізації інвестиційного проекту.

Результати дослідження. Поряд з розповсюдженими методами оцінки інвестиційного ризику (статистичного, Монте-Карло, нечітких множин тощо) у сучасній практиці все частіше використовується комплексний підхід. Це пов'язано, перш за все, зі складністю категорії «інвестиційний ризик», а отже, неможливістю використання одного методу для оцінки рівня ризику. На нашу думку, всі вказані вище методи не враховують етапів реалізації інвестиційного проекту (бізнес-планування, виробничого, комерційної реалізації) та видів ризиків, що виникають на кожному з них.

Оцінку ризику за комплексним підходом доцільно проводити в певній послідовності:

а) оцінка експертним методом, ґрунтуючись на тому, що на етапі вибору проекту інформації про нього недостатньо;

б) оцінка рівня можливих втрат статистичним методом за допомогою математичного сподівання, дисперсії, середньоквадратичного відхилення та коефіцієнта варіації. За значенням останнього визначається рівень інвестиційного ризику машинобудівного підприємства.

Оскільки описані методи не дозволяють зробити обґрунтований висновок про рівень ризику, вважаємо за доцільне запропонувати комплексний підхід до оцінки інвестиційного ризику.

Він дозволяє обирати методичний інструментарій за ідентифікацією виду ризикового випадку на підставі матриці «ризик – втрати» та виділяти найбільш можливі ризикові фактори і наслідки їх впливу, що є основою прогнозування рівня ризику і визначення відповідного методу мінімізації на певному етапі реалізації проекту.

Сутність комплексного підходу полягає в поєднанні експертних оцінок та розрахунку інтегрального показника статистичним методом.

Для апробації підходу було проведено анкетне опитування керівників підрозділів, спеціалістів та науковців – фахівців зі сфери управління інвестиційною діяльністю з використанням методу Дельфі для таких машинобудівних підприємств [4, с. 26].

Експерти давали оцінку ризиковим факторам, які найчастіше виникають у діяльності підприємств, щодо можливості виникнення певного ризикового фактора (бали від 1 до 5) та його можливих наслідків (бали від 1 до 5). У разі відсутності ризику або незначних його наслідків виставлявся один бал, за великої ймовірності настання ризикового випадку і суттєвих його наслідків для підприємства – п'ять балів. Бальна оцінка та співвідношення ризику і втрат наведено в табл. 1.

Згідно з результатами експертного опитування, для машинобудівного підприємства ТОВ «Дніпропетровський завод бурового обладнання» найбільш ризиковим є етап виробництва, далі – етап комерційної реалізації, а етап бізнес-планування є найменш ризиковим.

Найбільш ризиковими факторами інвестиційного проекту для ТОВ «Дніпропетровський завод бурового обладнання» на етапі бізнес-планування є невиконання інвестором зобов'язань за проектом, кризові явища в еконо-

міці та неправильна оцінка активів об'єкта інвестування. На виробничому етапі найбільш ризиковими факторами є помилки персоналу, помилки побудови функціональної складової та організаційної структури підприємства та помилки при прийнятті технічних і технологічних рішень. Для етапу комерційної реалізації вагомими факторами, що впливають на інвестиційний ризик, є помилки в адмініструванні маркетингової діяльності, дії конкурентів, неправильне визначення ціни та обсягів товару, строків виходу на ринок.

Таблиця 1

Бальна оцінка ризику та втрат

Бальна оцінка	Можливість настання та запобігання ризиковому випадку	Можливі втрати від ризику
1	Ризик відсутній або можливості його появи можна запобігти	Втрати відсутні або незначні
2	Ризик можливий, проте існуючих заходів достатньо для запобігання йому	Рівень втрат не перевищує чистого прибутку
3	Можливість появи ризику доволі висока. Для запобігання необхідні спеціальні заходи	Рівень втрат дорівнює розрахунковій сумі прибутку від реалізації інвестиційного проекту
4	Появі ризику запобігти неможливо. Можна обрати варіанти зменшення або відмови від ризику	Рівень втрат дорівнює розрахунковій сумі доходів підприємства
5	Появі ризику запобігти неможливо, варіантів його зменшення немає	Розміри втрат від реалізації інвестиційного проекту майже дорівнюють сумі власних коштів підприємства

Таким чином, за допомогою оцінювання експертами інвестиційного проекту було проаналізовано кожен етап на предмет підвищеного ризику, що дозволило розробити рекомендації стосовно мінімізації ризику. Для ТОВ «Дніпропетровський завод бурового обладнання» зниження ризику може бути забезпечено за рахунок підбору кваліфікованого технічного та виробничого персоналу, закупівлі якісної сировини, підтримки обладнання у робочому стані тощо.

Виробничий етап, як правило, є найбільш критичним, оскільки брак продукції в процесі виробництва може унеможливити перехід до наступного етапу і, відповідно, спричинити додаткові витрати на закупівлю сировини тощо.

Графічно значення ризикових факторів наведено на рис. 1.

Однак, експертна оцінка є досить суб'єктивною, оскільки залежить від думки окремої особи. Тому для якісної оцінки ризику і уточнення результату доцільно використовувати статистичний метод оцінювання.

Для мінімізації інвестиційного ризику на етапах інвестиційного проекту визначимо його інтегральний показник ($\bar{Z}$) статистичним методом:

$$\bar{Z} = w_1x_1 + w_2x_2 + w_3x_3, \quad (1)$$

де x_1, x_2, x_3 – експертні оцінки ризику етапів інвестиційного проекту: бізнес-планування, виробництва, комерційної реалізації відповідно;

w_1, w_2, w_3 – коефіцієнти вагомості етапів реалізації проекту.

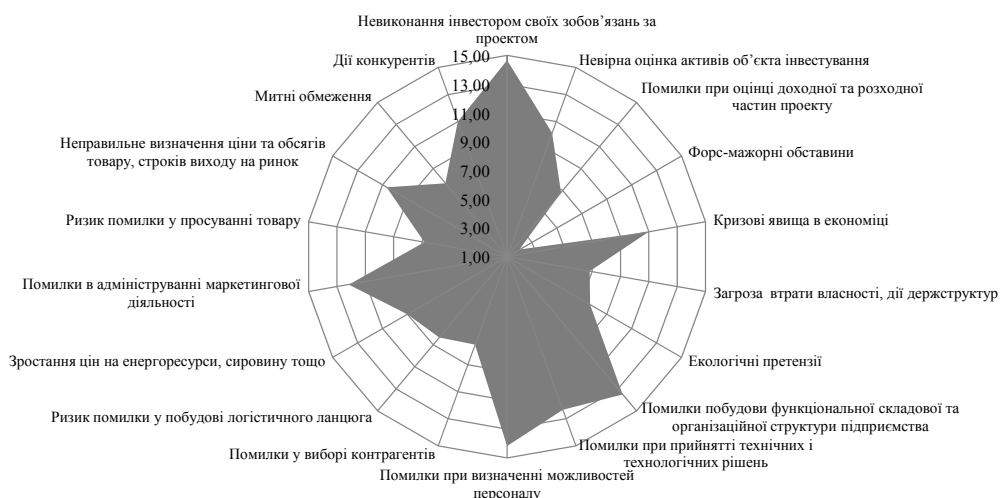


Рис. 1. Розподіл факторів інвестиційного ризику заводу ТОВ «Дніпропетровський завод бурового обладнання» при виборі інвестиційного проекту

Коефіцієнти вагомості факторів, як правило, визначаються методом простого ранжування, пропорційним методом або методом попарного порівняння. Для ранжування оцінок у порядку їх значущості ($x_1 > x_2 > x_3$, а отже, $w_1 > w_2 > w_3$) використаємо першу формулу Фішберна [2, с. 315]:

$$w_i = \frac{2(n-i+1)}{(n+1)n}, \quad i = \overline{1, n}, \quad (2)$$

де n – кількість етапів проекту, тобто $n = 3$.

Якщо ж коефіцієнти вагомості рівнозначні, то необхідно використати таку формулу Фішберна:

$$w_i = \frac{1}{n}.$$

За розрахунками (формула (2)) отримано вагові коефіцієнти етапів інвестиційного проекту ТОВ «Дніпропетровський завод бурового обладнання»:

$$w_1 = 0,5; w_2 = 0,33; w_3 = 0,17.$$

Для оцінки узгодженості думки експертів розраховано коефіцієнт конкордації (3) [3, с. 137], величина якого визначає достовірність експертних оцінок:

$$K = \frac{\sum_{i=1}^m \left\{ \bar{x}_i - \frac{1}{2} n(m+1) \right\}^2}{\frac{1}{12} n^2 m(m^2 - 1)}, \quad (3)$$

де m – кількість експертів;

n – кількість етапів проекту, дорівнює 3;

$\bar{x}_i$ – середня експертна оцінка ризику на i -му етапі.

Розрахунки коефіцієнтів конкордації, значення яких для етапу бізнес-планування становить 0,65; виробничого етапу – 0,7; комерційної реалізації – 0,67 та загального коефіцієнта – 0,67, показують, що оцінки експертів узгоджені і є прийнятними для подальших розрахунків.

За зведеними даними експертної оцінки ризику, зокрема для ТОВ «Дніпропетровський завод бурового обладнання», визначено ризикові фактори за п'ятирівневою матрицею «ризик – втрати» (рис. 2).



Фактори

1 – невиконання інвестором зобов'язань за проектом; 2 – неправильна оцінка активів об'єкта інвестування; 3 – помилки при оцінці доходної та витратної частин проекту; 4 – форс-мажорні обставини; 5 – кризові явища в економіці; 6 – загроза втрати власності; 7 – екологічні претензії; 8 – помилки при побудові функціональної та організаційної структур; 9 – помилки при прийнятті технічних і технологічних рішень; 10 – помилки у визначенні можливостей персоналу; 11 – помилки у виборі контрагентів; 12 – помилки побудови логістичного ланцюга; 13 – зростання цін на енергоресурси тощо; 14 – ризик помилки адміністрування маркетингової діяльності; 15 – помилки при просуванні товару; 16 – неправильне визначення ціни та обсягів товару, строків виходу на ринок; 17 – митні обмеження; 18 – дії конкурентів

**Рис. 2. Матриця «ризик – втрати»
для ТОВ «Дніпропетровський завод бурового обладнання»**

До області високого ризику належать фактори переважно другого (виробничого) та третього (комерційної реалізації) етапів, а саме: 8 – помилки при побудові функціональної та організаційної структур; 9 – помилки при прийнятті технічних і технологічних рішень; 10 – помилки при визначенні можливостей персоналу; 13 – зростання цін на енергоресурси, комплектуючі при виробництві товарів; 14 – помилки адміністрування маркетингової діяльності; 16 – неправильне визначення ціни та обсягів товару, строків виходу на ринок; 18 – дії конкурентів. Також до області високого ризику належить лише один фактор з етапу бізнес-планування, а саме 5 – кризові явища в економіці – можливість їх виникнення і втрати від них.

Дані експертного опитування для ТОВ «Дніпропетровський завод бурового обладнання» підтверджують, що для машинобудівного підприємства найбільш ризиковими є фактори саме етапу виробництва, а фактор помилки

при визначенні можливостей персоналу є таким, ризикованість якого відзначили всі опитані експерти. Можливість виникнення цього ризику, а також втрати від нього майже всі експерти оцінюють у чотири бали.

Комплексний метод дозволяє визначати як найбільш ризикові етапи інвестиційного проекту, так і сумарний інвестиційний ризик.

Таким чином, з вищенаведеного випливає, що рівень інвестиційного ризику для досліджуваних підприємств статистичним методом за загальноприйнятим та запропонованим комплексним підходами наведено в табл. 2.

Наведені дані показують, що застосування комплексного підходу дозволяє одержати більш точну інформацію про рівень інвестиційного ризику.

Таблиця 2

Рівень інвестиційного ризику підприємств, розрахований статистичним методом за загальноприйнятим та комплексним підходами, %

Підприємство/показник		ТОВ «Завод бурової техніки «ДСД»»	ПАТ «Дніпроважмаш»	ТОВ «ЕВІГ-Україна»	ТОВ «Дніпропетровський завод бурового обладнання»	ДП «ВО Південний машинобудівний завод імені А.М. Макарова»	ТОВ «Дніпропетровський завод прокатних валків»	ВАТ «Криворізький турбінний завод «Констар»»
Коефіцієнт за	комплексним підходом	15,0	18,0	20,0	19,0	25,0	22,0	20,0
	загальноприйнятим підходом	28,0	19,0	31,1	20,2	26,5	24,0	23,0

Так, якщо для підприємства ТОВ «ЕВІГ-Україна» за загальноприйнятим підходом рівень ризику становив 31,1%, то за комплексним підходом він становить 20,0%. Таке ж суттєве зменшення рівня ризику можна побачити і для машинобудівного підприємства ТОВ «Завод бурової техніки «ДСД»», для якого за загальноприйнятим статистичним методом рівень ризику становив 28%, а за запропонованим комплексним – майже вдвічі менше (15%). Для інших машинобудівних підприємств (табл. 2) рівень ризику за комплексним підходом теж зменшився, хоча і не так суттєво (в межах 1–3%).

З огляду на це, можна констатувати, що запропонований нами комплексний підхід дозволяє не тільки визначити рівень інвестиційного ризику, але і робить це більш точно, про що свідчать дані розрахунків (табл. 2). Особливо це стосується середнього та підвищеного рівня ризику, зменшення якого, порівняно із загальноприйнятим статистичним методом, доволі суттєве. Такий результат забезпечується, насамперед, більш точною оцінкою ризику на кожному з етапів інвестиційного проекту, можливістю його мінімізації в процесі реалізації проекту без застосування спеціальних методів мінімізації ризику, лише використовуючи запобіжні заходи, а саме: набір кваліфікованого персоналу, закупівля якісної сировини тощо.

Висновки. Для більш точної оцінки рівня інвестиційних ризиків машинобудівного підприємства доцільно застосовувати комплексний підхід за блоковим принципом використання результатів дослідження різними методами на етапах реалізації інвестиційного проекту. Проведено експертне оцінювання інвестиційного ризику, що дозволило ідентифікувати вид ризикового випадку за допомогою матриці «ризик – втрати», виявити найбільш ризикові фактори і наслідки їх впливу на різних етапах інвестиційного проекту та на підставі прогнозованого рівня ризику в цілому по підприємству визначити відповідний метод його мінімізації.

Список використаних джерел

1. Агеев В.И. Современные способы управления рисками инвестиционных проектов [Электронный ресурс] / В.И. Агеев // Исследовано в России. – Режим доступа: <http://zhurnal.apr.relarn.ru/articles/2012/039.pdf>
2. Бешелев С.Д. Математико-статистические методы экспертных оценок / С.Д. Бешелев, Ф.Г. Гурвич. – М.: Статистика, 1980. – 263 с.
3. Гаращук О.В. Кількісна оцінка інвестиційних ризиків / О.В. Гаращук, Н.О. Целіна, О.Д. Мельниченко // Вісник економічної науки України. – 2009. – № 1. – С. 55–57.
4. Лук'янова В.В. Економічний ризик: навч. посіб. / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К.: Академ. видав., 2007. – 464 с.
5. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 557 с.
6. Донець Л.І. Економічні ризики та їх вимірювання: навч. посіб. / Л.І. Донець. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 312 с.
7. Куликова Е.Е. Управление рисками: инновационный аспект / Е.Е. Куликова. – М.: Бератор-Паблишинг, 2008. – 112 с.

Обоснован комплексный подход к оценке инвестиционного риска машиностроительного предприятия в процессе реализации инвестиционного проекта, его наполнение и последовательность использования. Доказана необходимость объединения экспертного и статистического методов оценки для объективности принятия управленческих решений относительно выбора инвестиционного проекта.

Ключевые слова: *оценка риска, экспертный метод, статистический метод, комплексный подход, минимизация риска.*

It is given the ground of the complex approach to investment risk assessment of a machinery enterprise, during the realization of the investment project, its content as well as its sequence of use.

The necessity of combining expert and statistic assessment methods for taking objective management decisions concerning the choice of the investment project has been proved.

Key words: *risk assessment, expert method, statistical method, complex approach, risk minimization.*

Одержано 3.10.2013.

ОРГАНІЗАЦІЯ ІНФОРМАЦІЙНОЇ СКЛАДОВОЇ ПРОЦЕСУ УПРАВЛІННЯ В ЕКОНОМІЧНОМУ ПРОСТОРИ

Розглянуто організацію інформації та формування інформаційного капіталу під призмю техніко-інтелектуальних перетворень у системі інформаційного забезпечення. Запропоновано власне бачення якісної оцінки інформації у часовій динаміці. Інтерпретовано рівні інформаційної обізнаності. Показано механізм виникнення інформаційного потенціалу із загального інформаційного масиву. В аспекті об'єктивності наслідку управлінської альтернативи дано трактування механізму функціонування інформаційної системи.

Ключові слова: *інформаційний капітал, інформаційний потенціал, облік, якість, управління.*

Реалії сьогоdnішнього дня такі, що вимагають нових підходів до використання та обслуговування інформації, методів її аналізу та оптимізації напрямів як зовнішніх, так і внутрішніх інформаційних потоків. Тим продуктивніший інформаційний потік, чим більші його швидкість, кількість користувачів, цільова істотність, затребуваність бізнес-процесів, розгалуження при мінімальному часі передавання і втратах при переміщенні інформації, оновленні на етапі переміщення (у разі об'єктивної необхідності).

Інформаційні процеси об'єднані у систему зі складними взаємозв'язками. Продукуючи нове знання, система споживає інформаційний ресурс різних якості, кількості, форми та обсягу. Щоб виробити достатню кількість обґрунтування керівного впливу, система має отримати відповідний обсяг ресурсів та пропустити їх через всі рівні техніко-інтелектуальної обробки.

Інформація у всіх її проявах оформлює карту розвитку бізнесу, передбачаючи наслідки кожного з майбутніх фінансово-господарських процесів. Тим ціннішим є механізм актуалізації інформації до такого її рівня, на якому вона матиме найбільший ефект корисної дії. Доцільно стверджувати, що будь-яке явище двостороннє за всіма параметрами – від вигід до ризиків. Тому важливо знайти ту точку балансу, в якій будуть гармонізовані всі процеси та явища, що справляють вплив на фінансову сутність сучасного економічного простору. Ключовим став пошук можливостей інформації, змінюючи не її сутність, а рівні, спрямування та механізми використання.

У науковій літературі інформація розглядалася в різних варіаціях та інтерпретаціях. Учені намагалися осмислити поняття інформаційних капіталу, продукту, ресурсу. Пропонували власне бачення формалізації операцій з інформаційними продуктами. Особливу увагу в дослідженнях приділено питанню налаштування бухгалтерського обліку та формування облікової інформації для споживання системою управління, вироблення планів, контролю та аналізу. Загалом інформація знайшла своє різноаспектне відображення в працях Б.І. Валуєва, Л.О. Ващенко, О.Б. Вовка, С. Голова, С.О. Дятлова, С. Івахненкова, Т.О. Лех, Т.О. Никитюк, О.І. Пушкаря, Т.О. Селищевої, П. Смоленюка, Г. Уманців, О.М. Химченко. Тим не менш, не зменшуючи

важливості результатів досліджень учених, актуальною є потреба у розвитку та поглибленні розробки питання щодо оформлення інформаційної системи в проекції на інтегровану систему управління з обліковою основою інформаційних процесів.

Метою проведеного дослідження є оптимізація інформаційної системи та забезпечення отримання реального ефекту від її формування, обслуговування та розвитку.

Інформаційний процес міцно вбудований в загальну організаційно-економічну систему, що дозволяє інтегрувати, координувати і регулювати в інформаційній інтерпретації функції управління. У рамках проекту інформаційної системи може бути обрано активну або пасивну стратегію, кожна з яких якісно змінює рольову функцію кінцевого інформаційного продукту (рис. 1) [1, с. 133].

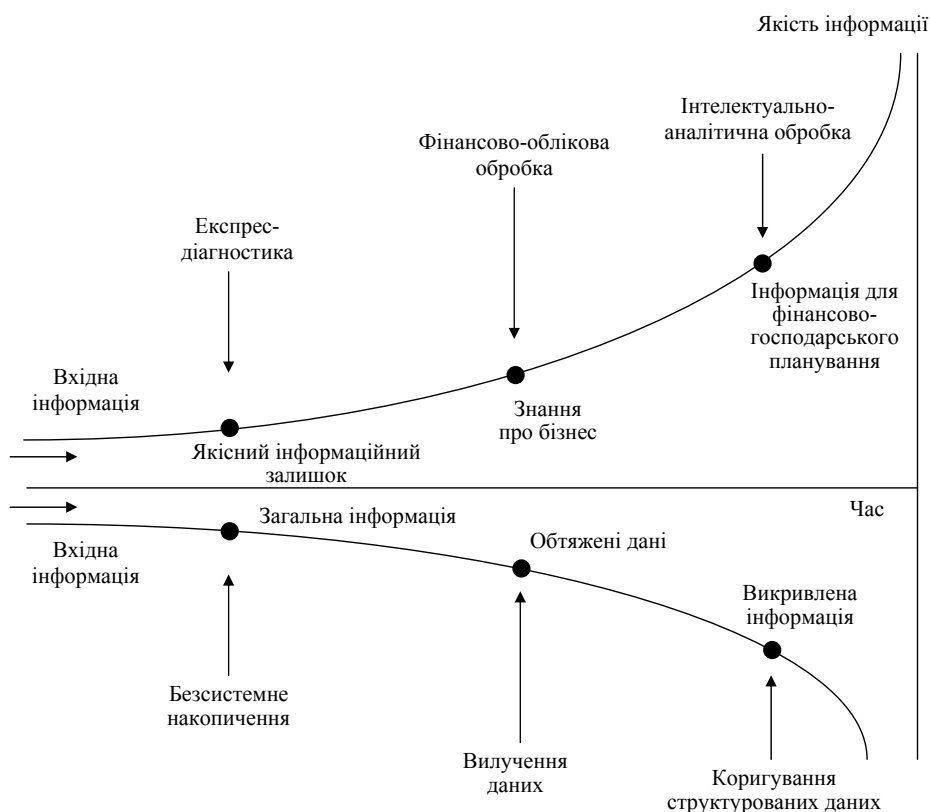


Рис. 1. Якісна оцінка інформації у часовій динаміці

На початковому рівні надходження в базу економічного суб'єкта інформаційний потік не має цінності, оскільки не підготовлений для використання. У тимчасовій динаміці інформація може або нарощувати свій якісний потенціал, або втратити свої первинні характеристики. Оскільки вхідний інформаційний потік може бути трансформований як у корисний ресурс для управління, так і в масив, який непридатний для прийняття управлінських

рішень. У другому випадку знижується ефективність інформаційних процесів, тому що витрата часу автоматично означає і витрату коштів будь-якого характеру (як матеріального, так і нематеріального) без отримання очікуваного ефекту. Тому не видається можливою оптимізація співвідношення «витрати – прибуток», що уповільнює досягнення поставлених цілей.

Інформація в її філософській інтерпретації є основою усвідомленої поведінки, з точки зору нескінченності часу і простору, оскільки один раз набуте знання не втрачає своєї цінності в майбутньому. Розширення інформація здійснюється, виходячи з розумової активності індивідів, сприяючи регулярному оновленню інформації. Продуктивність інформації підвищується, якщо органічно інтегровано зовнішні та внутрішні інформаційні потоки, інформаційний резерв, інтелектуальні здібності та інформаційно-комунікаційні технології, що є певним штучним засобом розумової діяльності.

Організація інформації – це складний процес, що базується на рівнях технологічного обслуговування накопичення, фіксації, структуризації, обробки, оформлення, експортування та архівації даних, в яких акумульовано корисні знання, що потребують вивільнення.

Поняття «оптимальна організація інформаційних потоків», за твердженням Л.О. Ващенко, потребує дотримання цілого ряду умов [3, с. 83]:

- рух інформації має відбуватися в заплановані терміни і в необхідному обсязі;

- інформаційний обмін між окремими структурними підрозділами підприємства і посадовими особами має бути суворо регламентований;

- необхідне врахування екстрених варіантів одержання, обробки, передавання і зберігання інформації;

- передбачення персональної відповідальності посадових осіб за порушення термінів, перекручування змісту і порядку надання інформації.

В аспекті організації інформації виділяють принципи неперервності, системності, інтегрованості, контрольованості, економічної обґрунтованості, фінансової раціональності і техніко-комунікативного оформлення. Перш ніж справляти вплив на бізнес-процеси інформація проходить етапи ідентифікації її достовірності, повноти, лаконічності, доцільності та своєчасності. Тільки після цього отриманий інформаційний результат може виконати своє функціональне призначення в бізнесі: інформувати користувачів усіх рівнів за адресним запитом з цільовим призначенням; обґрунтувати управлінську альтернативу; контролювати рух ресурсів та капіталу; забезпечувати зберігання майна власника та окреслювати його цільове спрямування.

У результаті управління інформацією формується інформаційний капітал, який у сукупності з іншими формами капіталу перетворюється в корисний економічний ресурс, втілення якого у фінансово-господарських процесах створює додаткову вартість.

Інформаційний капітал складається не з інформації, а з кінцевого результату її обробки – знань, рівень яких визначає продуктивність управлінських рішень. Певним чином інтелектуальні результати інформаційної системи обмежують бізнес-процеси, оскільки будь-які відомості (в тому числі обліково-аналітичної системи) можуть бути по-різному інтерпретовані за-

лежно від цільового призначення, професійної компетентності та рівня відповідальності за прийняте рішення.

Цікаву думку висловили С.А. Дятлов, Т.А. Селищева, включивши до інформаційного капіталу технологічну, науково-технологічну, соціально-економічну та духовну інформацію, яку використовують в економічному обігу для отримання доходу [6, с. 139]. Здебільшого для фінансово-господарських процесів використовується інформація, яка має високий ступінь доказовості, релевантності та суттєвості. Тому відносити до інформаційного капіталу соціально-економічну та духовну інформацію можна тільки в межах виробленого корисного знання, відображеного на матеріальних носіях – документах, звітах, розпорядженнях. Тим більше, що подібна інформація непрямо впливає на генерацію інформаційного продукту, а є тим необхідним інформаційним оточенням, що дозволяє вирішувати інформаційні завдання.

Інформація дозволяє частково зняти невизначеність щодо фінансово-господарського стану підприємства. Не випадково акцентовано увагу на слові «частково», оскільки неможливо стовідсотково забезпечити інформаційне покриття запитів користувачів. Завжди буде залишатися ділянка недоінформованості, що пов'язано з фізичною неможливістю обробити повний обсяг даних. Тому перехід від невизначеності до інформованості здійснюється переважно через облікові дані (рис. 2).

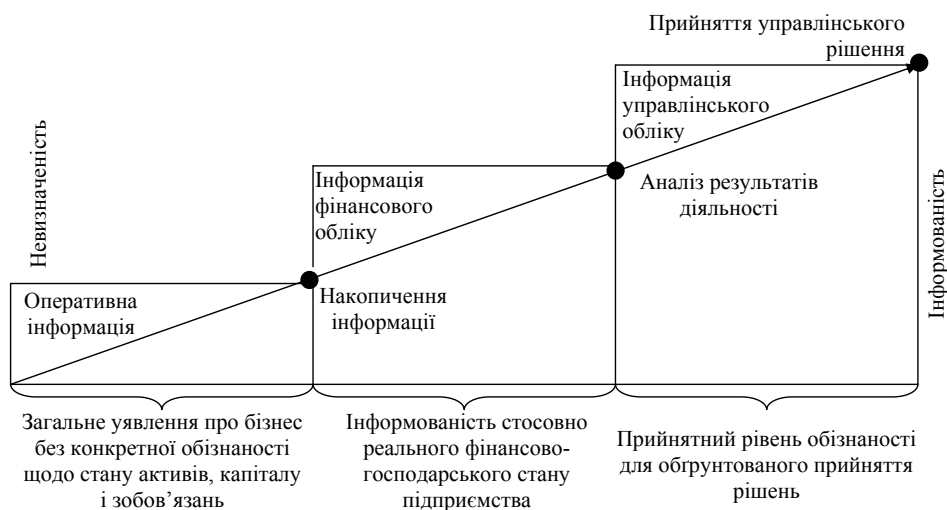


Рис. 2. Рівні інформаційної обізнаності

З переходом від одного до іншого рівня інформаційного забезпечення оформлюється управління процесами створення, розподілу, використання, споживання і накопичення фінансово-господарських ресурсів, що сприяє гармонізації фінансово-економічного стану суб'єкта господарювання.

Інформаційна система в теперішніх умовах розвитку економіки та суспільства трактована як інтегрований процес організації, контролю, управління та планування, орієнтованого на оптимізацію інформаційної діяльності.

ті у зв'язку з генерацією, споживанням, розподілом та експортом інформаційних ресурсів (рис. 3).

Інформаційна мотивація передбачає прийняття рішення про необхідність ведення інформаційної діяльності. Усі дії, пов'язані з виробництвом, споживанням та розподілом інформаційних ресурсів мають бути економічно виправдані. У будь-якому іншому випадку сумарна вартість інформації перевищить її загальний ефект, що призведе до інформаційних, а потім і до фінансових розривів.

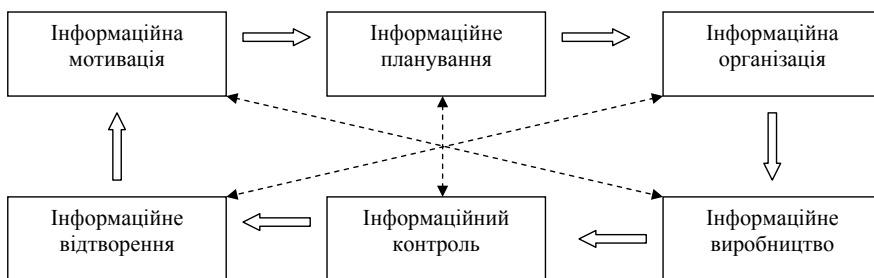


Рис. 3. Інтеграція інформаційних функцій у цілісній системі

Якщо звернутися до поняття облікової інформації, то мотивація закладена у корені інформаційної системи, оскільки показники фінансової звітності обов'язкові для підготовки та передавання з метою споживання та аналізу фінансово-господарської діяльності економічного суб'єкта.

У рамках інформаційного планування визначається розмір, вид, форма інформації, необхідної для виконання місії, виходячи з «дерева цілей» підприємства. Інформаційне планування перебуває в логічному взаємозв'язку з бізнес-плануванням з внесенням відповідних коригувань, необхідних та виправданих, зважаючи на умови переходу економічного суб'єкта з вихідної точки розвитку (фактичний стан) до майбутнього (очікуваний стан). В інформаційному плануванні задіяно всі види та форми інформаційних ресурсів. Що стосується облікової інформації, вона органічно розподілена між етапами досягнення місії бізнесу, виходячи з фактичних даних, засвідчуючи підставу для переходу з одного рівня розвитку на інший.

Інформаційна організація передбачає управління інформаційними ресурсами. На основі плану формується модель інформаційного процесу з відповідними інформаційними каналами зв'язку, кінцеві точки яких є центром генерації інформаційного продукту, придатного для споживання згідно з цільовим призначенням. Організація облікової інформації передбачає наявність розробленої облікової політики, на підставі якої сформовані та функціонують усі облікові процеси і яка сприяє оптимізації діяльності, з урахуванням права кожного окремого економічного суб'єкта організувати власну модель облікової політики, керуючись вимогами нормативно-правових документів.

На етапі інформаційного виробництва формується корисна інформація, яка є затребуваною за результатами моніторингу бізнес-процесів та аналізу планових показників і доступних ресурсів для ведення діяльності.

Виробництво облікової інформації підпорядковано логіці життєдіяльності економічного суб'єкта, тобто ключовим є принцип безперервності. Хоча згідно з дослідженням С. Голова принцип безперервності втрачає сенс, якщо метою є оцінка вартості бізнесу [5, с. 6]. Потреба виробництва облікової інформації стала аксіоматичним поняттям та передбачає як підсумок отримати корисний інформаційний продукт полярної дії – фінансову та внутрішньоуправлінську звітність, кожна з яких має свого цільового споживача, вартість та очікувану економічну вигоду.

Інформаційний контроль полягає в контролі використання інформаційних ресурсів. Спектр дії контрольної функції поширюється перш за все на процес актуалізації інформації, що є ключовим завданням інформаційної системи. Враховуючи, що основу всіх процесів становить інформація, важливо відстежувати її напрями, обсяги та види. Для реалізації контрольної функції необхідно, щоб сукупна вигода від інформації перевищувала сумарні витрати на її отримання, формування, обслуговування, експорт та архівацію. Для облікової інформації контрольна функція була закладена із самого початку, беручи до уваги доказовий характер облікових даних, які формуються на підставі документів та мають найвищий рівень достовірності та правдивості.

Інформаційне відтворення передбачає ефективне відтворення інформації, що полягає в отриманні корисного знання, придатного для використання з метою прийняття управлінської альтернативи, результат якої матиме беззаперечний вплив на кінцевий сукупний економічний показник діяльності економічного суб'єкта. Облікову інформацію цілком обґрунтовано можна назвати корисним знанням, в основу якого закладено обізнаність щодо фактичного фінансово-ресурсного стану та потенціалу бізнесу, що дозволяє оцінити можливості та перспективи, коригуючи їх залежно від ризиків внутрішнього та зовнішнього впливу.

Інформаційна система формує різні відомості, які за своєю природою цілком відповідають інформаційним потребам. Тим не менш, тільки частина вироблених даних придатна для використання в конкретний момент часу – основним фільтром є цільовий запит, згідно з яким визначається потреба в інформації.

На рис. 4 пропонуємо власне бачення процесу залучення інформації користувачем у момент прийняття управлінської альтернативи. Відзначимо, що мова йде про конкретний цільовий запит, який виключає іншу інформаційну зацікавленість для прийняття інших управлінських рішень.

У кожний момент часу в економічному просторі прийняття рішення залежить від інформації. Її обсяг не зменшується в часі, проте знижується потреба в її залученні. Тому на першому етапі, при формулюванні ідеї, суб'єкт використовує такий обсяг інформації, який дозволить обґрунтувати його доцільність для бізнесу. Наступний етап передбачає оцінку можливостей та ресурсів для реалізації розробленого плану. Користувач залучає максимально можливий масив релевантної інформації в межах часу та можливості її інтелектуальної обробки. Як наслідок формується управлінська альтернатива, яка за розрахованими якісними характеристиками є найбільш оптимальною та ефективною для реалізації. Мається на увазі, що для реалізації такого рі-

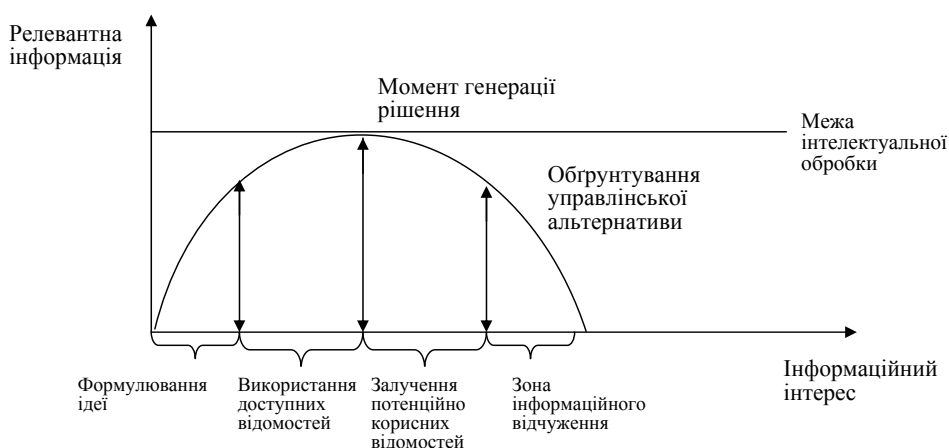


Рис. 4. Інформаційна інтерпретація прийняття рішення

шення будуть понесені менші витрати зі збереженням очікуваного результату або буде одержано більший результат при збереженні первісного обсягу витрат.

Для того, щоб констатувати неможливість іншого управлінського спрямування та остаточно обґрунтувати баланс запланованих витрат і очікуваних доходів, необхідно залучити додатковий обсяг інформації. Після цього будь-яка інформація для користувача буде вважатися неефективною, оскільки залучення додаткових ресурсів часу та коштів буде вважатися необґрунтованим, з точки зору отримання економічної вигоди від інформації.

У межах інформаційної системи обертається не тільки інформація, а й інформаційний потенціал, який є частиною інформаційного забезпечення, справляючи корисний вплив на якість кінцевого продукту, якщо відповідає вимогам до інформації з приводу її доцільності, достовірності, повноти, правомірності та правильності оформлення.

Інформаційний потенціал проявляє свої корисні якості на етапі підготовки інформаційного ресурсу, що пов'язано з особливими вимогами до інформації в частині достовірності, своєчасності та правдивості (рис. 5).

Повністю адаптованим для використання користувачами у повсякденній діяльності згідно з цільовим призначенням є інформаційний ресурс, що являє собою певну кількість інформації, відображену на інформаційних носіях матеріального і технологічного характеру, використання якого, як очікується, принесе прогнозований результат і який підготовлений для багаторазового використання. У рамках дослідження О.Б. Вовка під поняттям «інформаційний ресурс» визначено будь-який матеріальний об'єкт (наприклад, інформація чи знання, фіксовані на матеріальних носіях та доступні для автоматизованого пошуку, зберігання та обробки, зокрема це програми, бази даних, бази знань, документи тощо) [4, с. 52].

Якщо розібратися в поняттях, не зовсім коректно ототожнювати знання з інформацією, оскільки остання є джерелом знань та не має повністю сформованих якісних характеристик знання. Зв'язок між інформацією і знаннями проявляється в процесі прийняття рішень та відповідних дій, тобто інформа-

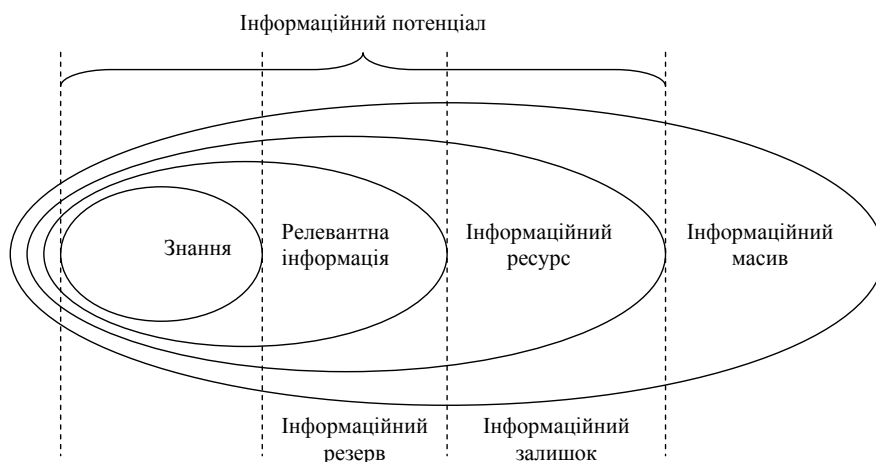


Рис. 5. Виділення інформаційного потенціалу в системі

ція стає знанням, якщо вона була використана суб'єктом, який нею володіє, в будь-якій формі [8, с. 248].

Найбільш обґрунтовано з приводу ідентифікації інформаційних ресурсів висловився О.І. Пушкар, розширивши їх форму шляхом включення до активної складової таких об'єктів, як знання, досвід, репутація та ін. [9, с. 41]. Таким чином автор пропонує розширити межі інформаційної роботи підприємства для виробництва інформаційного продукту, корисність якого визначається через новизну інформаційних ресурсів.

Кожна подія, кожен процес і явище мають своє інформаційне відображення, що дозволяє накопичувати інформацію, інтерпретовану у досвід, для використання у майбутній діяльності. Для цього формують інформаційну базу, до якої, у разі цільової необхідності, можна звернутися із запитом на отримання релевантних відомостей для прийняття рішень.

Структуру інформаційної бази можна подати у вигляді трьох блоків: документи, інформаційні дані і знання (рис. 6). Кожен блок пов'язаний через інформаційні канали з іншим і знаходиться в єдиній інформаційній площині, справляючи рівномірний вплив на фінансово-господарські процеси.

Знання як ресурс становлять основу сучасних технологій виробничих і управлінських процесів, стимулюють виникнення нових видів діяльності, виробництв і галузей [12, с. 5]. Знання мають найбільший коефіцієнт корисної дії порівняно з іншими інформаційними відомостями, придатними

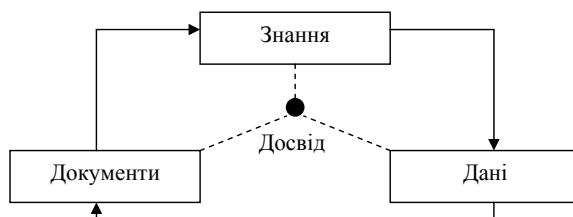


Рис. 6. Структура інформаційної бази

для оформлення управлінської альтернативи. Знання більш ніж обґрунтовано можна назвати капіталом, рух якого дозволяє отримати суттєві результати, виражені через матеріальні та нематеріальні показники.

У бухгалтерському обліку відображають тільки ту частину капіталу знань, яку можна достовірно ідентифікувати -інтелектуальний капітал, виражений через вартість нематеріального активу. Тому більша частина знань (вміння, навички, досвід, розуміння) залишається неврахованою.

У цьому сенсі традиційна бухгалтерія не спроможна ефективно обслуговувати сучасну інтелектуальну економіку, у результаті чого спостерігається суттєва невідповідність даних публічної звітності і реального стану підприємства та його ринкової вартості [11, с. 9].

Виникає так званий «інформаційний розрив», що виражається через невідповідність реального володіння релевантною інформацією фактичним інформаційним ресурсам. Це позначається на розрахунку вартості інформації, доходу від її використання та кінцевому економічному результаті. Характерно, що ефект від володіння інформаційним капіталом проявляється тільки з плином часу, коли можна достовірно розрахувати економічні показники від понесення витрат, пов'язаних з веденням бізнесу.

З цього приводу аргументовано висловив свою позицію щодо модернізації традиційного розуміння професійної та інформаційної компетентностей бухгалтера С. Івахненков, підкресливши важливість опанування нових знань, необхідних для реформування економічних систем власних підприємств [7, с. 52].

За останні роки інформаційна компетентність бухгалтерського обліку зазнала суттєвих змін, що значно розширило класичне уявлення про його призначення в бік актуалізації інформаційного забезпечення всіх, без винятку, функцій управління [13, с. 22].

Облік як цілісну інформаційну систему можна класифікувати з різних точок зору. Зокрема, особливе місце займає класифікація облікової інформації за її зв'язком з функціями планування, контролю та аналізу [2, с. 60]. В умовах модернізації загального інформаційного забезпечення система бухгалтерського обліку спроможна надати кваліфікаційні відомості про бізнес, що дозволяє задовольнити інформаційні запити всіх рівнів вироблення тактики і стратегії його ведення.

Бухгалтерський облік в реаліях сучасності позиціонується як потужний інструмент аналізу, контролю та координації фінансово-господарської політики підприємства, збільшує вимоги до виробленої ним інформації. Формування прогнозу розвитку бізнесу, планування зростання фінансових показників діяльності базується на методах обліку, способах оцінки і рівнях професійної компетентності обліковця, який генерує підсумкову інформацію, розкриваючи її у фінансовій звітності. Акцент робиться на якості звітної інформації, що визначається реальністю, змістовністю, оперативністю даних і забезпечується за рахунок методологічних основ її підготовки [10, с. 36].

Кожний фінансово-господарський процес оформлений у загальну систему логічно взаємопов'язаних інформаційних потоків, що адаптують бізнес-події до умов існуючої економічної реальності. Зробимо спробу інтерпретувати механізм функціонування інформаційної системи в плануван-

ні в аспекті об'єктивності кінцевого результату – наслідку прийнятого рішення (рис. 7).



Рис. 7. Механізм функціонування інформаційної системи в плануванні

Для реалізації управлінського впливу до системи розробки рішень направляється запит, який визначає подальшу діяльність економічного суб'єкта. Управлінська система при підготовці планово-економічних документів завчасно оцінює потребу в такому інформаційному продукті. Потім, ґрунтуючись на прогнозі визначальних факторів, який інформаційно підтримує облікова система, розробляється план з його різноаспектним обґрунтуванням. У подальшому визначальною є оцінка попереднього досвіду для підтримки необхідного рівня інформаційної та економічної безпеки. Обов'язково здійснюється процедура зіставлення фінансових, інвестиційних, виробничих та маркетингових планів, що дозволяє з більшим рівнем ймовірності розрахувати очікувані затрати, ризики та вигоди від впровадження плану.

Група даних дозволяє документально виразити результат техніко-інтелектуальної обробки показників у моделі плану, наданого для прийняття рішення замовником. Останній, керуючись інформаційними фактами, робить висновок стосовно реалізації плану. Кінцевим підсумком є ступінь відхилення факту від плану, що забезпечено обліковою системою, яка пропонує інформаційний результат у єдиному вимірнику, що відображає реальний фінансово-господарський стан діяльності економічного суб'єкта за певний (потрібний) проміжок часу.

Таким чином, інформаційна система в її новому проектуванні має бути адаптована до умов та вимог сучасного інформаційно налаштованого ринку. Серед основних факторів зростання вартості економічного суб'єкта слід ви-

ділити інформаційний капітал, для якого виробити методику оцінки та обліку, беручи до уваги його просторову частину. У статті зроблено спробу змінити традиційне уявлення стосовно трансформації вихідного потоку інформації в корисне знання. Наведено рівні інформаційного забезпечення, на одному з яких виробляється корисний інформаційний продукт та оформлюється інформаційний потенціал, економічно виправданий для залучення до загальної системи координації бізнесу.

Проведене дослідження орієнтоване на вимоги сучасного етапу розвитку інформаційної економіки, що якісно змінює економічну систему і ставить нові вимоги до інформаційної організації економічного простору союдоення.

У подальшому планується розширити дослідження до меж оцінки інформаційної ефективності економічного суб'єкта, ринку та економіки з поправкою на ступінь невизначеності та ризикових подій. Передбачається знизити витратну частину обслуговування інформаційної системи для підвищення сукупного економічного результату використання інформації.

Список використаних джерел

1. Бочуля Т. Учет и информация в системе управления: опыт, поиски, решения: монография / Т. Бочуля. – Saarbrücken Deutschland: LAP LAMBERT Academic Publishing, 2013. – 269 с.
2. Валуев Б.И. О недостаточной связи науки о бухгалтерском учете с проблемами развития целостной системы управления / Б.И. Валуев // Економіст. – 2006. – № 12. – С. 58–63.
3. Ващенко Л.О. Інформаційне забезпечення аналізу фінансового стану підприємств в сучасних умовах / Л.О. Ващенко // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки. Кіровоград: КНТУ, 2008. – Вип. 14. – С. 81–85.
4. Вовк О.Б. Формалізація операцій над інформаційними продуктами / О.Б. Вовк // Математичні машини і системи. – 2012. – № 2. – С. 51–59.
5. Голов С. Теорія багатоцільового бухгалтерського обліку / С. Голов // Бухгалтерський облік і аудит. – 2011. – № 4. – С. 3–13.
6. Дятлов С.А. Трансформация форм капитала в условиях роста информатизации экономики / С.А. Дятлов, Т.А. Селищева // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – 2006. – Вып. 103– 1. – С. 137–143.
7. Івахненко С. Сучасні інформаційні технології управління підприємством та бухгалтерія: проблеми і виклики / С. Івахненко // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 4. – С. 52–58.
8. Никитюк Т.О. Сучасні трактування форм капіталу [Електронний ресурс] / Т.О. Никитюк // Теоретичні та прикладні питання економіки. – Вип. 22. – С. 243–252. – Режим доступу: <http://goo.gl/5MhOhg>
9. Пушкар А.И. Теоретико-методологические основы управления информационной деятельностью предприятия / А.И. Пушкар // Сучасні проблеми управління підприємствами: матеріали Міжнар. наук.-практ. конф., 08–09 листопада 2012 р. – Харків: ФОП Александрова К.М., ВД «ІНЖЕК», 2012. – С. 38–48.

10. Смоленюк П. Звітність підприємств як інформаційний продукт / П. Смоленюк // Бухгалтерський облік і аудит. – 2012. – № 10. – С. 35–39.

11. Уманців Г. Облікова інтерпретація інтелектуального капіталу в контексті становлення інформаційної економіки / Г. Уманців // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 9. – С. 9–15.

12. Химченко А.Н. Особенности и перспективы становления экономики знаний / А.Н. Химченко, Т.А. Лех // Бизнесинформ. – 2012. – № 8. – С. 4–6.

13. Bochulia T. Bildung einer neuen Produktinformation Buechführungssystem / T. Bochulia // Wissenschaftliche Publikation: Juristen Ökonomen. – 2013. – № 1. – P. 19–23.

Рассмотрена организация информации и формирование информационного капитала под призмой технико-интеллектуальных превращений в системе информационного обеспечения. Предложено собственное видение качественной оценки информации во временной динамике. Интерпретированы уровни информационной осведомленности. Показан механизм возникновения информационного потенциала из общего информационного массива. В аспекте объективности итога управленческой альтернативы трактован механизм функционирования информационной системы.

Ключевые слова: *информационный капитал, информационный потенциал, учет, качество, управление.*

The organization of information and formation of information capital under prism of technical and intellectual transformations in the system of information provision are considered. Own vision of qualitative assessment of information in the time dynamics is proposed. Levels of information awareness are interpreted. Mechanism of occurrence of information potential from general information array is shown. The mechanism of functioning of the information system is interpreted in the aspect of objectivity consequences of management alternatives.

Key words: *information capital, information potential, accounting, quality, control.*

Одержано 3.09.2013.

УДК 338.432(477)

М.М. Вакулич

ДОСЛІДЖЕННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ АГРОПРОМИСЛОВОГО СЕКТОРА ЕКОНОМІКИ УКРАЇНИ

Проведено аналіз стану інвестиційного клімату агропромислового сектора економіки України в контексті співробітництва з державами – членами Європейського Союзу.

Ключові слова: *інвестиційний клімат, агропромисловий комплекс, оцінка, Європейський Союз.*

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими і практичними завданнями. Характерною рисою сучасного світового розвитку держав є активізація інтеграційних процесів у сві-

ті в цілому та Європі зокрема. Серед існуючих векторів розвитку євроінтеграційний курс забезпечує державі місце в системі світових бізнес-відносин. Для України інвестиційна інтеграція з Євросоюзом – це рух до стандартів цивілізованого, соціально орієнтованого ринкового ведення бізнесу.

Пріоритетність цілей інвестиційної взаємодії України з Європейським Союзом означає необхідність чіткого обґрунтування основних етапів реформування державної політики для покращання інвестиційного клімату України. Європейсько-українське інвестиційне співробітництво виступає найпріоритетнішим напрямом сучасного зовнішньоекономічного розвитку України [2, с. 119].

Питання залучення інвестиційних ресурсів з-за кордону та вступу України до Європейського Союзу є актуальними як з теоретичних, так і з практичних позицій. Інвестиції є одним із найважливіших засобів забезпечення виходу держави на європейський вектор розвитку, досягнення реальних структурних зрушень в економіці, технологічного переозброєння, підвищення якісних показників діяльності на мікро- та макrorівнях. Оцінка інвестиційного клімату агропромислового сектора економіки України та його впливу на динаміку потоків міжнародних інвестицій набула актуальності з огляду на трансформаційний характер економіки, різновекторність і непростійність стратегій розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення досліджуваної проблеми і на які спирається автор. Проблемам залучення іноземного капіталу в українську економіку було присвячено багато наукових праць [1–12]. Проте кількість проведених досліджень процесів іноземного інвестування агропромислового сектора економіки України є обмеженою. Серед основних слід відзначити вітчизняні дослідження С. Кузнецової, П. Борщевського, Є. Величко, М. Герасимчука, М. Дем'яненка, А. Музиченка, Л. Дейнеко, Б. Дмитрука, С. Кваші, М. Кісіля, Д. Крисанова, М. Лобаса, І. Лукінова, В. Савчука, В. Трегобчука та інших вчених [2–5]. Серед зарубіжних дослідників проблем іноземного інвестування агропромислового сектора виділяють таких, як: Д. Данінг, М. Маланоскі, Ю. Нінг, Д. Хендерсон, Ч. Хенді, М. Рід та ін. [6–8]. Деякі аспекти цієї теми набули широкого висвітлення в економічній літературі, перш за все, це дослідження таких авторів, як І. Бураковський, Г. Немиря, О. Павлюк, В. Маштабей, у статтях яких детально проаналізовано, чим Україна приваблива для Європейського Союзу як економічний партнер, окреслено основні заходи щодо подальшої інтеграції України до ЄС.

Огляд літературних джерел засвідчує, що окремі питання оцінки сучасного стану і тенденцій розвитку інвестиційного клімату агропромислового сектора економіки України в контексті співробітництва з державами – членами Європейського Союзу потребують глибшого обґрунтування у процесі їх дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячено статтю. Низка питань, пов'язаних з оцінкою стану агропромислового комплексу економіки України та його перспективами в контексті співробітництва з державами – членами Європейського Союзу, залишають-

ся невирішеними: в науковій літературі знаходимо різноманітні точки зору на конкретний зміст інформаційної бази такого дослідження. Існує необхідність подальших практичних досліджень у цьому напрямі.

Формулювання мети статті, постановка завдання. Метою цього дослідження є проведення оцінки стану інвестиційного клімату агропромислового комплексу економіки України в умовах інтеграції з європейським співтовариством.

Для досягнення мети наукового дослідження вирішуються такі завдання:

1) проводиться оцінка стану інвестиційного клімату агропромислового комплексу економіки України;

2) виявляються перспективи розвитку інвестиційного клімату агропромислового комплексу в контексті співробітництва з державами – членами Європейського Союзу.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Однією з особливостей XXI ст. є ускладнення структури економічних систем, прискорення науково-технологічних змін, активний вплив інтеграційних процесів на специфіку соціально-економічного розвитку окремих держав та світу в цілому. Проблеми трансформації економіки окремих держав в умовах глобалізації набувають особливого науково-теоретичного та практичного значення з урахуванням сучасних реалій розвитку. Сьогодні постає необхідність визначення стану зовнішньоекономічних відносин України з державами Європейського Союзу, виявлення екзогенних та ендогенних ризиків трансформації економіки України та обґрунтування стратегічних пріоритетів її ефективної реінтеграції до глобального економічного простору.

Дослідивши праці багатьох сучасних авторів [2–12], можна узагальнити та класифікувати їхні погляди щодо факторів формування інвестиційного клімату економіки України (рис. 1).

Визначення складових формування інвестиційного клімату, які б раціонально стимулювали та контролювали інвестиційні і трансформаційні процеси в державі, набуває першочергової значення. Вагомою складовою світової фінансової системи є прямі іноземні інвестиції, що певною мірою визначають характер та особливості міжнародного руху капіталів і відіграють роль однієї з основних рушійних сил глобалізації.

На сьогодні у світі налічується більше 100 рейтингових агентств, які щороку публікують понад тисячу рейтингів [9, с. 3]. Рейтинги національних та міжнародних агентств є ефективним інструментом аналізу показників інвестиційної привабливості держав і мають великий вплив на прийняття рішень щодо інвестування та на розподіл глобального потоку іноземних інвестицій. Одними з найбільш розповсюджених груп організацій, які складають рейтинги оцінки інвестиційного клімату щодо вкладання капіталу в економіку держави, є інформаційні агентства. Опишемо більш детально деякі з агентств (табл. 1).

За даними Державної статистичної служби, у 2011 р. в економіку України іноземними інвесторами вкладено 6,473 млрд дол. США прямих інвестицій.

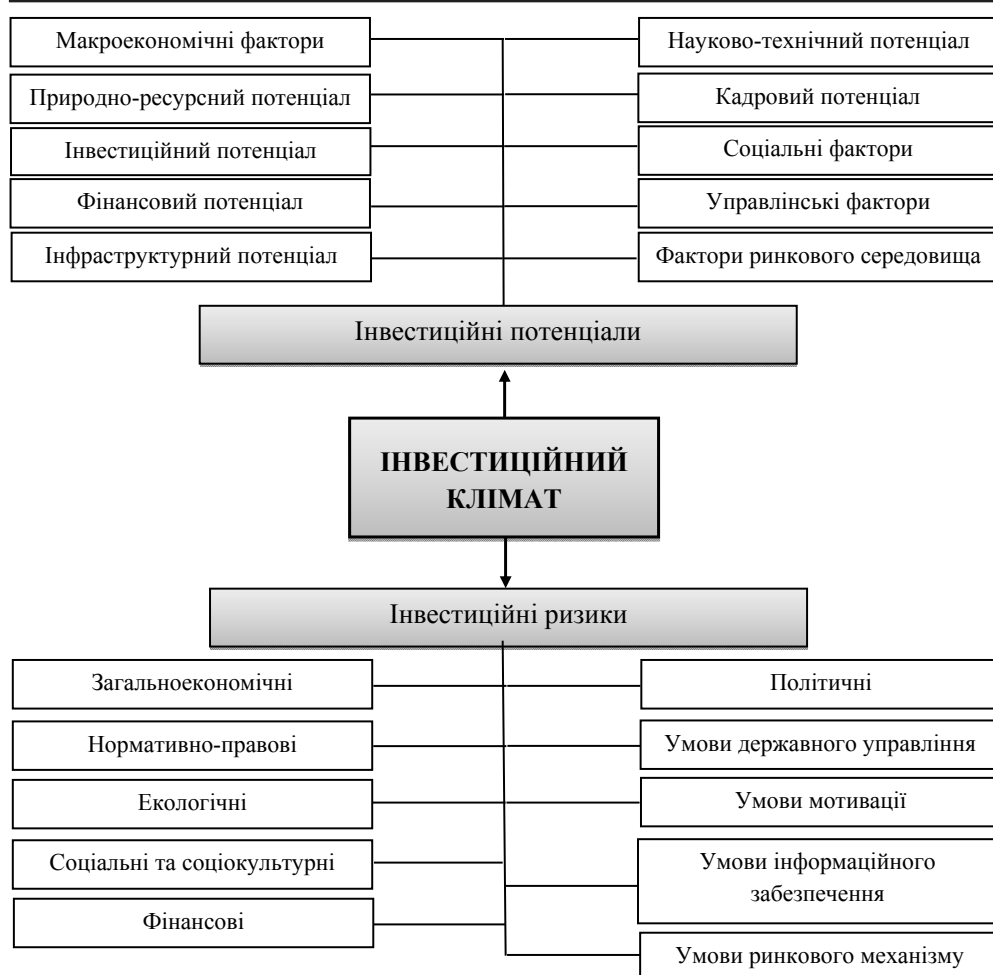


Рис. 1. Структура інвестиційного клімату та фактори його формування в національній економіці

Станом на 1 січня 2012 р. загальний обсяг прямих іноземних інвестицій, внесених в Україну (кумулятивно, починаючи з 1995 р.), склав 49,36 млрд дол. США, що в розрахунку на одну особу становить понад 1084,3 дол. США (рис. 2) [20, с. 104].

У цьому контексті варто зауважити, що на сьогодні у структурі капітальних вкладень в Україні переважають внутрішні джерела. Так, за 2012 р. 64% загального обсягу капітальних вкладень профінансовано за рахунок коштів підприємств та організацій [14, с. 30].

Кількість держав світу, які інвестують капітал в економіку України, на 1 січня 1996 р. становила 94 країни, на початок 2013 р. – 128. Найбільші обсяги прямих інвестицій надходять від нерезидентів із 10 країн: Кіпру, Німеччини, Нідерландів, Російської Федерації, Австрії, Сполученого Королівства, Франції, США, Віргінських Островів, Великої Британії та Швеції, яким належить понад 81% загального обсягу прямих інвестицій в економіці України (табл. 2).

Таблиця 1

Оцінка інвестиційного клімату держав світу у 2012 р.

Інформаційне агентство	Основний рейтинг (індекс)	Місце України
Журнал «Euromoney» (Великобританія) [13]	Рейтинг ризику країн	89-те зі 186
Журнал «Newsweek» (США) [14]	Рейтинг кращих країн (Newsweek's «The World's Best Countries»)	49-те зі 100
Журнал «Forbes» (США) [15]	Рейтинг країн з найбільш сприятливими умовами для бізнесу («Best Countries for Business»)	105-те зі 134
Журнал «Economist» (Великобританія) [16]	Рейтинг підприємницької привабливості	70-те з 82
Журнал «Foreign Policy Journal» (США) [17]	Індекс глобалізації	42-ге з 72
	Індекс недієздатних країн («Failed States Index»)	110-те зі 177
Журнал «International Living» (США) [18]	Рейтинг країн за рівнем життя («Quality of Life Index»)	73-те зі 192
Журнал «Business Insider» (США) [19]	Рейтинг країн із загрозою дефолту	6-те з 18
Журнал «Institutional Investor» (США) [20]	Оцінка кредитоспроможності країн	90-те зі 178
Інститут Като [21]	Рейтинг економічної свободи	163-тє зі 183
Дослідний центр Brookings Institution [22]	Рейтинг слабкості держав, що розвиваються	107-ме зі 141

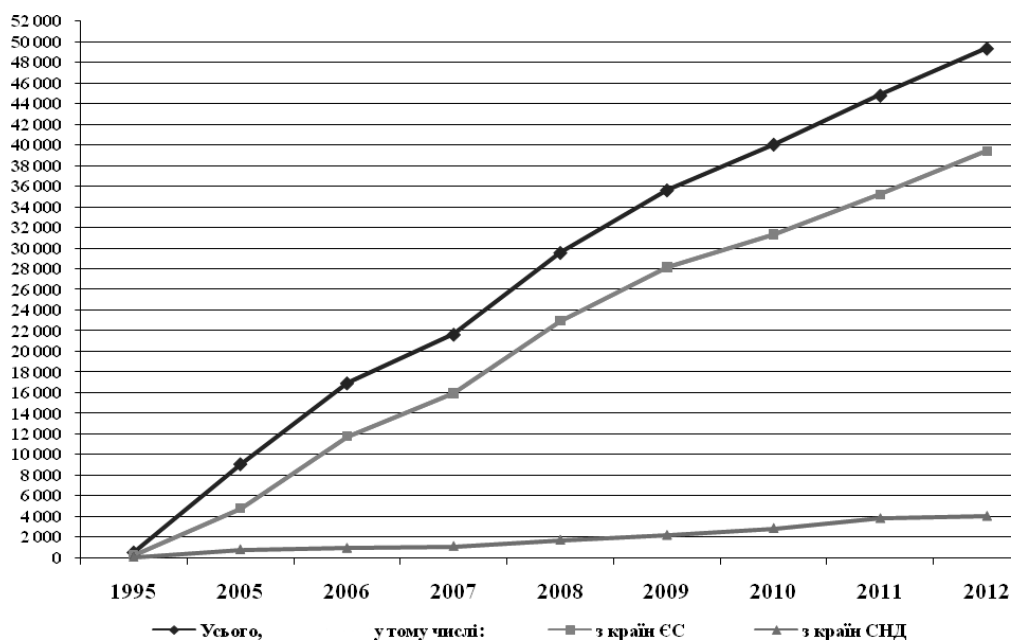


Рис. 2. Динаміка прямих іноземних інвестицій в Україну (млн дол. США)

Обсяг прямих іноземних інвестицій, які надійшли в Україну [24]

Держава	Обсяги прямих інвестицій на 01.12.2012 р. (млн дол. США)	% до підсумку
Усього	49362,3	100,0
Кіпр	12645,5	25,6
Німеччина	7386,4	15,0
Нідерланди	4822,8	9,8
Російська Федерація	3594,5	7,3
Австрія	3423,1	6,9
Великобританія	2508,2	5,1
Франція	2230,7	4,5
Швеція	1744,0	3,5
Віргінські острови	1607,0	3,3
США	1043,1	2,1
Італія	965,9	2,0
Швейцарія	960,3	1,0
Польща	875,5	1,8
Інші держави	5555,3	11,2

Інвестиційні кошти вкладаються у сфери із швидким оборотом капіталу і високою нормою прибутковості: фінансову сферу, промисловість, операції з нерухомістю і торгівлю (рис. 3).

Порівняно з 1996 р. з десятки найбільших держав – інвесторів України вибули Швейцарія, Ірландія, Бельгія та Польща, поступившись Швеції, Віргінським Островам, Австрії та Франції (рис. 4) [12, с. 44].

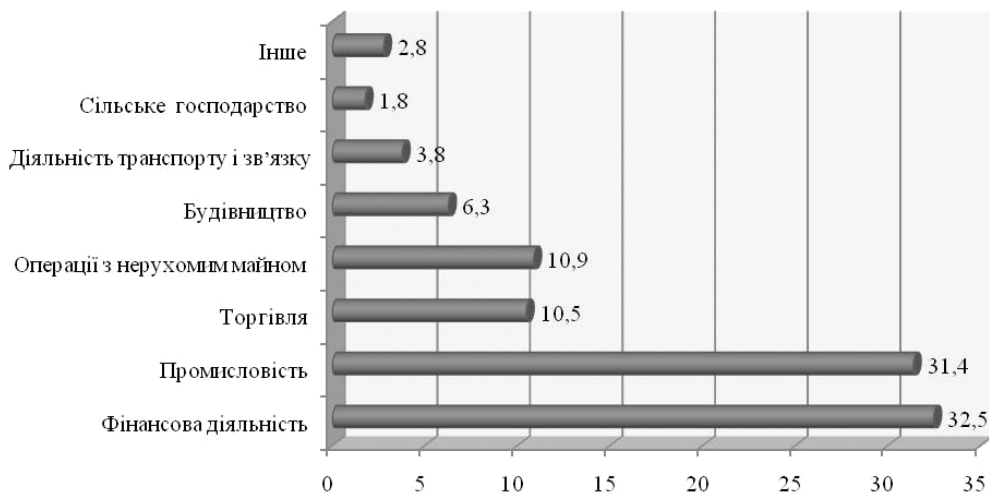


Рис. 3. Розподіл прямих іноземних інвестицій в Україну за видами економічної діяльності станом на 01.12.2012 р. (% до загального обсягу)

Примітка. Побудовано за даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі України (<http://me.kmu.gov.ua>).

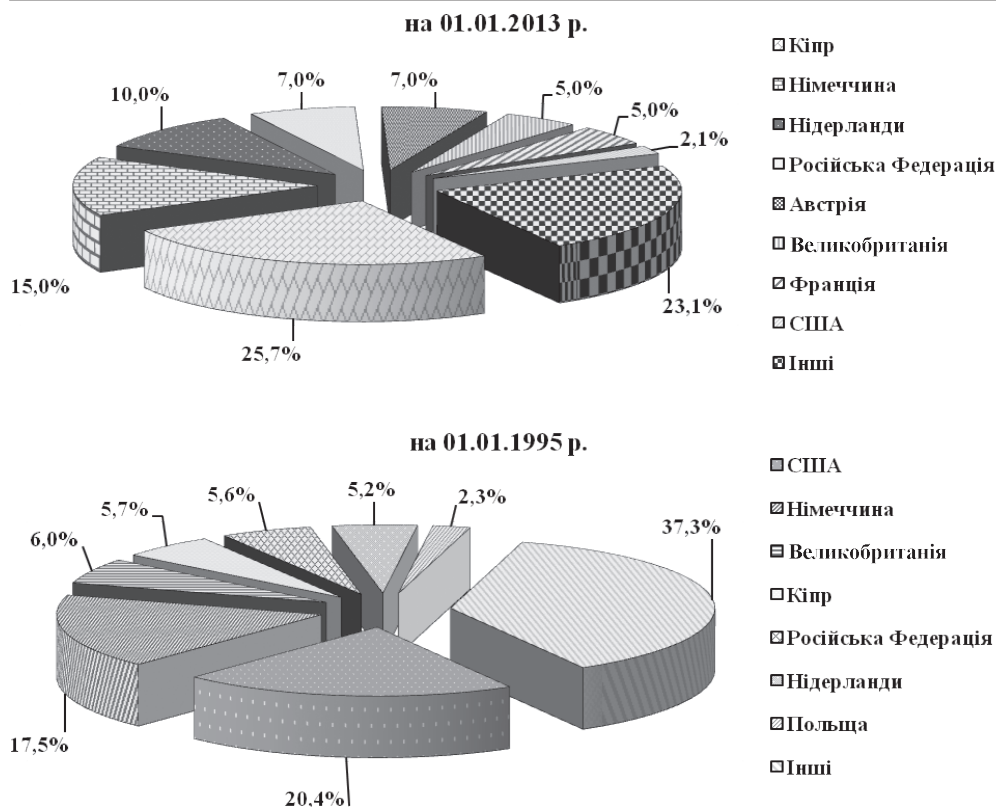


Рис. 4. Структура прямих іноземних інвестицій в економіку України за основними державами-інвесторами (1996, 2013 рр.)

Серед основних держав – інвесторів з Європейського Союзу помітно виокремилися Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Австрія, Сполучене Королівство та Франція (рис. 5, табл. 3).

На сьогодні спостерігається позитивна тенденція в інвестиційному співробітництві України і держав – членів Європейського Союзу.

Таблиця 3

Частка прямих іноземних інвестицій основних інвесторів – членів ЄС в економіку України (% до загального обсягу інвестицій ЄС)

Держава	Рік						
	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Кіпр	23,7	23,7	13,9	20,0	26,0	27,1	27,3
Німеччина	11,9	14,1	46,9	35,0	25,8	22,7	21,0
Нідерланди	12,1	13,7	7,8	9,6	11,0	11,4	12,7
Австрія	6,6	7,8	12,3	10,3	9,0	8,7	8,3
Сполучене Королівство	18,4	20,5	10,0	9,8	8,6	8,0	7,5
Франція	1,2	1,7	0,8	5,2	4,6	4,4	5,2

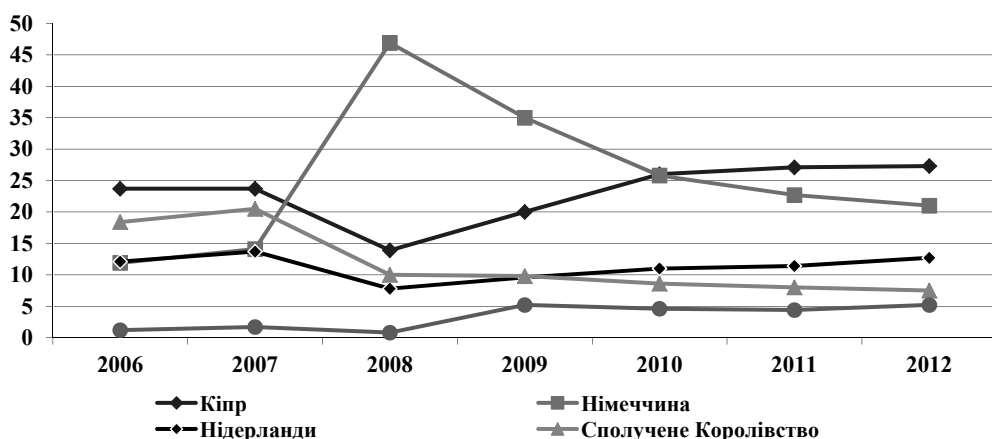


Рис. 5. Прямі іноземні інвестиції основних інвесторів – членів ЄС в економіку України (% до загального обсягу інвестицій ЄС)

Вітчизняні експерти приділяють значну увагу інвестиційній взаємодії з Кіпром, Німеччиною, Нідерландами, оскільки розглядають ці держави як ефективний механізм інтеграції України до європейського економічного простору [6, с. 18].

Проте сьогоденний рівень та особливості розвитку економіки України накладають значні обмеження на інтеграційні можливості держави. Перешкодою для членства України в Європейському Союзі залишається величезний розрив у рівні економічного розвитку України та європейських держав, стан інвестиційного клімату [24, с. 56]. Акумуляуючи іноземний капітал та забезпечуючи доступ до сучасних технологій і менеджменту, політика України щодо залучення інвестицій має бути спрямована на вирішення соціальних програм, що стоять перед регіонами держави та є фактором забезпечення соціально-економічного зростання. Розподіл прямих іноземних інвестицій за регіонами України вказує на посилення диспропорцій регіонального розвитку економіки.

Дніпропетровська область є одним із провідних регіонів України, економічний розвиток якого значною мірою визначає загальну ситуацію в державі. Регіон підтримує економічні відносини з основними світовими ринками, наближений до багатьох ринків держав Європи (рис. 6).

Аналізуючи секторний інвестиційний клімат України за наведеними групами факторів (рис. 1), можна зробити висновок, що в цей час найбільш інтенсивні інвестиційні процеси мають спостерігатись у високорентабельних сферах, що не потребують значних вкладень капіталу при забезпеченні його швидкої віддачі, наприклад, у сфері агропромислового комплексу. Ринкові соціально-економічні трансформації аграрного сектора України супроводжуються докорінною перебудовою інституціональної структури аграрної економіки, формуванням нових бізнес-структур ринкового типу.

Проте процес здійснення перетворень часто відзначається непослідовністю, неефективністю і, відповідно, характеризується неоднозначністю впливу на сільське господарство і сільські території. У цих умовах найбільш вагому роль відіграють аграрні холдинги, які стали на сучасному етапі най-



Рис. 6. Індекс конкурентоспроможності Дніпропетровської області порівняно з іншими регіонами України, 2012 р., бали

ефективнішим суб'єктом аграрного ринку. На перші п'ять агрохолдингів («Агроліга», «Миронівський хлібопродукт», «Кернел Холдинг», «Авангард», «Мрія Агро») припадає 84,8% залучених на фондовому ринку інвестицій. Слід також зазначити, що більшість акцій українських агрохолдингів розміщені на Лондонській, Франкфуртській й Варшавській біржах. Зростання капіталізації агрохолдингів у сучасних умовах є результатом активізації діяльності таких утворень на фондових ринках (табл. 4).

Таблиця 4

Капіталізація та залучення інвестицій найбільшими агрохолдингами України, станом на 01.12.2012 р.*

Назва компанії	Місце розташування біржі, на якій розміщено акції	Ринкова капіталізація, млн дол. США	Частка у загальній капіталізації агропромислових компаній, %	Залучено інвестицій через біржі, млн дол. США
Агроліга	Варшава (Польща)	4295,1	40,1	1280,1
Миронівський хлібопродукт	Лондон (Великобританія)	1518,0	14,2	323,0
Кернел Холдинг	Варшава (Польща)	1506,0	14,0	385,0
Авангард	Лондон (Великобританія)	938,0	8,7	188,0
Мрія Агро	Франкфурт (Німеччина)	841,0	7,8	90,1
Астарта Холдинг	Варшава (Польща)	524,0	4,9	32,0
Сінтал	Франкфурт (Німеччина)	230,0	2,1	47,5
МСВ Agricole	Франкфурт (Німеччина)	230,0	2,1	56,0
Дакор	Київ (Україна)	215,0	2,0	43,0
Агротон	Франкфурт (Німеччина)	162,2	1,5	54,0
Креатив Груп	Франкфурт (Німеччина)	128,0	1,2	30,0
УкрРос	Франкфурт (Німеччина)	67,0	0,6	42,0
Лендком	Лондон (Великобританія)	65,9	0,6	135,5
РАЗОМ		10720,2	100	2706,2

*Розраховано автором за даними [21].

Для забезпечення сталого розвитку секторів сільського господарства потрібні значні інвестиції (рис. 7).

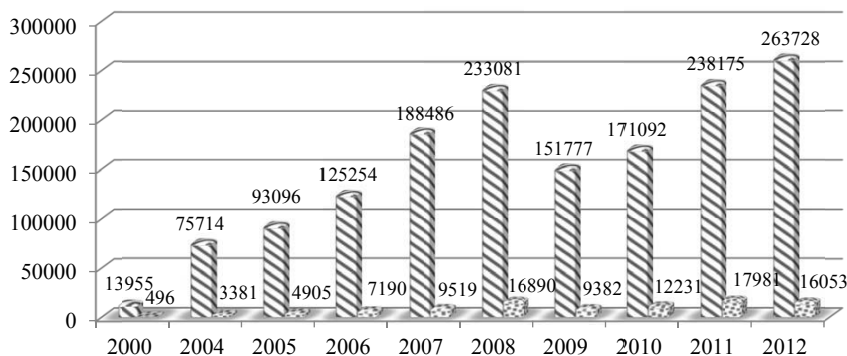


Рис. 7. Інвестиції в основний капітал сектора сільського господарства, мисливства та пов'язаних з ними послуг, млн грн

З метою встановлення практичних напрямів співробітництва для реалізації спільних завдань з інвестицій та інновацій агропромислового сектора України підписано Меморандум про взаєморозуміння та співробітництво від 04.03.2011 р. між Державним агентством України з інвестицій та інновацій і Німецьким агентством технічного співробітництва згідно з програмою «Сприяння економічному розвитку та зайнятості», розроблено проект Меморандуму про взаєморозуміння та співробітництво між Державним агентством України з інвестицій та інновацій і Польським агентством з інформації та іноземних інвестицій.

До десятки основних держав-інвесторів, які формують понад 82% загального обсягу прямих інвестицій, входять Кіпр (22,5% загального обсягу інвестування), Німеччина (16,5%), Нідерланди (9,6%), Російська Федерація (7,0%), Австрія (6,3%), Сполучене Королівство (5,4%), Франція (4,1%), Швеція (4,1%), Віргінські Британські острови (3,4%), США (2,9%) (рис. 8).

Подовжено до 2015 р. роботу щодо співробітництва з проектом Організації економічного співробітництва та розвитку ОЕСР «Стратегія секторної конкурентоспроможності для України», який спрямовано на пришвидшення розвитку сектора інвестицій, конкурентоспроможності та покращання інвестиційного клімату. Гармонізація законодавства України із системою ГУТТ / СОТ (Генеральна угода про тарифи і торгівлю / Світова організація торгівлі) є складовою частиною економічних реформ в Україні.

Як засвідчує досвід міжнародних економічних відносин, однією з характерних тенденцій, яка визначає розвиток ринку міжнародних інвестицій у сучасних умовах, є проведення національними урядами та міжнародними організаціями політики лібералізації міжнародного інвестиційного простору, розробка універсальних норм інвестиційного співробітництва. Переконані, що в умовах дискредитації діяльності окремих політико-економічних інститутів, виявлення неефективності сучасних підходів до регулювання економічних процесів саме лібералізація державної економічної політики є основним важелем переходу до якісно нової моделі розвитку.

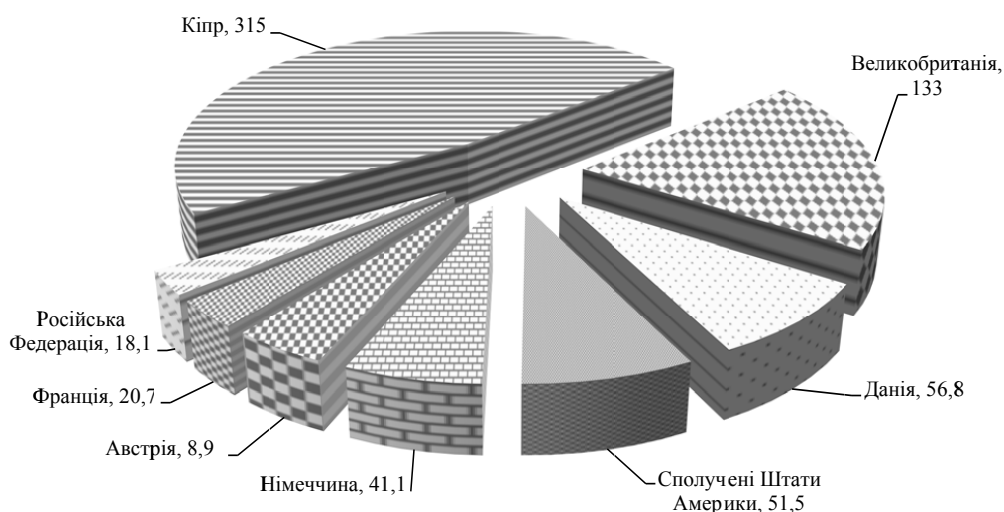


Рис. 8. Держави-інвестори, які вкладають кошти в агропромисловий сектор економіки України, млн дол. США

Для підвищення інвестиційної привабливості України важливе місце слід відвести моделюванню інвестиційного клімату. При цьому принципово досягнути об'єктивності оцінки загальної економічної ситуації в державі, що дасть системне уявлення про мотивацію поведінки іноземного інвестора і відобразить важелі впливу на остаточне рішення щодо перспектив інвестування. Формування інвестиційного клімату є безальтернативною основою підвищення ролі іноземного інвестування у процесах розвитку України та її інтеграції зі світовою економікою.

Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок. Вхідження України до світового економічного простору, створення відкритої конкурентоспроможної інвестиційної політики здебільшого залежать від рівня активності іноземних інвесторів на території України, інтенсивності руху капіталів і трудових ресурсів. Україна розширює коло своїх торгових партнерів, співробітничає із країнами, які входять до різних регіональних об'єднань. Від правильно обраної та виправданої інвестиційної політики значною мірою буде залежати ефективність використання іноземних інвестицій, можливість їх спрямування в русло національних інтересів, а також подальший соціально-економічний розвиток держави.

На сьогодні важливого значення набуває створення та стабільне функціонування механізму формування інвестиційного клімату держави з огляду на те, що починається етап інтеграції України до європейської та світової спільноти. Забезпечення інтеграції України до сучасної глобальної світової економічної системи як технологічно розвинутої країни з відповідним рівнем розвитку інвестиційної політики має стати першочерговим національним пріоритетом.

Подальші дослідження необхідно проводити у напрямі удосконалення оцінки стану інвестиційного клімату агропромислового комплексу та формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності націо-

нальної економіки в контексті співробітництва з державами – членами Європейського Союзу.

Список використаних джерел

1. Кузнецова С.А. Инвестиционная позиция и учетная информация: глобальные изменения и локальные решения / С.А. Кузнецова // Основы экономики, управления и права. – 2012. – № 1 (1). – С. 49.
2. Залучення прямих іноземних інвестицій в економіку України: проблеми та політика активізації: монографія / В.С. Кравців, М.І. Мельник, В.Б. Антонов; НАН України, Ін-т регіон. дослідж. – Л., 2011. – 366 с.
3. Формування механізму стимулювання економічного розвитку регіонів: монографія / Н.Д. Свірідова, І.В. Заблудська, В.О. Василенко, В.В. Третьак, С. Лискова; Східноукр. нац. ун-т ім. В. Даля. – Луганськ: Ноулідж, 2012. – 266 с.
4. Офіційний сайт Інституту розвитку менеджменту (IMD) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.imd.org/>
5. Офіційний сайт Американського дослідного центру «Фонд спадщини» (The Heritage Foundation) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.heritage.org/>
6. Офіційний сайт Світового банку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/>
7. Грицайчук В.Ф. Інвестиційна привабливість регіону в умовах трансформації економіки України банку [Електронний ресурс] / В.Ф. Грицайчук. – Режим доступу: <http://www.donduet.edu.ua>
8. Чумаченко М.В. Моделювання інвестиційних процесів в агропромисловому комплексі України: монографія / М.В. Чумаченко. – Вінниця: Глобус-Прес, 2012. – 136 с.
9. Трегобчук В.М. Інноваційно-інвестиційний розвиток національного АПК: проблеми, напрямки і механізми / В.М. Трегобчук // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 4–12.
10. Гаврилук О.В. Інвестиційний імідж та інвестиційна привабливість України / О.В. Гаврилук // Фінанси України. – 2011. – № 2. – С. 68–81.
11. Даниленко А.А. Актуальні питання прямих іноземних інвестицій до України з ЄС (у контексті розширення Євросоюзу на Схід) / А.А. Даниленко // Фінанси України. – 2011. – № 1. – С. 127–137.
12. Стан інвестування АПК [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.minagro.kiev.ua>
13. Офіційний сайт журналу «Euromoney» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.euromoney.com>.
14. Офіційний сайт журналу «Newsweek» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.thedailybeast.com/newsweek.html>
15. Офіційний сайт журналу «Forbes» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.forbes.com/>
16. Офіційний сайт журналу «Economist» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.economist.com/>
17. Офіційний сайт журналу «Foreign Policy» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.foreignpolicy.com/>

18. Зростання інвестиційної привабливості. – [Електронний ресурс]. – УКАБ. – Режим доступу: <http://www.agribusiness.kiev.ua>
19. Ukraine – Trade Statistics [Електронний ресурс] // Офіційний сайт Європейської комісії. – Режим доступу: http://trade.ec.europa.eu/doclib/docs/2006/september/tradoc_113459.pdf
20. Офіційний сайт «Інституту Като» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.cato.org/>
21. Офіційний сайт Дослідного центру Brookings Institution [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.brookings.edu/>
22. Марченко Н.А. Рейтингова оцінка України за рівнем інвестиційної привабливості / Н.А. Марченко // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 2 (10). – С. 94–100.
23. Николайчук О. Інвестиційна привабливість України крізь призму міжнародних рейтингів / О. Николайчук // Науковий вісник Житомирського національного університету. – 2012. – № 3 (15). – С. 197–201.
24. Онопрієнко О.Д. Міжнародний рейтинг України як критерій її інвестиційної привабливості [Електронний ресурс] / О.Д. Онопрієнко. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/PSPE/2011_3/ Onoprienko_311.htm

Проведен аналіз состояния инвестиционного климата агропромышленного сектора экономики Украины в контексте сотрудничества с государствами – членами Европейского Союза.

Ключевые слова: *инвестиционный климат, агропромышленный комплекс, оценка, Европейский Союз.*

In the article investment climate of the agroindustrial complex of Ukraine is analyzed in the context of cooperation with the countries of the European Union.

Key words: *investment climate, agro industrial complex, assessment, European Union.*

Одержано 24.09.2013.

УДК 336.7:004

В.М. Вареник

ІНФОРМАТИЗАЦІЯ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ НА МАКРО- ТА МІКРОРІВНІ

Обґрунтовано необхідність використання користувачами інформації стосовно грошових потоків в економіці України. Виділено 2 групи користувачів інформацією стосовно грошових потоків: зовнішніх та внутрішніх. Розкрито зміст кожної групи користувачів на макро- та мікрорівні. Розроблено матрицю користувачів інформацією про грошові потоки на макро- та мікрорівні в національній економіці.

Ключові слова: *грошовий потік, користувачі, інформація, зовнішні та внутрішні користувачі.*

Постановка проблеми. Для забезпечення ефективності управління грошовими потоками необхідно структурувати грошові потоки. Структурування грошових потоків – це процес формування упорядкованої сукупності грошових потоків відповідно до встановленого критерію (або групи критеріїв) та визначення їх базових функціонально-організаційних особливостей.

В умовах недостатнього структурування та глобалізації економік нагальною проблемою є визначення користувачів інформацією про грошові потоки.

Одним з основних принципів діяльності суб'єктів економічної діяльності є свобода прийняття рішень. Будь-яке економічне рішення ґрунтується на обробці інформації, яку використовує суб'єкт економічної діяльності.

Метою використання інформації є забезпечення користувачів даними щодо діяльності суб'єкта господарювання, інвестиційної привабливості країни, аналізу грошових потоків країни в цілому, оцінки вхідних і вихідних грошових потоків держави тощо. Тому актуальним є питання про виокремлення користувачів інформацією стосовно грошових потоків і мети, з якою вони її використовують.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання виокремлення користувачів інформацією стосовно стану грошових потоків на макро- та мікрорівні перебуває у стані дослідження. На сьогодні це питання науковцями розкрито недостатньо, і досі немає виокремлених користувачів інформацією щодо грошових потоків. Так, у дослідженнях О.В. Мартякова та В.А. Харченко [1, с. 158–162] розглянуто групу користувачів, зацікавлених в інформації про стан грошових потоків підприємства. С.А. Кузнецовою досліджувалося питання щодо класифікації користувачів бухгалтерською інформацією [2, с. 57].

Постановка завдання. Метою цієї статті є обґрунтування необхідності використання користувачами інформації стосовно грошових потоків в економіці України, класифікація користувачів інформацією щодо управління грошовими потоками на макро- і мікрорівні та розробка матриці користувачів інформацією про грошові потоки на макро- та мікрорівні в національній економіці.

Виклад основного матеріалу дослідження. У наукових джерелах існує єдиний підхід до трактування дефініції «класифікація», згідно з яким класифікація – це розподіл, рознесення об'єктів, понять, назв за класами, групами, розрядами, за якого до однієї групи потрапляють об'єкти, які мають будь-яку спільну ознаку [3, с. 301]; процес поділу заданої множини об'єктів обліку згідно з прийнятою системою розподілу на класифікаційні групи [4, с. 276].

Для того щоб оцінити комплексну картину діяльності будь-якого суб'єкта господарювання, необхідно володіти усією інформацією як про його діяльність, так і про суспільні явища і середовище, в якому суб'єкт функціонує. У процесі прийняття управлінських рішень як на макро-, так і на мікрорівні важливу роль відіграє внутрішня і зовнішня інформація про діяльність суб'єкта, який досліджується.

Оскільки існує потреба в інформації про стан грошових потоків, необхідно виокремити користувачів цією інформацією залежно від того, з якою метою їм потрібна ця інформація. Виходячи з класифікації користувачів

бухгалтерської інформації [2, с. 57] на законодавчому та методичному рівнях, поділимо цих користувачів на зовнішніх та внутрішніх. Користувачів інформацією будемо розглядати згідно з двома рівнями: макрорівнем та мікрорівнем.

У складі внутрішніх користувачів інформацією про грошові потоки на мікрорівні (рис. 1) виступають власники (засновники) суб'єктів господарювання, управлінський персонал (зокрема керівники вищої ланки управління, менеджери різних напрямів, керівники підрозділів), аналітики підприємства, трудовий колектив (працівники) підприємства.



Рис. 1. Користувачі інформацією про грошові потоки на мікрорівні в національній економіці

Цілями використання інформації про грошові потоки на мікрорівні внутрішніми користувачами є загальна інформація для:

- уявлення про рух грошових коштів підприємства;
- оцінки фінансового стану підприємства і стану руху грошових коштів на підприємстві;
- виявлення резервів грошових коштів;
- визначення надлишку чи недостатчі грошових коштів на підприємстві;
- контролю руху грошових коштів підприємства;
- виплати заробітної плати.

Зовнішніх користувачів інформацією щодо грошових потоків можна поділити на дві групи: перша – без фінансового інтересу (органи державної статистики, судові органи та аудиторські фірми); друга – це користувачі з прямим фінансовим інтересом (акціонери, інвестори, податкова, банки, та інші кредитні установи, замовники (покупці, клієнти), посередники).

Цілями використання інформації про грошові потоки на мікрорівні зовнішніми користувачами першої групи – без фінансового інтересу – є:

- аналіз стану руху грошових коштів підприємства;
- напрями використання грошових коштів підприємства;
- шляхи отримання грошових коштів підприємства.

Цілями використання інформації про грошові потоки на мікрорівні зовнішніми користувачами другої групи – з прямим фінансовим інтересом – є:

- шляхи отримання прибутку та сплати дивідендів;
- напрями використання інвестованих коштів;
- кредитоспроможність позичальника;
- робота з іншими кредиторами;
- рух коштів у результаті господарської діяльності;
- сплата податків;
- мобілізація ресурсів на фінансовому ринку.

Користувачами інформації про грошові потоки на макрорівні виступають внутрішні та зовнішні користувачі (рис. 2). У складі першої групи користувачів виступають органи державної влади та місцеві органи влади.

Зовнішніх користувачів інформацією щодо грошових потоків на макро-, як і на мікрорівні, можна поділити на дві групи: перша – без фінансового інтересу (органи державної статистики; Всесвітній економічний форум; фізичні особи; юридичні особи); друга – це користувачі з прямим фінансовим інтересом (кредитори та інвестори).

У свою чергу, основними цілями використання інформації про грошові потоки на макрорівні внутрішніми користувачами є:

- складання звітів;
- виконання покладених на них функцій;
- складання проектів законів;
- складання звіту про виконання законів;
- контроль руху грошових потоків держави;
- складання планів;
- виявлення резервів грошових коштів;
- аналіз для розрахунку фінансування.



Рис. 2. Користувачі інформацією про грошові потоки на макрорівні у національній економіці

Основними цілями використання інформації про грошові потоки на макрорівні зовнішніми користувачами без фінансового інтересу є:

- аналіз діяльності державних органів влади;
- розрахунок рейтингу країн світу;
- ознайомлення з виконанням бюджету;
- використання в науковій діяльності.

Основними цілями використання інформації про грошові потоки на макрорівні зовнішніми користувачами з фінансовим інтересом є:

- шляхи отримання прибутку та сплати дивідендів;
- напрями використання інвестованих коштів;
- кредитоспроможність держави;

- робота з іншими кредиторами;
- сплата державного боргу;
- цільове використання коштів.

Результати проведеного дослідження, наведені на рис. 1 і 2, підтверджують важливість інформації про стан грошових потоків як для зовнішніх, так і для внутрішніх користувачів, як на макро-, так і на мікрорівні.

Наступним важливим кроком є уточнення, конкретизація мети, заради якої необхідне використання інформації щодо грошових потоків. Оскільки основним є процес управління грошовими потоками, виокремимо основні цілі використання вказаної інформації (табл. 1 і 2).

Результати проведеного дослідження наведемо у вигляді матриці користувачів інформацією про грошові потоки на макро- та мікрорівні в національній економіці.

Отже, за допомогою матриці користувачів інформацією про грошові потоки на макрорівні в економіці України (табл. 1) стає зрозумілим, що основними користувачами є органи державної влади, місцеві органи влади, органи державної статистики, Всесвітній економічний форум, фізичні особи, юридичні особи, кредитори, інвестори. Їхніми основними цілями є: складання звітів, виконання покладених на них функцій, складання проектів законів, складання звітів про виконання законів, контроль грошових потоків держави, складання планів, виявлення резервів грошових коштів, аналіз для розрахунку фінансування, аналіз діяльності державних органів влади, ознайомлення з виконанням бюджету, використання в науковій діяльності, розрахунок рейтингу країн світу, отримання прибутку та сплата дивідендів, використання інвестованих коштів, кредитоспроможність держави, робота з іншими кредиторами, сплата державного боргу, цільове використання коштів.

Основними користувачами інформацією про грошові потоки на макрорівні є управлінський персонал, акціонери, інвестори, аналітики підприємства, податкова, банки та інші кредитні установи, замовники, посередники, трудовий колектив. Цілі використання інформації: пошук шляхів отримання прибутку та сплати дивідендів, пошук напрямів використання інвестованих коштів, розрахунок кредитоспроможності позичальника, робота з іншими кредиторами, аналіз руху коштів у результаті господарської діяльності, аналіз сплати податків, мобілізація ресурсів на фінансовому ринку, виявлення резервів грошових коштів, оцінка фінансового стану підприємства і стану руху грошових коштів на підприємстві, контроль руху грошових коштів підприємства, визначення надлишку чи недостачі грошових коштів на підприємстві, аналіз виплати заробітної плати.

Особливу увагу при наданні інформації різним користувачам слід приділити питанню достовірності інформації, оскільки деяка інформація стосовно грошових коштів, наприклад, таких користувачів, як органи державної влади, несе суперечливий характер. Інформація або повторюється, або не відповідає дійсності. Тому важливим також є питання щодо перевірки наданої інформації та детальної її обробки самими користувачами.

Ще однією важливою умовою при наданні інформації є відсутність помилок. Оскільки коли користувачі використовують помилкову інформацію,

Таблиця 1

Матриця користувачів інформацією про грошові потоки на макrorівні в економіці України

Мета	Користувачі								Кредитори	Інвестори
	Органи державної влади	Місцеві органи влади	Органи державної статистики	Всесвітній економічний форум	Фізичні особи	Юридичні особи				
Складання звітів	+	+	+							
Виконання покладених на них функцій	+	+	+							
Складання проектів законів	+	+								
Складання звітів про виконання законів	+	+								
Контроль грошових потоків держави	+	+						+		+
Складання планів	+	+			+	+				
Виявлення резервів грошових коштів	+	+	+							
Аналіз для розрахунку фінансування	+							+		+
Аналіз діяльності державних органів влади			+	+	+	+		+	+	+
Ознайомлення з виконанням бюджету			+		+	+		+		+
Використання в науковій діяльності					+					
Розрахунок рейтингу країн світу				+						
Шляхи отримання прибутку та сплати дивідендів	+	+						+		+
Напрями використання інвестованих коштів	+	+								+
Кредитоспроможність держави					+	+		+		+
Робота з іншими кредиторами	+							+		
Сплата державного боргу	+		+		+	+		+		+
Цільове використання коштів	+	+			+	+		+		+

Таблиця 2

Матриця користувачів інформації про грошові потоки на мікрорівні в національній економіці

Мета	Користувачі								
	Управлінський персонал	Акціонери	Інвестори	Аналітики підприємства	Податкова	Банки та інші кредитні установи	Замовники	Посередники	Трудовий колектив
Шляхи отримання прибутку та сплати дивідендів	+	+							
Напрямами використання інвестованих коштів	+	+	+	+					
Кредитоспроможність позичальника						+			
Робота з іншими кредиторами						+			
Рух коштів у результаті господарської діяльності	+	+	+	+			+		
Сплата податків	+	+		+	+				
Мобілізація ресурсів на фінансовому ринку	+	+		+				+	
Виявлення резервів грошових коштів	+	+		+					
Оцінка фінансового стану підприємства і стану руху грошових коштів на підприємстві	+	+	+	+					
Контроль руху грошових коштів підприємства	+	+	+	+					
Визначення надлишку чи нестачі грошових коштів на підприємстві	+	+	+	+					
Виплата заробітної плати	+	+			+				+

відповідно, рішення, які вони приймають, також є помилковими. І тут важливим є своєчасність виявлення цих помилок. Адже використання застарілої або помилкової інформації несе за собою прийняття неправильних управлінських рішень.

Одним з важливих моментів, який необхідно враховувати при використанні інформації, є адекватність інформації, що підтверджує ступінь відповідності реальному об'єктивному стану справи.

Як кожний елемент економічної системи, інформація має свої властивості.

Однією з важливих властивостей інформації є її повнота, що характеризує якість самої інформації і визначає достатність даних для прийняття управлінських рішень. Ця властивість інформації буде важливою для таких користувачів, як інвестори, акціонери.

Також важливим при використанні інформації є своєчасність її отримання, особливо для таких користувачів, як органи державної статистики, аналітики підприємства, податкова та ін.

І останнім, але не менш важливим є зрозумілість інформації, що є актуальним для всіх користувачів інформацією, як для зовнішніх, так і для внутрішніх, як на макро-, так і на макрорівні.

Висновки та прогнози. Згідно з аналізом, проведеним у дослідженні, виявлено, що питання про виокремлення користувачів інформацією щодо грошових потоків науковцями розкрито недостатньо. Тому важливим стало виокремлення цих користувачів, їх поділ на дві групи: зовнішніх та внутрішніх.

Виявлено, що користувачами інформацією стосовно грошових потоків на макрорівні виступають внутрішні та зовнішні користувачі. У складі першої групи користувачів виступають органи державної влади та місцеві органи влади. Зовнішніх користувачів інформацією щодо грошових потоків можна поділити на дві групи: перша – без фінансового інтересу (органи державної статистики; Всесвітній економічний форум; фізичні особи; юридичні особи), друга – це користувачі з прямим фінансовим інтересом (кредитори та інвестори).

У складі внутрішніх користувачів інформацією про грошові потоки на мікрорівні виступають власники (засновники) суб'єктів господарювання, управлінський персонал (зокрема керівники вищої ланки управління, менеджери різних напрямів, керівники підрозділів), аналітики підприємства, трудовий колектив (працівники) підприємства. Зовнішніх користувачів інформацією щодо грошових потоків також можна поділити на дві групи: перша – без фінансового інтересу (органи державної статистики, судові органи та аудиторські фірми), друга – це користувачі з прямим фінансовим інтересом (акціонери, інвестори, податкова, банки, та інші кредитні установи, замовники (покупці, клієнти), посередники).

Таким чином, доведено необхідність виокремлення користувачів інформацією щодо грошових потоків, описано коло користувачів цією інформацією і цілі, для яких вона використовується, на двох рівнях: макро- і мікрорівні.

Список використаних джерел

1. Мартякова О.В. Грошові потоки в системі управління фінансово-господарською діяльністю підприємства [Електронний ресурс] / О.В. Мартякова, В.А. Харченко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Вип. 32 (126) – Донецьк, ДонНТУ, 2007. – С. 158–162. – Режим доступу: http://library.donntu.edu.ua/fem/vip32/32_22.pdf
2. Кузнецова С.А. Бухгалтерський облік в системі формування управлінської інформації: методологія та практика: монографія / С.А. Кузнецова. – Мелітополь: Таврійський державний агротехнологічний університет. – 2007. – 297 с.
3. Вовчак І.С. Інформаційні системи та комп'ютерні технології в менеджменті: навч. посіб. / І.С. Вовчак. – Тернопіль: Карт-бланш, 2001. – С. 12–17.
4. Білуха М.Т. Фінансовий контроль: теорія, ревізія, аудит: підручник / М.Т. Білуха, Т.В. Микитенко. – К.: Українська академія оригінальних ідей. – 2005. – 888.

Обоснована необходимость использования пользователями информации о денежных потоках в экономике Украины. Определены 2 группы пользователей информации о денежных потоках: внешние и внутренние. Раскрыто содержание каждой группы пользователей на макро- и микроуровне. Разработана матрица пользователей информацией о денежных потоках на макро- и микроуровне в национальной экономике.

Ключевые слова: денежный поток, пользователи, информация, внешние и внутренние пользователи.

The need to use the information about monetary flows in the economy of Ukraine is justified. Two groups of users of the information on monetary flows are defined. The content of each group of users on both the macro and micro level is solved. The Matrix of users of information on monetary flows at the macro level and the micro level of the national economy is developed.

Key words: monetary flow, users, information, external and internal users.

Одержано 3.10.2013.

УДК 338.48:658

О.В. Вотченікова

ІННОВАЦІЙНИЙ МЕНЕДЖМЕНТ ПІДПРИЄМСТВ ТУРИСТИЧНОЇ ІНДУСТРІЇ

Обґрунтовано доцільність застосування партнерського підходу в процесі розробки концепції менеджменту підприємств туристичної індустрії. Запропоновано формування міжорганізаційної системи менеджменту підприємств туристичної індустрії як інноваційного підходу до розвитку галузі. Визначено фактори впливу на процес формування системи менеджменту туристичних підприємств.

Ключові слова: система менеджменту, міжорганізаційна система, туристична індустрія, партнерський підхід.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими та практичними завданнями. Базуючись на положеннях Генеральної угоди з торгівлі послугами (ГАТС), можна стверджувати, що у туристичній сфері інноваційна діяльність розвивається за трьома напрямками. 1. Впровадження нововведень (організаційні інновації), пов'язаних з розвитком підприємства й туристичного бізнесу в системі й структурі управління, включаючи реорганізацію, укрупнення, поглинання конкуруючих суб'єктів на основі новітньої техніки й передових технологій; кадрової політики (відновлення й заміна кадрового складу, система підвищення кваліфікації, перепідготовка й стимулювання працівників); раціональної економічної і фінансової діяльності (впровадження сучасних форм обліку й звітності, що забезпечують стійкість становища й розвитку підприємства). 2. Маркетингові інновації, що дозволяють охоплювати потреби цільових споживачів або залучати неохоплених на цей час клієнтів. 3. Періодичні нововведення (продуктові інновації), спрямовані на зміну споживчих властивостей туристського продукту, його позиціонування й конкурентні переваги [1, с. 27].

Таким чином, організаційні інновації мають важливе значення для підприємств туристичної індустрії. Елементами туристичної індустрії є підприємства та установи, мета функціонування яких полягає у комплексному задоволенні потреб споживачів. Проте розгляд підприємств туристичної галузі в системному аспекті передбачено інтегрованими вимогами до якості туристичних послуг, що найчастіше ототожнюються з поняттям гостинності. Саме у зв'язку із комплексними вимогами до туристичних послуг доцільним є сприйняття підприємств туристичної галузі як системи, що обумовлює і специфічний зміст спільної інноваційної діяльності для суб'єктів туристичної індустрії.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано вирішення досліджуваної проблеми і на які спирається автор. Питаннями прогнозування перспективних напрямів науково-технологічного інноваційного розвитку вітчизняної економіки займалися багато науковців, серед них: А. Гальчинський, С. Єрохін, М.П. Денисенко, Л.І. Михайлова, І.М. Грищенко, А. Касич, О.О. Лапко, С.М. Ілляшенко, Т.В. Цихан та ін. Вчені зробили вагомий внесок у виділення пріоритетних напрямів структурно-інноваційного перетворення економіки України, що знайшло своє відображення в законах України і «Стратегії соціально-економічного розвитку України до 2015 року».

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми, яким присвячується стаття. Більшість вчених [2–10] вважають, що інноваційний менеджмент доцільно розглядати з позицій системного підходу як ієрархічну, складну, багатокомпонентну, відкриту, адаптивну (здатну до самоорганізації, саморегулювання, саморозвитку), динамічну систему ймовірного характеру. Системний підхід є універсальною філософією розвитку навколишнього середовища, з якою важко не погодитись, проте система інноваційного менеджменту розглядається з боку класичного уявлення щодо середовища підприємства та постійного обміну інформацією із зовнішнім макро- (економічна, соціальна, політична, демографічна, екологічна, техніко-технологічна та інші складові) і мікросередовищем (спо-

живачі, постачальники, торговельні та збутові посередники, конкуренти, фінансово-кредитні установи, ЗМІ, органи місцевої влади, місцеве населення тощо). Умови зовнішнього середовища, у свою чергу, визначаються динамікою процесів, що відбуваються, сутність цих процесів має ймовірнісний характер.

Поза увагою цього класичного підходу залишається сучасний партнерський підхід, що дозволяє змінити сутність та зміст взаємодій в системі інноваційного менеджменту. Партнерський підхід дасть можливість вийти за межі традиційного уявлення про інноваційний менеджмент, підвищить його на новий організаційний рівень – рівень системи підприємств туристичної індустрії.

Метою статті є обґрунтування доцільності формування системи міжорганізаційного менеджменту підприємств туристичної індустрії як інноваційної складової в межах застосування партнерського підходу та розробка математичного інструментарію щодо характеристики процесу формування маркетингової системи взаємодії.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. «Індустрія туризму – це міжгалузевий господарський комплекс, який спеціалізується на створенні турпродукту, здатного задовольняти специфічні потреби населення в проведенні дозвілля в подорожі шляхом виробництва та реалізації товарів та послуг туристичного призначення» [9]. Специфіка терміна «індустрія туризму» передбачає його більш детальний розгляд, оскільки, передусім виникає питання щодо доцільності поєднання понять «індустрія» та «туризм». Індустріалізація передбачає широке впровадження техніки і технологій в процес виробництва, постійне оновлення виробничих потужностей, комплексну механізацію виробничих процесів, їх уніфікацію і стандартизацію тощо. І все це цілком відповідає процесу виробництва туристичної послуги. Специфіка туристичної послуги передбачає технологічну єдність процесу обслуговування та постійне оновлення виробничих потужностей. Поширення та глобалізація туристичного бізнесу сприяли впровадженню уніфікованих технологій і стандартів обслуговування споживачів туристичних послуг.

Компонентна структура туристичної індустрії – це сукупність туристичних галузей, окремих секторів і видів рекреаційної діяльності, які розкривають особливості її функціонування і розвитку в межах певного географічного простору. Туристична індустрія об'єднує різноманітні галузі та види діяльності як матеріального виробництва, так і невиробничої сфери: розміщення, перевезення, харчування, реалізація туристичних послуг, дозвілля і розваги, лікування та оздоровлення тощо.

Ринкові взаємодії мають узагальнюючий характер, розширюються на всі господарські сфери і регіони країни, проникають в усі частини виробничо-економічної системи держави. Підприємство – складна соціально-економічна виробнича система є первинним елементом виробничої системи країни. Однією із значущих характеристик підприємства як виробничої системи, обов'язковою умовою його функціонування є взаємозв'язок з найближчими ринковими суб'єктами. Взаємодія між ринковими суб'єктами в теорії маркетингового менеджменту розглядається з двох позицій: суперництва і спів-

робітництва відповідно до двох конкуруючих парадигм маркетингу – конфліктної та парадигми відносин.

Парадигма відносин відображена у сучасній концепції маркетингового менеджменту, орієнтованого на партнерський підхід. Більшість вчених вважають, що концепція партнерського маркетинг-менеджменту не заперечує концепції традиційного менеджменту. Прогресивність партнерського маркетинг-менеджменту стверджується тим, що продукти все більш стають стандартизованими, а послуги уніфікованими, це приводить до повторюваних маркетингових рішень. Тому єдиний спосіб утримати споживача – це індивідуалізація відносин з ним, що можливо на основі розвитку довгострокової взаємодії партнерів. З розвитком комп'ютерних технологій, що дозволяють персоніфікувати велику кількість споживачів, стало можливим застосування партнерського підходу для підприємств, які функціонують на споживчому ринку. Незважаючи на відмінності цих ринків, є дещо спільне, що їх об'єднує – відносини між людьми, які виникають з приводу обміну цінностями.

Об'єднання ринкових суб'єктів у процесі сучасного менеджменту вчені називають по-різному: Ф. Котлер дає назву «маркетингова система взаємодії» [11], Т. Крем вводить термін «союз взаємної довершеності» [12, с. 269]. Я. Гордон використовує поняття «ланцюжок партнерських відносин» [13]. Т. Крем, хоча й використовує поняття «союз взаємної довершеності», але для його характеристики виходить з терміна «система». Вчений зазначає: «Компанія – це об'єкт системи, а система становить середовище для роботи і платформу для побудови відносин» [12, с. 62]. Словосполучення «ланцюжок партнерських відносин», що вводить Я. Гордон, може використовуватися для демонстрації порядку зв'язку між ринковими суб'єктами. Але ж такий підхід більш придатний для ілюстрації логістичних зв'язків. У рамках менеджменту всі підприємства туристичної індустрії беруть участь у процесі створення цінності, діють одночасно та спільно як єдина система менеджменту підприємств туристичної індустрії. Найбільш вдалим є поняття «маркетингова система взаємодії», застосоване Ф. Котлером. Проте маркетинг є невід'ємною складовою сучасного менеджменту (маркетинг-менеджменту, маркетингового менеджменту), що обумовлює доцільність використання лаконічного поняття «система менеджменту».

Система менеджменту (СМ) підприємств туристичної індустрії – це цілісне утворення, що являє собою єдність закономірно розташованих елементів, які перебувають у взаємозв'язку. Це визначення може служити для розуміння загальної суті системи менеджменту підприємств туристичної індустрії. Р. Акофф стверджує, що система менеджменту відповідає трьом умовам: «...1) поведінка кожного елемента впливає на поведінку цілого; 2) поведінка елементів і їх вплив на ціле взаємозалежні; 3) елементи системи поєднані таким чином, що утворення ними незалежних підгруп неможливе» [14, с. 26]. «Істотні властивості системи в цілому виникають із взаємодії, а не від їх дій окремо один від одного» [14, с. 27]. Цю думку підсилює Т. Крем, який вказує, що «без активної підтримки кожної частини системи клієнтам буде загрозовувати ризик, і вони можуть відчувати невизначеність, що може поставити відносини під удар» [12, с. 62]. Мотиваційні складові застосування партнерського підходу наведено в табл. 1.

**Характеристика традиційного та сучасного підходів до взаємовідносин
у системі створення цінності**

Фактор	Традиційний (конфліктний) підхід	Сучасний (партнерський) підхід
Взаємовідносини	Одна із сторін домінує	Рівноправне партнерство
Прибуток	Отримання прибутку однієї сторони відбувається за рахунок зменшення прибутку іншої сторони	Обидві сторони виграють і отримують прибуток
Філософія бізнесу	Концентрація на власній внутрішній ефективності	Концентрація на інтересах споживачів
Комунікації та обмін інформацією	Комунікації обмежені та формальні, обмін інформацією обмежений	Комунікації всебічні та відкриті, обмін інформацією вільний
Рівень відповідальності	Відповідальність на відділі матеріально-технічного постачання	Використання команд з перехресними функціями із залученням вищого керівництва
Контракти	Жорсткі	Гнучкі
Рівень управління	Вирішення тактичних завдань	Вирішення стратегічних завдань
Управління якістю	Виставлення вимог до якості і жорсткий контроль	Спільне вирішення проблем

Туристична послуга – результат діяльності декількох підприємств туристичної індустрії, що втілюється в конкретну сумарну цінність для клієнта. Це обумовлює великий ступінь взаємозалежності між підприємствами туристичної індустрії, необхідність узгодженості ринкової поведінки і формування процесу та структури міжорганізаційного менеджменту. Специфіка туристичної послуги передбачає інтеграцію задля перемоги у конкурентній боротьбі. Основною мотиваційною установкою для підприємств туристичної індустрії у процесі формування СМ є досягнення синергетичного ефекту, що, у свою чергу, сприятиме підвищенню конкурентоспроможності.

Конкуренція – це одна зі сторін взаємодії між ринковими суб'єктами. Зусилля СМ мають бути спрямовані на подолання сил конкуренції та організацію процесу взаємодії, що буде відбуватися зі знаком «плюс», у понятті «конкуренція» з'являється нова складова – взаємодія. Саме взаємодія, а не суперництво підприємств у сучасному бізнесі є основою для задоволення потреб покупців і завоювання конкурентних переваг. Конкуренція сприяє розвитку інтеграційних процесів, супроводжується функціональними взаємозв'язками, узгодженнями у виробничо-господарській діяльності. Діалектика взаємодії конкуренції та інтеграції як форма прояву закону єдності і боротьби протилежностей виступає внутрішнім джерелом саморуху, саморегулювання ринкової економіки.

Формування СМ підприємств туристичної індустрії передбачає ініціювання цього процесу підприємством-інтегратором, незалежно від його місця у ланцюжку створення цінності туристичної послуги. Кожне підприємство у ланцюжку створення цінності туристичної послуги створює певний вплив на процес формування системи менеджменту, що характеризується ступе-

нем заінтересованості у співробітництві. СМ створюються з метою досягнення максимального синергетичного ефекту від кооперації підприємств. Кооперація сприяє зміцненню ринкових позицій кожного з підприємств туристичної індустрії. Виникнення синергетичного ефекту у СМ залежить від координації між ринковими суб'єктами та підприємством-інтегратором, яка зумовлюється синергетичними зв'язками, тобто такими зв'язками кооперації (інтеграції), що спричиняють появу додаткового ефекту. Слід відзначити, що синергетичні зв'язки характерні саме для СМ, бо останні і формуються заради цього.

Передбачається, що спільний синергетичний ефект складатиметься з таких складових:

- можливість інтеграції зусиль у роботі над спільним проектом, обміном інформацією та ресурсами;
- покращання показників роботи кожної із сторін завдяки більш точному і продуктивному прогнозуванню;
- досягнення вищих стандартів обслуговування споживачів;
- спільне вирішення проблем і ліквідація функціональних перешкод у реалізації проєктів;
- забезпечення стабільності показників якості продукції і меншої кількості їх перевірок (інтегроване управління якістю);
- зниження витрат у разі збільшення споживчої цінності товару (послуги).

Аналіз зв'язків між елементами СМ дає повне уявлення про систему та її властивості. Не знаючи напрямів зв'язків між елементами, позитивні ці зв'язки або негативні, і, нарешті, наскільки сильними є ці зв'язки, ми фактично нічого не знаємо про систему загалом. Виходячи із сутності партнерських відносин, можна стверджувати, що одним із факторів впливу на процес формування СМ туристичних підприємств є їх взаємна заінтересованість у співробітництві. Не менш важливим є фактор готовності до взаємної підтримки між підприємствами туристичної індустрії.

Крім зовнішнього мікросередовища, на процес формування СМ впливає й внутрішнє середовище, що є підсистемою СМ підприємств туристичної індустрії. Внутрішнє середовище підприємств, як і зовнішнє, характеризується конкуренцією, що у разі певних зусиль може бути трансформована в кооперацію. Український вчений Ж. Поплавська зазначає: «Якщо підрозділи певного підприємства не кооперуються один з одним..., то в кожному з них визначальним стає прагнення до успіху саме своєї підструктури. Як наслідок – дуже швидко виникає ментальна капсуляція (відокремлення) від інших організаційних груп підприємства, формується певна «егоїстична зона» [15]. У процесі формування СМ підприємств туристичної індустрії особливого значення набуває горизонтальна інтеграція функціональних служб підприємств – суб'єктів СМ, тобто міжфірмовий маркетинговий менеджмент. Готовність внутрішньої структури підприємств туристичної індустрії до впровадження міжфірмового маркетингового менеджменту – важливий фактор впливу на процес формування СМ, але повністю керований з боку системи менеджменту підприємств.

Важливе значення для процесу формування СМ підприємств туристичної індустрії мають PEST-фактори. Якщо підприємство-інтегратор до-

магається оптимального сполучення елементів СМ, то сфера контролю менеджменту може розширюватися, завдяки чому підприємство займе більш вигідне місце в ринковому середовищі. Виступаючи на ринку як єдина система, що представляє більш значну ринкову силу, ніж можливості одиничного підприємства, суб'єкти СМ туристичної індустрії можуть більшою мірою протистояти, а в окремих випадках навіть впливати на деякі PEST-фактори.

Висновки з проведеного дослідження і перспективи подальших розвідок. Ринок туристичних послуг доцільно розглядати як мережу підприємств туристичної індустрії, які належать до різних галузей економіки: готельний бізнес, ресторанне господарство, транспорт, зв'язок тощо. Ці підприємства тісно співробітничать і створюють стійкі системи.

Партнерський підхід цілком відповідає специфіці функціонування туристичної індустрії та є ефективним підґрунтям для інноваційної складової, втіленої у процес формування системи міжорганізаційного менеджменту.

Фактори впливу на процес формування системи менеджменту підприємств туристичної індустрії впливають із структуризації оточуючого середовища підприємства-інтегратора системи менеджменту підприємств туристичної галузі.

У перспективі плануються розробки щодо діагностики та ідентифікації ризиків у процесі формування системи менеджменту підприємств туристичної індустрії з урахуванням орієнтації на концептуальні засади партнерського підходу.

Список використаних джерел

1. Новиков В. Інновації в туризмі: монографія / В. Новиков. – М.: ИЦ: Академия, 2007. – 208 с.
2. Гальчинський А. Україна: наука та інноваційний розвиток: монографія / А. Гальчинський, В. Геєць, В. Семиноженко. – К.: Оранта, 1997. – 286 с.
3. Геєць В. Інноваційні перспективи України: монографія / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Харків: Константа, 2006. – 272 с.
4. Єрохін С. Технологічні уклади, динаміка цивілізаційних структур та економічні перспективи України / С. Єрохін // Економічний часопис – XXI. – 2006. – № 1–2. – С. 34–38.
5. Інвестиційно-інноваційна діяльність: теорія, практика, досвід: монографія / М.П. Денисенко, Л.І. Михайлова, І.М. Грищенко та ін.; за ред. д. е. н., проф., акад. М.П. Денисенка, д.е.н., проф. Л.І. Михайлової. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 1050 с.
6. Касич А. Зміст та завдання державної інноваційно-інвестиційної політики України / А. Касич // Стратегічна панорама. – 2003. – № 1. – С. 23–29.
7. Лапко О. Інноваційна діяльність в системі державного регулювання: монографія / О.О. Лапко. – К.: Ін-т економ. прогнозування НАН України, 1999. – 254 с.
8. Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу: монографія / за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2008. – 615 с.

9. Про пріоритети науково-технічного та інноваційного розвитку і шляхи їх реалізації / А.В. Горбатюк, О.І. Грига, А.І. Сазонова та ін. // Наука та інновації. – 2005. – № 1. – С. 25–33.

10. Цихан Т. О концепции технологических укладов и приоритетах инновационного развития Украины / Т.В. Цихан // Теория и практика управления. – 2005. – № 1. – С. 33–39.

11. Котлер Ф. Маркетинг менеджмент / Ф. Котлер; перевод с англ. под ред. О.А. Третьяк, Л.А. Волковой, Ю.Н. Каптуревского. – СПб.: Питер, 1999. – 896 с.

12. Крэм Т. Клиенты, имеющие для Вас значение. Как построить взаимоотношения с наиболее ценными из ваших клиентов: пер. с англ. / Т. Крэм. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2003. – 296 с.

13. Гордон Я. Маркетинг партнерских отношений / Я. Гордон; перевод с англ. под ред. О.А. Третьяк. – СПб.: Питер, 2001. – 384 с.

14. Акофф Р. Акофф о менеджменте / Р. Акофф; перевод с англ. под ред. Л.А. Волковой. – СПб.: Питер, 2002. – 448 с.

15. Поплавська Ж. Ефект взаємодії / Ж. Поплавська // Вісн. Нац. акад. наук України. – 2001. – Вип. 5. – С. 39–42.

Обоснована целесообразность использования партнерского подхода в процессе разработки концепции менеджмента предприятий туристической индустрии. Предложено формирование межорганизационной системы менеджмента предприятий туристической индустрии как инновационного подхода к развитию отрасли. Выявлены факторы влияния на процесс формирования системы менеджмента предприятий туристической индустрии.

Ключевые слова: *система менеджмента, межорганизационная система, туристическая индустрия, партнерский подход.*

Expediency of the use of partner hike is reasonable in the process of development of conception of management of enterprises of tourist industry. Forming of the interorganizational system of management of enterprises of tourist industry, as innovative approach of development of industry is offered. The factors of influence are educed on the process of forming of the system of management of enterprises of tourist industry.

Key words: *management system, interorganizational system, tourist industry, partner approach.*

Одержано 24.09.2013.

УДК 006.1:331

Л.Д. Гармідер

ЕФЕКТИВНІСТЬ СТАНДАРТИЗАЦІЇ ПРОЦЕСУ РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ТОРГОВЕЛЬНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Проаналізовано підходи та методи до оцінки ефективності стандартів менеджменту якості на підприємстві. Доведено відсутність простих методів проведення моніторингу процесів у рамках функціонуючої системи менеджменту якості, що враховують

особливості підприємства. Запропоновано модель системи управління процесом функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства на основі моделі EFQM. Розроблено методику визначення ефективності процесу функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства.

Ключові слова: *кадровий потенціал, ефективність, розвиток, методика, оцінка, стандартизація.*

Постановка проблеми. Управління з метою досягнення стійкого успіху підприємства – підхід з точки зору менеджменту якості [1]. В управлінні кадровим потенціалом важливе місце займає необхідність відповідного навчання для збільшення компетентності персоналу підприємства. Стандарт ISO 10015 містить керівні вказівки, які допоможуть підприємствам і їхньому персоналу у вирішенні проблем, пов'язаних з навчанням. Завдання підприємства з неперервного поліпшення діяльності можуть бути пов'язані із змінами вимог споживача і ринку. Це призводить до необхідності аналізу потреб підприємства, що пов'язані з компетентністю персоналу. Таким чином, необхідно роботу підприємства перебудовувати згідно з міжнародними вимогами до якості персоналу.

Проте на сьогодні відсутні розмежування в поняттях оцінки діяльності підприємства і діючих на ньому систем менеджменту. Окремі висновки з цього питання зводяться до такого: сучасними моделями, на основі яких здійснюється оцінювання діяльності підприємства в цілому і діючих на ньому систем менеджменту зокрема, є: комплекси міжнародних стандартів (ISO 9000, ISO 14000, OHSAS 18000 та ін.), моделі міжнародних і національних премій у сфері якості, міжнародні та національні рейтинги (опитувальники, анкети) з оцінки якості і систем внутрішньофірмового менеджменту, збалансована система показників, проекти національних (японських) стандартів з оцінки систем менеджменту. Проте комплексність і універсальність, які відрізняють ці моделі (порівняно з окремими підходами), зовсім не означають достатності і повномасштабності в оцінюванні всіх аспектів діяльності підприємства. Практично одностайною є думка про відображення в складі і значеннях показників факту досягнення поставлених підприємством цілей, проте підходи до встановлення параметрів мети далеко неоднозначні; показники, що трапляються в спеціальній літературі, яка описує окремі підходи і методики оцінювання підприємств, стосуються лише окремих складових їх діяльності: фінансів, основних (бізнес) і управлінських процесів, якості продукції, діяльності персоналу, які є об'єктами управління в різних системах (підсистемах) менеджменту підприємства [2; 3]; ефективність впровадження окремих систем менеджменту, зокрема стандартів з якості, пропонується оцінювати за динамікою основних фінансових показників діяльності підприємства з певними доповненнями у вигляді витрат на забезпечення якості, у тому числі на розробку в рамках систем менеджменту якості (СМЯ) спеціальних документів [4; 5]; завдання визначення взаємозв'язку показників бізнес-процесів і традиційних фінансових показників для загальної оцінки діяльності підприємства представлене лише в постановочному варіанті без практичного механізму його вирішення [6; 7].

Аналіз існуючих точок зору на проблему формування показників і їх використання для оцінювання систем менеджменту і діяльності показав, що для оцінки результативності СМЯ (як сукупності взаємопов'язаних процесів) на різних підприємствах використовуються різноспрямовані показники (характеристики). Тому розробка та застосування методики оцінювання ефективності стандартизації процесу розвитку кадрового потенціалу, за допомогою якої можна чітко визначити кількісний рівень виконання вимог стандарту для забезпечення необхідних коригувальних дій з боку керівників підприємства, і обумовили актуальність обраної теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і результатів. За останні роки в економічній літературі все частіше розглядаються питання стандартизації та сертифікації продукції, управління якістю, процеси їх створення і вдосконалення відповідно до вимог міжнародного бізнесового середовища. Ці питання знайшли відображення в працях Л. Боженка і О. Гутта [8], В. Сиченко, О. Ткаченко [9], А. Владімірцева і Ю. Шеханова [10], В. Лапідуса [11], В. Мирошнікова [12], В. Павлової [13], К. Рахліна [14], А. Дуднікова [15] та ін.

Досвід розвинутих країн у сфері розробки професійних стандартів і стандартів з розвитку кадрів та напрями його використання є об'єктом розгляду таких дослідників, як Н. Муқан [16], М. Колчигіна, О. Левченко, Н. Софінський, Ю. Тукачов, В. Беспалько, Л. Гаранін, Б. Гершунський, Г. Глейзер, Є. Днепров, В. Краєвський, М. Кунцман, Н. Машукова, С. Шишов та ін. [17].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналізуючи підходи авторів публікацій до вибору показників і оцінювання систем менеджменту і діяльності підприємств за різними аспектами, можна констатувати, що нині не існує простих і таких, що враховують особливості підприємства, методів проведення моніторингу процесів у рамках функціонуючої системи менеджменту якості (СМЯ). Це призводить до того, що персонал, який займається питаннями розробки, впровадження і розвитку стандартів з якості, використовує такі методи і відповідні їм програмні засоби, які не враховують специфіку підприємства і, як наслідок, виявляються не-ефективними.

Так, для оцінки ефективності використання стандартів підприємства при визначенні ефективності його виконання деякими авторами обирається доходний підхід до оцінки процесу [15; 18; 19]. Проте метод капіталізації через властиві йому обмеження в основному придатний тільки для експрес-оцінки вартості компанії, і результатом його реалізації є дуже наближене розрахункове значення. Оцінка ефективності стандартизації процесу розвитку кадрового потенціалу на основі використання методу капіталізації (чи методу дисконтованих грошових потоків) може бути використана тільки в тому випадку, якщо результати і витрати мають грошове вимірювання. На жаль, окремі складові ефективності процесу розвитку кадрового потенціалу підприємства не мають вартісного вираження та можуть не враховуватися цим методом, а для деяких видів допустимим є використання оцінок незалежних експертів [20].

Також ефективність виконання стандартів підприємства можна оцінювати за допомогою аудиторських перевірок [21]. У більшості випадків

аудиторські перевірки проводяться тоді, коли треба визначити ефективність функціонування стандарту підприємства і можливість його поліпшення, а також для визначення ступеня виконання вимог, які ставляться до цього стандарту. Крім того, в ході аудиторської перевірки виявляються невідповідності у виконанні стандарту і шукаються причини для усунення цих невідповідностей, а після їх визначення проводяться необхідні коригуючі заходи.

Головна помилка багатьох підприємств полягає в тому, що, тільки-но стандарт з якості повністю розроблено і впроваджено, його розвиток практично повністю зупиняється. Керівництво сподівається, що після впровадження стандарту він буде надалі сам розвиватися і приносити прибуток. Це призводить до того, що персонал, який займається питаннями розробки, впровадження і розвитку стандартів підприємства, здійснює моніторинг процесів формально («для аудиторів»). Більшість керівників підприємством сприймають ефективність стандарту з якості лише з точки зору кінцевого результату – вигоди, яку стандарт має принести. Але, як показує практика, істинна ефективність – це співвідношення бажаного результату і витрачених ресурсів на отримання такого результату.

Не знижуючи значущості перелічених вище методів, ми вважаємо, що ці методи можуть бути застосовані в основному для проведення аналізу впливу різних факторів і показників на результат процесу, а не для оцінювання діяльності підприємства з позиції ефективності і результативності. Розглядаючи в методологічному аспекті питання оцінювання об'єктів на основі зроблених висновків, принциповим, на наш погляд, моментом, є необхідність розуміння відмінностей в розробці підходів до оцінювання окремих об'єктів, діяльності підприємства в цілому і діючих на ньому систем управління.

Метою роботи є розробка методики визначення комплексної оцінки ефективності функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу на основі розрахунку системних показників, які відображають специфіку торговельних підприємств.

Виклад основного матеріалу. Розвиваючи питання про оцінювання результативності системи менеджменту якості і розглядаючи його як найважливішу науково-методичну проблему, К.М. Рахлін [14] пропонує поділити її на дві складові: оцінку результативності СМЯ в цілому і оцінку результативності окремих процесів як основних структурних елементів системи. Результативність СМЯ, а фактично (виходячи із сучасної ідеології стандартів ISO 9000 версії 2000 р.) системи менеджменту організації, побудованої на принципах менеджменту якості, слід оцінювати як ступінь досягнення поставлених підприємством стратегічних цілей. Оцінка результативності процесів, на думку К.М. Рахліна, також має базуватися на встановлених цілях і, крім того, передбачає наявність нормативної бази, що забезпечує можливість порівняння фактичної результативності зі встановленою. Відсутність реальних нормативів за більшістю процесів (виробничих і управлінських) становить основну складність в їх оцінюванні. Слід відзначити, що в рамках підходу, орієнтованого на управління процесами, показники ефективності дозволяють вимірювати ефективність функціонування проце-

су розвитку кадрового потенціалу. У рамках підходу, орієнтованого на вдосконалення процесів, показники ефективності дозволяють кількісно виміряти, наскільки збільшується ефективність процесу розвитку кадрового потенціалу після реалізації запропонованих змін.

Поняття «ефективність процесу розвитку кадрового потенціалу» є інтегрованим. Процес розвитку кадрового потенціалу ефективний, з точки зору учасника процесу, якщо він (процес) задовольняє інтереси цього учасника. Спираючись на ресурсний і процесний підходи як найбільш ефективні і практикоорієнтовані, зокрема цикл Е. Демінга, нами запропоновано модель системи управління процесом функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства (рис. 1). Кожна група системи управління процесом складається з критеріїв, кожному з яких відповідає максимальна кількість балів, залежно від значущості цього блоку в модулі.

Група «Ресурси» включає витрати на функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства відповідно до чинної методики згідно з ДСТУ 4054-2001 [22]. У групі «Ресурси» центральним елементом є «Основний та інший персонал» (ОП) процесу функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу. Сучасний рівень умов проведення ОП забезпечується розміром ресурсних вкладень, проте безпосередній вплив на рівень освіти співробітників, що є головним результатом діяльності процесу функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу, робить основний персонал, саме цим обґрунтовується максимальна кількість балів за цим блоком. Критерій «Лідуюча роль керівництва» доповнено «...і колегіальність прийняття рішень».

Цей критерій поєднує верховенство керівника в управлінні і поділ відповідальності за прийняте рішення з колективом працівників, забезпечує зниження ризику невиконання або неналежного виконання прийнятого рішення, сприяючи отриманню максимального синергетичного ефекту. Розробка внутрішньокорпоративного документа, який визначає політику і стратегію у сфері якості, що поєднує в процесі створення лідерство керівника і творчість колективу, є важливим критерієм успішності розвитку підприємства. Саме тому стрілка, що сполучає критерій «Політика і стратегія» і «Основний та інший персонал», двостороння і показує необхідність єдності цілей керівництва і основного колективу.

Поділ критерію «Партнерство і ресурси» моделі EFMQ на дві складові «Зовнішні ресурси» і «Партнерство» обумовлений специфікою процесу функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства. Під зовнішніми ресурсами тут розуміється матеріально-фінансове забезпечення, яке виділяється в рамках бюджетного і позабюджетного кошторису торговельного підприємства.

Партнерство процесу функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства розглядається як взаємодія учасників процесу, до функціоналу яких входять заходи, пов'язані з формуванням ключових компетенцій працівників. Проте вплив партнерів на якість розвитку кадрового потенціалу латентний, і виміряти його кількісно достатньо складно.

У групі «Результати» процесу функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу підприємства центральним елементом є критерій «Рі-

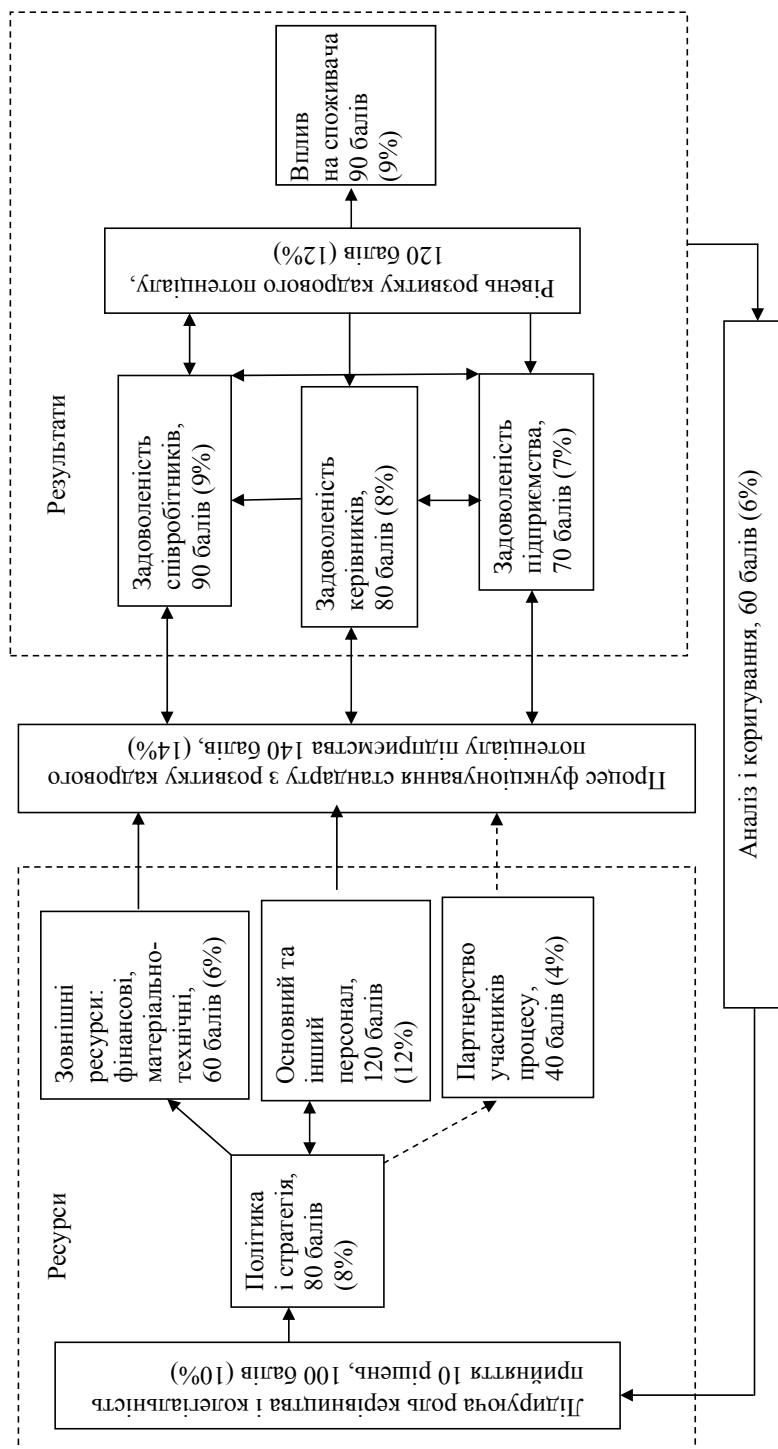


Рис. 1. Структура взаємозв'язків у системі управління процесом функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу підприємства

Примітка. На підставі опрацювання [23; 24].

вень розвитку кадрового потенціалу підприємства» як основний результат діяльності процесу функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства для всіх учасників процесу розвитку кадрового потенціалу. Внутрішня структура цього критерію і алгоритм вимірювання рівня розвитку кадрового потенціалу підприємства детально розглянуто в праці [25].

На відміну від моделі EFQM, критерій «Задоволеність споживачів» поділена на дві складові «Задоволеність співробітників» і «Задоволеність керівників», оскільки співробітники безпосередньо отримують освітню послугу в ході процесу навчання і розвитку (ПНіР), а задоволеність керівників, як відомо з управлінської практики, залежить від мотивації до навчання їх підлеглих, ступеня взаєморозуміння з працівниками і керівництвом підприємства, задоволеності організацією ПНіР і результатів розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства. Організація ПНіР рівною мірою впливає на задоволеність усіх його учасників, і навпаки. Вплив критерію «Рівень розвитку кадрового потенціалу підприємства» як основного результату діяльності процесу функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства на учасників ПНіР різний. Результати розвитку кадрового потенціалу більш мотиваційно значущі для співробітників. Задоволеність основних працівників також залежить від отримуваних результатів розвитку кадрового потенціалу і взаєморозуміння керівників. Вона впливає на відносини із співробітниками через проведення навчальних і позанавчальних занять. Одностороння стрілка, що пов'язує критерії «Задоволеність підприємства» і «Рівень розвитку кадрового потенціалу підприємства», показує, що рівень розвитку кадрового потенціалу вимірюється безпосередньо в того, хто навчається, а викладач, взаємодіючи з учнем у ході освітнього процесу, формує в нього певні компетенції.

Елемент «Вплив на споживача» розміщено за критерієм «Рівень розвитку кадрового потенціалу підприємства», тому що безпосередньо тільки результати розвитку кадрового потенціалу ПНіР впливають на клієнта, оскільки якість обслуговування багато в чому залежить від рівня розвитку компетенцій співробітників.

Враховуючи вищезазначене, в нашому дослідженні для визначення результативності та ефективності процесу функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства нами використано запропоновану А. Гунькало методику визначення результативності та ефективності функціонування стандартів з якості на підприємстві [26].

Отже, оцінювати стандарт з розвитку кадрового потенціалу підприємства будемо шляхом проведення комплексного оцінювання процесу функціонування, а визначати його ефективність – відповідно до схеми (рис. 2).

Згідно із стандартом [27] результативність (P) – це ступінь реалізації запланованої діяльності та досягнення запланованих результатів. Отже, обчислювати її можна як відношення суми фактичних значень (B_{ϕ}) до суми запланованих значень (B_n) встановлених критеріїв оцінювання процесу [20]:

$$P = \frac{\sum_{i=1}^n B_{\phi}}{\sum_{i=1}^n B_n}. \quad (1)$$

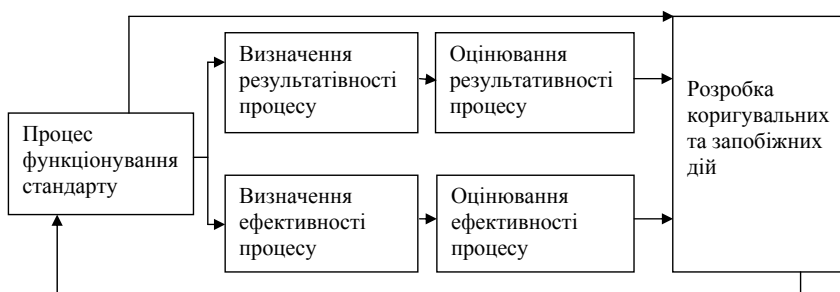


Рис. 2. Модель визначення ефективності процесу функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства

Таке відношення завжди менше або в ідеалі дорівнює одиниці, тобто відображає ступінь відповідності стандарту встановленим вимогам і є підставою для прийняття рішень щодо поліпшення цього стандарту.

Для оцінювання обчисленої результативності процесу було розроблено шкалу оцінювання з урахуванням таких запропонованих умов:

$P = 0$ – процес не функціонує і потребує докорінного перегляду;

$0 < P < 0,5$ – процес функціонує нерезультативно, необхідне втручання вищого керівництва та розробка відповідальним за процес значних коригувальних дій;

$0,6 \leq P < 0,9$ – процес функціонує результативно, але вимагає розробки незначних коригувальних дій;

$0,9 \leq P < 1$ – процес функціонує результативно, але вимагає розробки запобіжних дій;

$P = 1$ – процес функціонує результативно і не потребує втручання.

Запобіжну дію виконують для попередження події (невідповідності), тоді як коригувальну дію – для попередження повторної події.

Після проведення оцінювання результативності процесу функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства за шкалою оцінювання та формулювання відповідних висновків на основі отриманого значення власник процесу переходить до розробки коригувальних або запобіжних дій, враховуючи відношення між фактичним і запланованим значеннями за кожним критерієм, керуючись умовою:

якщо $0 \leq \frac{B_{\phi}}{B_n} < P$, то необхідно звернути увагу на цей критерій під час розробки коригувальних дій з управління процесом;

якщо $P \leq \frac{B_{\phi}}{B_n} < 1$, то необхідно звернути увагу на цей критерій під час розробки запобіжних дій з управління процесом;

якщо $\frac{B_{\phi}}{B_n} = 1$, то немає необхідності звертати увагу на цей критерій.

Ефективність функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства визначається шляхом обчислення відношень результативності процесу до ресурсів, що витрачаються на виконання цього процесу. Запропонована нами модель системи управління процесом

функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства (рис. 1) дозволяє проводити самостійну оцінку ефективності функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу підприємства:

$$E_n (P, Z, F, A) = \frac{P}{3} = \frac{\sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m P_{ij}}{\sum_{x=1}^s \sum_{y=1}^w Z_{xy}} = \begin{cases} < 1, P > 3 \\ = 1, P = 3 \\ > 1, P < 3 \end{cases}, \quad (2)$$

при $F \rightarrow \max, A \rightarrow \max$

де P – підсумковий бал, отриманий за групою «Результати»;

Z – підсумковий бал, отриманий за групою «Ресурси»;

F – бали, отримані за процес функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу підприємства;

A – бали, отримані за аналіз і коригування;

P_{ij} – бали, отримані за j -м показником i -го критерію групи «Результати»;

Z_{xy} – бали, отримані за y -м показником x -го критерію групи «Ресурси»;

n, s – кількість критеріїв груп «Результати» і «Ресурси» відповідно;

m, w – кількість показників за критеріями груп «Результати» і «Ресурси» відповідно.

Оцінювання ефективності процесу здійснюється за розробленою шкалою оцінювання з урахуванням запропонованих умов:

$E_n = 0$ – процес функціонує неефективно і потребує аналізування;

$0 < E_n < 0,4$ – процес функціонує неефективно, необхідне втручання вищого керівництва та розробка відповідального за процес значних коригувальних дій;

$0,4 < E_n < 0,72$ – процес функціонує ефективно, але для його поліпшення потрібно розробити незначні коригувальні дії;

$0,72 < E_n < 1$ – процес функціонує ефективно, але для його поліпшення потрібно розробити запобіжні дії;

$E_n > 1$ – процес функціонує ефективно і не потребує втручання.

Оптимальним вважається управління при показнику ефективності, який дорівнює 1, тобто обсяг вкладених ресурсів відповідає отриманим результатам.

Далі представник керівництва з якості формує коригувальні і/або запобіжні дії з урахуванням значення результативності та ефективності за процесом. Отримані значення документують у вигляді протоколів та ставлять питання щодо поліпшення процесу функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу підприємства.

Висновки. Запропонований підхід до оцінювання ефективності процесу функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства є узагальненим. Розроблена методика визначення результативності та ефективності процесу функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства нескладна в застосуванні (нескладне обчислення не потребує спеціального програмного забезпечення), має універсальний характер і може бути легко адаптована для використання підприємствами, які розробляють чи мають стандарт з розвитку кадрового потенціалу. Недоліком методики є тривалий процес підготовки і

проведення оцінювання та деяка суб'єктивність кількісної оцінки, що потребує достатньої компетентності експертів. За нашими підрахунками, впровадження цієї методики дозволить поліпшити показники ефективності на 20–25% за рік функціонування стандарту. Методика дозволяє здійснювати управління, комплексно оцінювати процес розвитку кадрового потенціалу, кількісно визначати його результативність і ефективність. Отримані результати оцінювання є вхідними даними для аналізування з боку керівництва і дозволяють зробити більш обґрунтований висновок щодо результативності та ефективності процесу функціонування стандарту з розвитку кадрового потенціалу торговельного підприємства загалом, що, зрештою, забезпечить постійне поліпшення рівня розвитку кадрового потенціалу, якості послуги та конкурентоспроможності торговельного підприємства.

Список використаних джерел

1. ИСО 9004:2009. Управление с целью достижения устойчивого успеха организации – подход с точки зрения менеджмента качества [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.pqm-online.com>
2. Василевская С.В. TQM – основа интегральной системы менеджмента / С.В. Василевская // Методы менеджмента качества. – 2005. – № 1. – С. 32–38.
3. Молодов М.В. Оценка удовлетворенности общества деятельностью организации / М.В. Молодов // Методы менеджмента качества. – 2004. – № 4. – С. 22–24.
4. Вильдтрубе Ю.Н. К вопросу об эффективности системы менеджмента / Ю.Н. Вильдтрубе, В.А. Крайнев // Методы менеджмента качества. – 2004. – № 9. – С. 21–26.
5. Корокин И.Б. Оценка экономической эффективности внедрения / И.Б. Корокин, О.А. Родина // Методы менеджмента качества. – 2002. – № 7. – С. 4–10.
6. Крюков И.Э. От результативности процессов – к эффективности предприятия / И.Э. Крюков, А.Д. Шадрин // Стандарты и качество. – 2003. – № 9. – С. 62–65.
7. Скрипко Л.Е. Финансовый менеджмент качества: мифы и реальность / Л.Е. Скрипко // Методы менеджмента качества. – 2002. – № 10. – С. 9–12.
8. Боженко Л.І. Управління якістю, основи стандартизації та сертифікації продукції / Л.І. Боженко, О.Й. Гутта. – Львів, 2001. – 176 с.
9. Сиченко В.Г. Управління якістю продукції: монографія / В.Г. Сиченко, О.П. Ткаченко; за заг. ред. В.Г. Сиченка. – К.: Віче, 2006. – 576 с.
10. Владимирцев А.В. Принципы постоянного улучшения в проектах МС ИСО серии 9000:2000 / А.В. Владимирцев, Ю.Ф. Шиханов // Методы менеджмента качества. – 2001. – № 3. – С. 4–8.
11. Лапидус В.А. Всеобщее качество (TQM) в российских компаниях / В.А. Лапидус. – Н. Новгород: ООО СМЦ «Приоритет», 2008. – 432 с.
12. Мирошников В.В. Система менеджмента качества: методика внедрения и подготовки к сертификации / В.В. Мирошников // Сертификация. – 2002. – № 1. – С. 8–11.

13. Павлова В.А. Стандарты обслуживания в системе обеспечения безопасности потребления / В.А. Павлова // Академічний огляд. – 2011. – № 2 (35). – С. 93–99.
14. Рахлин К. МС ИСО серии 9000 версии 2000 г.: сущность и содержание процессного подхода / К. Рахлин // Стандарты и качество. – 2003. – № 1. – С. 45–48.
15. Дудніков А.А. Основи стандартизації, допуски, посадки і технічні вимірювання / А.А. Дудніков. – К.: Центр навчальної літератури, 2006. – 352 с.
16. Мукан Н.В. Стандарти професійного розвитку педагогів у США [Електронний ресурс] / Н.В. Мукан // Освіта Донбасу. – 2007. – № 4 (123). – Режим доступу: http://www.alma-mater.lnpu.edu.ua/elect_v/r4/07mnvrps.pdf
17. Савченко І.М. Особливості стандартизації в системі початкової професійної освіти РФ: автореф. дис. ... канд. пед. наук: спец. 13.00.04 – «теорія і методика професійної освіти» / І.М. Савченко. – К., 2011. – 23 с.
18. Соколовська І.С. Оцінювання ефективності розроблення та впровадження стандартів у сфері енергетики [Електронний ресурс] / І.С. Соколовська // Проблеми загальної енергетики. – 2008. – № 18. – С. 48–53. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal/natural/pze/2008_18/09_Sokolovska.pdf
19. Алферова И.А. Оценка эффективности применения различных стандартов бухгалтерского (финансового) учета при определении стоимости компании [Электронный ресурс] / И.А. Алферова. – Режим доступа: http://www.giab-online.ru/files/Data/2007/8/7_Alferova.pdf
20. Гармідер Л.Д. Показники ефективності процесу розвитку кадрового потенціалу торговельних підприємств / Л.Д. Гармідер // Економічний часопис-XXI – 2013. – № 1–2(1). – С. 88–91.
21. Коваль Г. Оцінювання ступеню виконання вимог стандартів підприємства. Методика внутрішнього аудиту якості / Г. Коваль, Л. Аксьонова // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2013. – № 1. – С. 44–48.
22. ДСТУ 4054-2001 Нормативи трудомісткості та вартість робіт із стандартизації. Настанова – [Чинний від 2002-05-01]. – К.: Державний комітет стандартизації метрології та сертифікації України, 2005. – 13 с.
23. Буряк Р.І. Модель досконалості Європейського фонду управління якістю діяльності підприємств АПК [Електронний ресурс] / Р.І. Буряк // Науковий вісник НУБІП України. – 2009. – Вип. 142, ч. 1. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/chem_biol/nvnau/2009_142_1/09bri.pdf
24. Гевлич И.К. Модель системы управления развитием общеобразовательного учреждения [Электронный ресурс] / И.К. Гевлич, А.А. Захаров, И.М. Ткаченко // Вестник Астраханского государственного технического университета. Серия: Управление, вычислительная техника и информатика. – 2011. – № 2. – С. 191–197. – Режим доступа: <http://cyberleninka.ru/>
25. Гармідер Л.Д. Теоретичні аспекти оцінки кадрового потенціалу підприємства / Л.Д. Гармідер // Сборник научных трудов SWorld. – Вып. 4, т. 29. – Одесса: КУПРИЕНКО, 2012. – С. 64–71.
26. Гунькало А. Оценка результативности и эффективности системы управления качеством / А. Гунькало // Стандартизація. Сертифікація. Якість. – 2007. – № 3 – С. 40–43.

27. ДСТУ150 9000–2001. Системи управління якістю. Основні положення та словник – [Чинний від 2001-27-06]. – К.: Держстандарт України, 2001. – 33 с.

Проанализированы подходы и методы к оценке эффективности стандартов менеджмента качества на предприятии. Доказано отсутствие простых методов проведения мониторинга процессов в рамках функционирующей системы менеджмента качества, которые учитывают особенности предприятия. Предложена модель системы управления процессом функционирования стандарта развития кадрового потенциала торгового предприятия на основе модели EFQM. Разработана методика определения эффективности процесса функционирования стандарта развития кадрового потенциала торгового предприятия.

Ключевые слова: *кадровый потенциал, эффективность, развитие, методика, оценка, стандартизация.*

The article analyzes the approaches and methods how to estimate the efficiency standards of quality management at the enterprise. Absence of simple methods how to conduct the monitoring processes within the framework of the quality management system considering the enterprise features has been grounded. EFQM model has been used to design the management system model of staff potential development standards functioning at the trading enterprises. The efficiency evaluation methods for staff potential development standards functioning at the trading enterprises have been developed.

Key words: *staff potential, efficiency, development, methods, estimation, standardization.*

Одержано 3.09.2013.

УДК 330.1:338.1

Г.Я. Глуха

ТІНЬОВА ЕКОНОМІКА: ГАЛЬМУВАННЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗРОСТАННЯ ЧИ ВИКРИВЛЕННЯ РЕАЛЬНИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Проаналізовано світові тенденції розвитку тіньового сектора економіки та визначено основні напрямки впливу тіньового сектора на економічне зростання. Автором введено поняття явного та неявного економічного зростання, а також запропоновано застосування коефіцієнта коригування економічного зростання на рівень тінізації. Визначено на мікроекономічному рівні межу підвищення податкового тиску. Розглянуто фактори, які відводять економіку в тінь, перешкоджають її розвитку і підвищенню добробуту країни.

Ключові слова: *тіньова економіка, явне та неявне економічне зростання, коефіцієнт коригування економічного зростання на рівень тінізації, напрями прямого та непрямого впливу тіньового сектора на макроекономічну політику, податково-бюджетне регулювання.*

Вступ. Основним стратегічним орієнтиром розвитку будь-якої національної економіки можна вважати досягнення сталого економічного зрос-

тання. Вектор такого економічного зростання задає напрями формування державної економічної політики. У рамках цих напрямів державного регулювання рішення приймаються на основі аналізу фактичного стану національної економіки, який знаходить відображення в основних показниках, макроекономічних індикаторах. Проте реальний стан національної економіки не завжди адекватно описується офіційними статистичними показниками, які іноді не відповідають реальним процесам, що відбуваються у економіці. Однією з причин такої похибки вважається існування тіньового сектора економіки.

Інтерес до проблеми існування тіньової економіки не новий. Аналізу тіньового сектора присвячено дослідження З. Варналія [1], А. Іорданова [2], С. Кучеренко [3], Е. Кьорней [4], Г. Лех [5], І. Савченко [2], Є. Самойленко [6], Ф. Шнайдера [4]. Проте такому аспекту, як вплив тіньового сектора на економічне зростання, приділяється недостатньо уваги. Важливість цієї проблеми для економіки обумовила вибір напряму дослідження. У своїй роботі ми спиралися на наукові дослідження у сфері формування ефективної державної політики українських та закордонних вчених: А. Крисоватого [7], А. Оксененко [8], М. Романюк [9], А. Соколовської [10], В. Чаплюка [11], Д. Маслової [12].

Постановка завдання. Метою цієї роботи є установлення характеру взаємозв'язку між тіньовим сектором економіки та економічним зростанням.

Для досягнення зазначеної мети у статті поставлено та вирішено такі завдання:

- виділити на основі світового досвіду основні мотиви формування тіньового сектора;
- проаналізувати характер та напрями впливу тіньового сектора на економічне зростання;
- уточнити основні фактори тінізації економіки України.

Результати дослідження. Проблема існування тіньового сектора економіки часто привертає увагу вчених-економістів. Тенденції розвитку світової економіки свідчать про те, що тіньовий сектор є характерним для будь-якої країни, незалежно від типу економічної системи або рівня розвитку національної економіки. Проте суттєвим, вирішальним аспектом цієї проблеми можна назвати визначення допустимого рівня тіньової економіки, за якого тіньовий сектор не перешкоджає економічному зростанню.

Відомо, що тіньовий сектор виникає внаслідок формування доходів (коштів і матеріальних цінностей) від неформальної діяльності. Неформальні доходи характеризуються такими ознаками, як відсутність контролю, статистичного обліку, несплата податків. Деякі дослідники вказують на рівень тіньової економіки, який можна умовно вважати нормою – 5–10% ВВП. Рівень тіньового сектора понад 30% ВВП вважається критичним для національної економіки [3].

Проаналізуємо основні тенденції тіньового сектора у світовій економічній системі. Усереднення обсягів тіньового сектора розвинутих країн світу дає значення близько 20% ВВП.

Масштаби тіньової економіки у європейських країнах можна оцінити, використовуючи результати досліджень австрійського економіста Ф. Шнай-

дера, (Університет Лінц, Австрія). За даними дослідження Ф. Шнайдера, у 2013 р. розмір тіньової економіки в Європі досягне оцінки в 2,15 трлн євро, що складає 18,5% від усієї економічної діяльності ЄС. Майже дві третини європейської тіньової економіки зосереджено в п'яти найбільших європейських країнах – Німеччині, Франції, Італії, Іспанії і Великобританії. В Австрії та Швейцарії тіньова економіка дорівнює приблизно 7–8% офіційного ВВП цих країн. Високим порівняно із середнім по ЄС залишається розмір тіньової економіки в Греції – 24% ВВП. У Болгарії, Хорватії, Литві та Естонії тіньова економіка сягає 30% розміру офіційної економіки [4].

Тіньова економіка включає у себе такі види економічної діяльності, які здійснюються поза увагою державних органів. Ці заходи зазвичай поділяють на дві категорії. Перша категорія, на яку припадає приблизно дві третини тіньового сектора, включає незадекларовану заробітну плату. Така неофіційна праця поширена у будівництві, сільському господарстві та у сфері побутових послуг. Третина припадає на заниження офіційних результатів від ділових операцій для тих сфер діяльності, які пов'язані з розрахунками готівкою. Так, невеликі магазини, бари, таксі показують тільки частину своїх доходів, щоб уникнути значного податкового тягара.

Таким чином, тіньовий сектор переважно породжується завдяки таким основним взаємопов'язаним факторам: переважання готівкового розрахунку, відсутність прозорості операцій та недотримання законодавства. При цьому до тіньового сектора не включено незаконну діяльність та злочини, у тому числі торгівлю наркотиками, контрабанду, відмивання грошей і розкрадання, або сімейні підприємства, що, за законами більшості європейських країн, не потрібно реєструвати у державних органах.

Україна за оцінками експертів стала європейським лідером за обсягом тіньової економіки. У той же час Міністерство економічного розвитку і торгівлі України дає свою оцінку масштабам явища, називаючи цифру в 34% ВВП за 2011 р. [13]. При цьому, за даними Міністерства, за останні п'ять років тіньовий сектор в Україні перебуває в діапазоні від 28% до 39% ВВП. Однак Національний інститут стратегічних досліджень дає менш втішні оцінки – тіньова економіка в Україні сягає рівня 52,8% [14].

За даними Управління макроекономічного прогнозування, рівень тіньової економіки в 2012 р. склав 34% від рівня офіційного ВВП. Цей обсяг, за оцінками фіскальних органів, поділяється таким чином: 170 млрд грн становить неофіційна зарплата, 100 млрд грн – доходи від переведення безготівкових коштів у готівкову форму або на іновалютні рахунки в іноземних банках, 35 – неофіційні платежі, 45 млрд грн – основні засоби, матеріальні ресурси та послуги тіньового сектора [15].

Цікавим питанням є аналіз того, чи є зв'язок між економічним зростанням національної економіки та розміром тіньового сектора? На наявність такого зв'язку вказують у своїх дослідженнях багато економістів, проте характер зв'язку є ще недостатньо дослідженим. Для відповіді на це питання, на наш погляд, необхідно визначити: мотиви формування тіньового сектора; характер та напрями впливу тіньового сектора на економічне зростання; основні фактори тінізації економіки України; заходи макроекономічної по-

літики щодо мінімізації тіньового сектора в Україні на основі аналізу світового досвіду.

По-перше, проаналізуємо основні мотиви суб'єктів брати участь у тіньових операціях. Ф. Шнайдер виділяє чотири основні фактори: економія на витратах, відсутність «нечистої совісті», низький ризик виявлення, просто-та участі [4].

Що стосується економії, то мова йде про уникнення підприємствами сплати податків та соціальних внесків, а також можливості не виконувати трудове законодавство. Відсутність «нечистої совісті» проявляється у сприйнятті тіньової економіки як нормальної частини суспільних відносин. Таке ставлення переважає у країнах, де низький рівень довіри до держави, що обумовлено низькою якістю державних інститутів. Наступним мотивом є низький ризик виявлення участі суб'єкта у тіньовій економіці. При цьому чим менше шансів викривання та менші штрафи, тим більше людей будуть йти на протизаконні дії. Оплата готівкою створює додаткові умови для участі в тіньовій економіці.

Другим кроком нашого дослідження є визначення характеру та напрямів впливу тіньового сектора на економічне зростання. Необхідно підкреслити, що, на нашу думку, неоднозначним є твердження про те, що тіньовий сектор гальмує економічне зростання. Якщо розуміти під економічним зростанням одну з базових складових економічного розвитку, яка проявляється у динаміці якісних та кількісних показників, то зрозуміло, що мова при цьому йде про офіційні показники, такі як ВВП, національне багатство. Офіційні показники дійсно не відображають обсягів випуску тіньового сектора. Таким чином, для об'єктивної оцінки економічного зростання національної економіки, доцільним буде введення певної поправки на тіньове виробництво. Тому пропонуємо розрізняти поняття *явного* та *неявного* економічного зростання. Явне економічне зростання буде виражатися у динаміці офіційних кількісних та якісних показників, а неявне – у динаміці показників, що поправлені на *коефіцієнт коригування економічного зростання на рівень мінімізації* – k_s^{EG} .

У науковій літературі, як правило, розглядається вплив тіньового сектора саме на явне економічне зростання. Ми вважаємо за доцільне виділити як *прямий*, так і *непрямий*, вплив тіньового сектора економіки на явне економічне зростання (рис. 1). При цьому прямий вплив проявляється у зниженні офіційних показників, якими оцінюється економічне зростання. Якщо ми розглядаємо ВВП як основний показник явного економічного зростання, то в результаті прямого впливу тіньового сектора національна економіка фактично недоотримує доходи у формі оплати праці найманих працівників, валового доходу та податкових надходжень, за винятком субсидій на виробництво та імпорт.

Непрямий вплив тіньової економіки проявляється у впливі на ефективність макроекономічної політики, з точки зору, насамперед, зростання помилок макроекономічного регулювання. Тобто негативні наслідки значного тіньового сектора проявляються у викривленні макроекономічних результатів, що негативно позначається як на прогнозуванні, так і на виборі методів державної економічної політики, які можуть виявитися помилковими.

Вони пов'язані, як правило, з відсутністю достовірних даних про масштаби, структуру і динаміку частини продуктивної діяльності у легальному та нелегальному секторі.



Рис. 1. Прямий та непрямий вплив тіньового сектора на економічне зростання

Проявляється непрямий вплив на явне економічне зростання у:

– деформаціях податково-бюджетного регулювання, таких як порушення принципів оподаткування, нерівномірність податкового навантаження, зменшення доходної та видаткової частин державного бюджету, недофінансування економіки, у системі соціального страхування з причини деформації системи перерозподілу доходів;

– деформаціях грошово-кредитного регулювання, а саме: недостовірність структури платіжного балансу, що призводить, у кінцевому рахунку, до деформації структури споживання та інфляційних процесів, до збільшення інвестиційних ризиків та зменшення валових нагромаджень;

– деформаціях зовнішньоекономічного регулювання, що проявляється у зменшенні потенційних можливостей участі країни у світовій торгівлі та поділі праці.

Стосовно деформацій у податково-бюджетному регулюванні, необхідно зауважити, що неефективно проведена податкова політика призводить до деформації у всіх галузях і сферах діяльності. Так, ухилення від податків однієї групи платників податків призводить до необхідності справляння відсутньої частини податків з тих, хто їх сплачує. При посиленні податкового тягаря поступово відбувається збільшення групи неплатників. Мотивація таких суб'єктів господарювання буває різною. У результаті держава недо-

отримає доходної частини від податків у значно більшому обсязі. Це в першу чергу позначається на соціальній сфері, оскільки виплати на соціальні допомоги, пенсії та ін. забезпечуються за рахунок податків.

Спроби теоретичного та емпіричного обґрунтування припущення, що надмірний рівень оподаткування негативно впливає на суспільно-економічний розвиток держави, навіть за умов, коли інші фактори діють на нього позитивно, здійснюються постійно [10, с. 67–68].

Проте практичне завдання визначення такої ставки податку, за умови досягнення якого настає зменшення доходів державного бюджету, є досить складним. Відповідно, досить проблематично виявити тісний взаємозв'язок між темпами економічного зростання і усередненою податковою ставкою. Деякі учені вважають, що справа навіть не у величині цієї усередненої податкової ставки, а в дотриманні певних пропорцій при розподілі податкового навантаження на бізнес і на працю. На цьому факті акцентує свою увагу Д.В. Маслова у науковому дослідженні, яке присвячено розробці методології податкового стимулювання економічного зростання за допомогою оптимізації розподілу доданої вартості [12].

Д.В. Масловою запропоновано використовувати економічну модель залежності податкового потенціалу від параметрів податкової системи, яка являє собою багатовимірну поверхню, перетин якої з осями «податкова база» і «ефективна ставка податку» окрему криву Лаффера для окремого податку. На відміну від кривої Лаффера, що описує залежність ВВП від загального рівня сукупних податкових вирахувань, окремі криві Лаффера, на думку автора, дозволяють виділити роль кожного податку у стимулюванні або дестимулюванні економічного зростання [12].

Застосування такого підходу для української економіки теж дозволило б виявити роль кожного окремого податку в економічному зростанні та дало б можливість розробити ефективні заходи у державній фінансовій політиці для запобігання збільшенню тіньової економіки та стимулювання економічного зростання. Проте, на наш погляд, проблема структури податкового тиску цікава та важлива проблема, але не можна погодитися з тим, що рівень податкової ставки не має суттєвого впливу.

Можна впевнено стверджувати, що надмірний рівень податкової ставки пригнічує підприємницьку ініціативу та викликає тінізацію економічної діяльності і, у свою чергу, обмежує фінансову основу функціонування держави завдяки звуженню бази оподаткування, скороченню відповідних надходжень. Важливим практичним завданням у цих умовах є визначення такого рівня оподаткування, за якого підприємці не зацікавлені у виведенні бізнесу в тіньовий сектор. Визначення цього рівня, на наш погляд, прямо пов'язано з рівнем нормального прибутку як підприємницького доходу, який утримує фірму в галузі.

Розглянемо на мікроекономічному рівні поведінку фірми в галузі при підвищенні податкового тиску, наприклад, в умовах монополістичної конкуренції. На рис. 2 наведено ситуацію, у якій фірма отримує чистий прибуток в умовах ринкового попиту, що задано кривою d . Податок на прибуток позначається на рівні АТС. У цьому випадку, рівень податку такий, що крива АТС перетинається кривою попиту, тобто чистий прибуток фірми буде дорівнювати площині прямокутника ABCD.

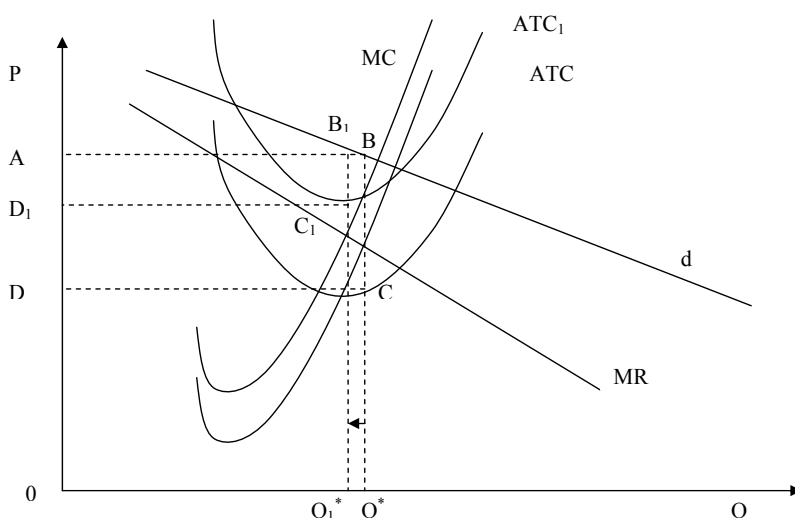


Рис. 2. Зміна чистого прибутку фірми за умови підвищення податкового тиску

Припустимо, що ставка податку збільшена, тобто збільшується сам податок в абсолютному вираженні, що вплине на положення кривої середніх сукупних витрат. Крива АТС переміститься у положення $АТС_1$. Відповідно, змінить положення й крива граничних витрат. Крім того, що це зменшить рівень чистого прибутку фірми, це також позначиться на рівноважному обсязі продукції. Тобто якщо перейти на рівень агрегованих показників, то національна економіка за незмінного рівня цін на продукцію недоотримає обсяги реалізованої продукції у цій галузі, що у кінцевому рахунку призведе до недовиробництва ВВП. Проте таке зменшення прибутку ще не є критичним для підприємців. Постає питання, де ця критична межа, за умови досягнення якої, фірми будуть вважати діяльність за таких умов оподаткування не вигідною?

На наш погляд, такою межею є досягнення кривою середніх сукупних витрат положення $АТС_2$, у якому крива АТС торкається кривої попиту d (рис. 3). Це відповідає ситуації, коли фірма не отримує чистий прибуток, а отримує тільки нормальний прибуток. Підвищення податків більшою мірою призводить до ситуації, яка, з точки зору бухгалтерських результатів, все ще отримує прибуток, але реагує на такий рівень прибутку як на збитки. Найбільш вірогідним варіантом поведінки фірми у такій ситуації буде намагання мінімізувати витрати за рахунок несплати податків, тобто перехід до тіньового сектора. Але враховуючи теорію раціональних очікувань, такий перехід може відбутися ще раніше, до досягнення кривою середніх сукупних витрат положення $АТС_2$.

Далі розглянемо основні фактори тінізації економіки України. Офіційні джерела вказують на такі основні системні фактори значного рівня тінізації української економіки: несприятливі умови ведення бізнесу; низька ефективність інституційної підтримки розвитку економіки; високий рівень монополізації внутрішнього ринку; низька ефективність судової та правоохоронної системи; високий рівень корупції; високий рівень порушень прав інтелектуальної власності [16].

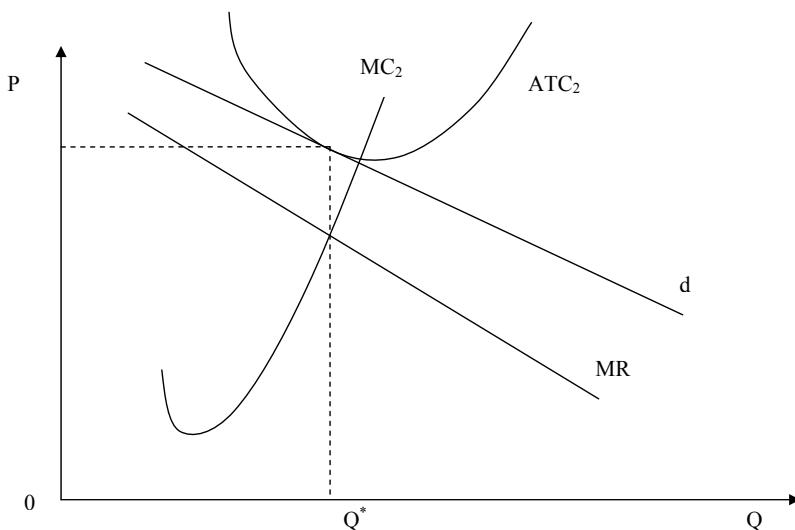


Рис. 3. Гранична ситуація підвищення податкового тиску

З більшістю факторів можна погодитись. Проте не зовсім зрозуміло, що мається на увазі під інституційною підтримкою розвитку економіки і чому вона є фактором тінізації. Вважаємо, що доцільно сформулювати цей фактор як рівень розвитку державних інститутів. Поряд з цим не враховуються такі фактори, як роль розвитку фінансового ринку та значна частка готівкових розрахунків, які, за дослідженнями європейських вчених, є суттєвими факторами тінізації.

Крім того, високий рівень монополізації ринку, за нашими міркуваннями, взагалі важко назвати фактором тінізації. Причина в тому, що великим підприємствам-монополістам досить важко обійти норми закону. Такі підприємства більш жорстко контролюються державними органами, ніж підприємства, які не підпадають під дію антимонопольного законодавства. Частка готівкових розрахунків підприємств-монополістів не більша порівняно з малими підприємствами. Тому ми вважаємо, що переведення бізнесу в тіньовий сектор є більш типовим явищем для невеликих підприємств, які, наприклад, підконтрольні монополісту. Але й у цьому випадку причиною тінізації буде не рівень монополізації ринку, а інші фактори.

Серед основних причин тінізації необхідно враховувати також фіскальний характер податкової політики та поширення неофіційного працевлаштування.

Висновки. Таким чином, дослідження мотивів формування тіньового сектора, основних факторів тінізації економіки України, характеру та напрямів впливу тіньового сектора на економічне зростання дають підґрунтя для подальшого формування основних концептуальних засад державної політики України для зменшення тіньового сектора та сприяння економічному зростанню. Крім того, актуальною проблемою для подальших досліджень є аналіз неявного економічного зростання та розробка методики його врахування у макроекономічній політиці.

Список використаних джерел

1. Варналій З.С. Тіньова економіка: сутність, особливості та шляхи легалізації [Електронний ресурс] / за ред. З.С. Варналія. – 2006 // Режим доступу: http://old.niss.gov.ua/book/tyn_ekon/index.htm – назва з екрана.
2. Савченко І.Г. Тіньовий сектор економіки України: аналіз стану та напрями детінізації / І.Г. Савченко, А.Є. Іорданов // Зовнішня торгівля: право, економіка, фінанси. – 2012. – № 3. – С. 107–116.
3. Кучеренко С. Інтегральна оцінка рівня тіньової економіки [Електронний ресурс] / С. Кучеренко, В. Шавлак // Режим доступу: http://confiarpv.at.ua/publ/konf_23_24_05_2013_r/sekcija_5_ekonomichni_nauki/integralna_osinka_rivnja_tinovoji_ekonomiki/65-1-0-2438 – назва з екрана.
4. Schneider F. The Shadow Economy in Europe, 2013 [Електронний ресурс] / F. Schneider, A. Kearney. – Режим доступу: https://www.atkearney.com/financial-institutions/featured-article/-/asset_publisher/j8IucAqMqEhB/content/the-shadow-economy-in-europe-2013/10192 – назва з екрана.
5. Лех Г.А. Особливості тіньової економіки в Україні / Г.А. Лех, А.Я. Табачук // Науковий вісник НЛТУ України. – Львів. – 2010. – Вип. 20.9. – С. 186–192.
6. Самойленко Є.Г. Сутність та етапи еволюції тіньової економіки / Є.Г. Самойленко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1 (5). – Т. 2. – С. 338–345.
7. Крисоватий А.І. Податкові трансформації та економічне зростання / А.І. Крисоватий, Т.В. Кошук // Фінанси України. – 2008. – № 9. – С. 10–24.
8. Оксененко А.А. Аналіз світового досвіду реалізації податкової політики та визначення впливу податків на соціально-економічний розвиток країни / А.А. Оксененко // Формування ринкових відносин в Україні: зб. наук. праць. – 2012. – № 2. – С. 11–17.
9. Романюк М.В. Податкове регулювання як дієвий інструмент антикризової економічної політики / М.В. Романюк // Фінанси України. – 2009. – № 12. – С. 66–71.
10. Соколовська А.М. Податкова політика України у контексті її впливу на розвиток економіки / А.М. Соколовська // Фінанси України. – 2006. – № 9. – С. 65–81.
11. Чаплук В.З. Экономический рост в условиях трансформируемой хозяйственной системы: теория и практика: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.01 / Чаплук Владимир Захарович. – М., 2007. – 326 с.
12. Маслова Д.В. Методология налогового стимулирования экономического роста посредством оптимизации распределения добавленной стоимости: дис. ... д-ра экон. наук: 08.00.10 / Маслова Дагмара Васильевна. – Пятигорск, 2009. – 419 с.
13. Украина стала европейским лидером по объёму теневой экономики [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://rus.newsru.ua/finance/23nov2012/tenn_2.html. – название с экрана.
14. 70% экономики Украины в тени? [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://vlasti.net/news/137951> – название с экрана.
15. Объем теневой экономики в Украине – 350 миллиардов гривен. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://censor.net.ua/news/215101/>

obem_tenevoyi_ekonomiki_v_ukraine_350_milliardov_griven_smi – названіє с екрана.

16. Тенденції тіньової економіки в Україні у І кварталі 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.me.gov.ua/file/Shadow_Ikv2012.doc. – Назва з екрана.

Проанализированы мировые тенденции развития теневого сектора экономики, определены основные направления влияния теневого сектора на экономический рост. Автором введено понятие явного и неявного экономического роста, а также предложено применение коэффициента корректирования экономического роста на уровень тенезации. Определена на микроэкономическом уровне граница повышения налогового давления. Рассмотрены факторы, которые выводят экономику в тень, препятствуют ее развитию и повышению благосостояния страны.

Ключевые слова: теневая экономика, явный и неявный экономический рост, коэффициент корректирования экономического роста на уровень тенезации, направления прямого и косвенного влияния теневого сектора на макроэкономическую политику, налогово-бюджетное регулирование.

The article focuses upon the global trends of shadow economy sector growth and also studies the shadow economy sector impact upon the economic growth. The article introduces the terms explicit and non-explicit economic growth and suggests using the coefficient of economic growth adjustment impact upon the shadow processes. It also deals with the maximum tax increase on the macroeconomic level. The article vividly shows the shadow economy factors.

Key words: shadow economy; explicit, non-explicit economic growth, the coefficient of economic growth adjustment impact upon the shadow processes, shadow economy direct and indirect ways to exert an impact upon the macroeconomic policy, budget tax regulation.

Одержано 3.10.2013.

УДК 339.9

Н.М. Далевська

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ РОЗВИТКУ СУЧАСНОЇ МІЖНАРОДНОЇ ПОЛІТИЧНОЇ ЕКОНОМІЇ

Розкрито теоретико-методологічні засади розвитку сучасної міжнародної політичної економії, досліджено особливості вияву та ідентифікації адаптивних норм упровадження міжнародної влади в межах світового політико-економічного простору, обґрунтовано соціоінтеграційні тенденції світового економічного розвитку.

Ключові слова: міжнародна політична економія, міжнародна влада, світовий політико-економічний простір, міжнародні відносини, світовий економічний розвиток.

Постановка проблеми. Зростання інтересу до міжнародної політичної економії (МПЕ) виявляє потребу пошуків якісно оновлених мотивацій людського життя. Зокрема необхідною є розробка відповідної стратегії з тактич-

ними механізмами, які були б спрямовані на створення сприятливих передумов впливу соціальних факторів на світовий економічний розвиток, посилення ключових функціональних складових міжнародної соціальної безпеки на базі мереж світового соціального капіталу, соціально-економічних важелів регулювання трудових прав і соціальних гарантій людини в межах світового політико-економічного простору. Це детермінує виникнення цілої низки методологічних питань у розвитку сучасної МПЕ, особливо про перспективи соціального розвитку людини за умов глобальної економічної конкуренції, визнання складності структурних розколів у соціальних можливостях, формування нового міжнародного економічного порядку тощо.

Особливо важливим є усвідомлення усієї складності діалектичного взаємозв'язку продуктивних сил і міжнародних відносин, принципів загальноцивілізаційних трансформацій і відповідного оновлення методологічних основ МПЕ щодо розвитку світового господарства як багатополусної системи у хвилі «інформаційного суспільства», надбання органічної функціональної диференціації сфер діяльності акторів світового політико-економічного простору.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Серед класиків економічної думки найбільший внесок в осмислення проблем МПЕ зробили М. Алле, Л. Брентано, М. Вебер, Т. Веблен, Ф. Енгельс, Р. Коммонс, Дж.М. Кейнс, М. Кондратьєв, К. Маркс, А. Маршалл, Дж.С. Мілль, В. Парето, С. Подолинський, К. Поланьї, Д. Рікардо, П. Самуельсон, А. Сміт, Я. Тінберген, А. Тойнбі, Ю. Хабермас, Т. де Шарден, Й. Шумпетер та ін.

Дослідженню категорійно-поняттєвих утворень сучасної МПЕ приділяють увагу С. Амін, Дж. Аррігі, В. Базилевич, О. Білорус, У. Бек, В. Будкін, О. Бузгалін, І. Валлерстайн, А. Гальчинський, А. Гриценко, Е. Девіс, В. Демет'єв, М. Кастельс, Г. Колодко, В. Корнівська, О. Корнійчук, Р. Нуреев, Ю. Пахомов, М. Портер, А. Пороховський, Р. Робертсон, Д. Сакс, В. Сіденко, Дж. Стігліц, В. Тарасевич, Е. Тоффлер, Ф. Утар, Г. Філюк, А. Філіпенко та ін.

Дослідження, що проводяться у площині пошуку особливостей розвитку сучасної МПЕ, зосереджені переважно на трьох основних моментах.

По-перше, це визначення міждисциплінарного характеру МПЕ. Зараз спостерігається міждисциплінарний аналіз парадигмальних зрушень як у розумінні першоджерел, структури та ієрархії факторів світового економічного розвитку, так і у формуванні соціальних стандартів раціоналізації боротьби за владу на світовій арені.

По-друге, це вивчення закономірностей сучасного капіталізму як системи накопичення багатства у світовому масштабі з погляду відтворення загального нагромадження капіталу, інституціональної ефективності міжнародних інститутів включно з формами регулювання відносин між капіталом та працею. У світлі сучасних теоретичних уявлень МПЕ розкриває закони розвитку світового господарства з урахуванням метасистемної специфіки цивілізаційних трансформацій. Проблема формування нової парадигми сучасної МПЕ знаходиться саме в цій площині.

І, по-третє, це визначення глобальної соціальності в контексті співробітництва і протиборотства акторів міжнародних відносин крізь призму ін-

формаційних потоків, побудованих за принципом зворотного зв'язку і мережі цілеспрямованих комунікативних механізмів, що відтворюють можливість досягнення глобальної рівноваги. Саме тому для забезпечення свого лідерства провідні світові держави активно використовують інформаційно-комунікаційні технології. При цьому проблеми використання інформаційно-комунікаційних технологій відображаються у всіх конфліктних ситуаціях сучасного вирішення прав суб'єктів на результати інтелектуальної власності і стосуються питань владного впливу акторів міжнародних відносин в межах світового політико-економічного простору.

Вочевидь, зростаюча концептуалізація цих позицій визначена логікою сучасних суспільних трансформацій, які несуть на собі ознаки міжсистемних перетворень функціональної структури світового політико-економічного простору.

Метою роботи є розкриття теоретико-методологічних засад розвитку сучасної МПЕ, дослідження особливостей вияву та ідентифікації адаптивних норм упровадження міжнародної влади в межах світового політико-економічного простору, обґрунтування соціоінтеграційних тенденцій світового економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу. Зростаюча актуалізація МПЕ визначена логікою кардинальних змін у нових процесах структурування світового господарства. За багатьма ознаками глобалізація як стан фундаментального зсуву структурних форм розвитку світового господарства наближається до фази глибокого інституційного переформатування системи нагромадження капіталу. Про це свідчать не лише дефіцит продовольства, води й енергоресурсів, а і дефіцит глобальних правил і норм, довіри, конфлікти на транснаціональному і міждержавному рівнях з приводу умов торгівлі, руху капіталу, обмінних курсів, які розгортаються на тлі широкого спектра кризових явищ. Порушується традиційне розмежування повноважень і відповідальності різних за сферою функціонування інституцій, дедалі частіше виникають зони перехрещення або, навпаки, мертві зони, не охоплені чіткими правилами і заборонами [1, с. 52].

За Е. Ласло, соціальні, економічні і політичні системи сучасності складні та нестабільні і шляхи їх розвитку мають рано чи пізно біфуркувати [2]. Під біфуркацією Е. Ласло розуміє певну фундаментальну характеристику в поведінці складних систем, що зазнають високого ступеня тиску та напруження. Як наслідок, системи переходять від динамічного режиму одного набору аттракторів, звичайно більш стійких і простих, до динамічного режиму набору більш складних і «хаотичних» аттракторів.

Під аттрактором (від лат. *attractio* – тяжіння) розуміється, як правило, діяльність, що спрямовує розвиток системи певною траєкторією «тимчасової послідовності» у фазовому просторі. Водночас аттрактори не є силами в класичному значенні цього слова, тому що їхній вплив поширюється на систему в цілому, і цей вплив, який змінює динамічні якості системи, поширюється за межі конкретного положення вказаної системи. При виході системи за межі певних порогових величин, вона з одного набору аттракторів переклюкається на інший, тобто входить у новий динамічний режим. У точ-

ці переходу від одного динамічного режиму на інший відбувається біфуркація [3, с. 12].

Причин переходу до такого порогового, а потім і нестабільного, хаотичного стану може бути декілька: по-перше, це вплив недостатньо засвоєних або невдало застосовуваних технічних нововведень, які Е. Ласло називає Т-біфуркаціями; по-друге, їх можуть спровокувати внутрішні та зовнішні соціальні конфлікти (війна, завоювання, революції, кланові та етнічні колізії) – це С-біфуркації, по-третє, явища нестабільності можуть викликати різкий занепад соціально-економічного порядку під впливом зростаючої кризи, що призводить до Е-біфуркації.

Якщо протиріччя між різними фрагментами соціальної системи своєчасно не регулюються, а продовжують поглиблюватися, то її структури підходять до біфуркаційного періоду, у якому малі збурення можуть різко зростати завдяки нелінійному позитивному зворотному зв'язку. Під впливом цього зв'язку флуктуації починають надшвидко розвиватися в режимі загострення, і система досягає точки біфуркації, у якій ентропія (рівень конфліктності) досягає порогового рівня, що призводить до руйнування старої системи, створює багатоваріантну можливість її переходу до нового стану. Такі переходи, як відзначає Е. Ласло [3, с. 17], можуть бути м'якими, якщо перехід є результатом зростання аттрактного напруження; «вибуховими», якщо система вихоплюється з одного режиму і вводиться в інший.

Отже, як суспільний лад (стабілізаційний фактор), так і конфлікт (дисипативний фактор), є невід'ємними складовими соціально-інституційних тенденцій світового економічного розвитку. І якщо в добіфуркаційний період соціальна ентропія, у зв'язку з домінуванням тенденцій функціональної рівноваги у світовій економічній системі, присутня в безпечній для існуючого порядку формі, то в біфуркаційний період вона досягає порогового рівня і шляхом деструктивних конфліктів руйнує застарілі інституційні структури міжнародної влади. За цих умов ідеться не лише про оновлення концептології МПЕ, методологічної конструкції, понятійного апарату, а й існуючого потенціалу методів дослідження.

Між тим, вироблення правильного методу пізнання розцінювалось Г. Гегелем як найважливіше завдання. В методі він убачав усвідомлення форми внутрішнього саморуху змісту науки. Це означало, зокрема, що метод пізнання виростає із самої історії пізнання, діалектично конститується в систему через заперечення заперечень і, отже, утворює своєрідну спіраль розвитку. Йдеться про таку взаємодію суб'єкта і об'єкта в процесі пізнання, коли суб'єкт під впливом об'єкта і здобутого про нього знання сам змінюється, що, у свою чергу, змінює предмет подальшого пізнання [4, с. 262].

Адже важливою тенденцією розвитку світу кінця ХХ – початку ХХІ ст. є наростаючі інтеграційні процеси. Зокрема соціальні суб'єкти, як правило, мають можливість підтримувати стабільність системи шляхом безперервної модернізації політичної, економічної та інших структур суспільства, не допускаючи розбалансування темпів їх розвитку і виникнення між ними глибоких протиріч, що дозволяє підтримувати рівень ентропії (конфліктності) у допустимих межах і уникати біфуркаційного вибуху [5, с. 214].

У той же час розвиток країн і підйом їхніх економік, як правило, здійснюється з опорою на визначені «точки розвитку»: кластери, опорні регіони,

провідні концерни, промислові групи тощо. Вони створюють «ланцюгову реакцію» та «витягають» інших [6, с. 33]. Закономірно, що науково-технічний прогрес у розвинутих країнах й вибудована ними згідно зі своїми інтересами світова фінансова система зумовили нову хвилю змін у міжнародному поділі праці. Розвинуті країни, взявши на себе інноваційно-комерційні та фінансові функції створення нового продукту, менш розвиненим залишили функції безпосереднього виробництва. Цим пояснюється динамічне зростання сфери послуг (в основному фінансових, науково-дослідних, консалтингових, маркетингових, освітніх) у розвинутих країнах і не менш динамічне зростання виробництва в країнах, що розвиваються.

До цього варто додати, що перенесення промислового виробництва з розвинутих країн у менш розвинуті значною мірою зумовлено також цілеспрямованою політикою урядів країн Заходу щодо вибудовування світової фінансової системи згідно зі своїми інтересами і закріплення домінування як світових валют долара та євро. Маючи виключне право на емісію світової валюти, розвинуті країни віддали перевагу випереджаючому нарощуванню своєї фінансової потужності, а не зміцненню індустріальної бази та випуску реальних товарів. Така політика дозволяла підтримувати зростання економік та покривати споживчий попит у країнах Заходу за рахунок зростання товарного імпорту з країн, що розвиваються, куди були перенесені промислові потужності [7, с. 19].

Проте виключно з промисловою діяльністю слід пов'язувати різке погіршення екологічної ситуації на планеті, негативні зміни клімату, глобальне потепління й опустелення, скорочення біорозмаїття, зростання природних катаклізмів і техногенних катастроф, забруднення навколишнього природного середовища, водоймищ та повітря шкідливими промисловими відходами та викидами, що зрештою обертається проти самої людини, її здоров'я й життя [8, с. 9–10]. Варто враховувати, що у глобальному масштабі 40% землі деградує через ерозію ґрунту, зниження його родючості й виснаження. Продуктивність землі зменшується, що приводить до втрати 50% урожаю. Посушливим землям, на яких проживає третина населення світу, загрожує опустелення. Негативні екологічні фактори можуть стати в майбутньому десятилітті причиною зростання на 30–50% світових цін на продовольство, що різко погіршить становище найбідніших домогосподарств [9, с. 4].

Отже, екологічні протиріччя набувають ознак системної кризи сучасної цивілізації. Основне економічне протиріччя, яке лежить в основі екологічного конфлікту, на думку В. Сабадаша, виявляється в тому, що глобальна війна за найдорожчий на сьогодні ресурс – природний – ведеться найдешевшим фінансово-економічним ресурсом – грошима. З точки зору привабливості для інвестора дешеві грошові ресурси доцільно інвестувати в дорогі природні ресурси – землю, нафту, газ, руду, чисте повітря, воду. На сьогодні та в найближчій перспективі саме природні активи є і будуть досить прибутковими. Така технологія інвестування тільки поглиблює економіко-екологічні протиріччя, провокуючи нові екологічні конфлікти [10, с. 6].

Поряд із цим необхідно відзначити, що державний борг у країнах з розвинутою економікою досяг найвищого рівня із часу Другої світової війни. В Японії, США, Великій Британії, Швеції, Угорщині, Латвії, Данії, Греції, Ні-

меччині, Італії, Іспанії державний борг перевищує 100% ВВП [11]. Низькі темпи економічного зростання, стійкий дефіцит бюджету й високі майбутні зобов'язання, які обумовлені зростаючими видатками, що пов'язані зі старінням населення й слабкістю фінансового сектора, викликали помітне посилення стурбованості стабільністю державних фінансів. Ця стурбованість знайшла відображення в зниженні рейтингів і більш високій вартості запозичення для суверенних органів, особливо в деяких європейських країнах [12]. Між тим, останнім часом з'явилися додаткові інструменти управління ними та їх хеджування (наприклад, сек'юритизація і кредитні свопи). Однак навіть враховуючи це, сьогодні не розроблено досить чітких механізмів зниження і повернення цих боргів [13, с. 36]. У зв'язку з цим важливим кроком у напрямі мінімізації негативних ефектів від глобалізації, що посилюються останнім часом, слід вважати також розробку «Нового покоління» інвестиційних пріоритетів і заходів, покликаних узгодити інвестиційну політику з потребами сталого розвитку. Центральне місце у межах нових інвестиційних принципів належить проблемам економічного зростання і сталого розвитку, соціально і екологічно етичній поведінки компаній у процесі інвестування, корпоративної соціальної відповідальності [14, с. 8].

Отже, людська діяльність виступає як породжуюча сила, що функціонує на природній основі і водночас як природна та соціальна активність. Ця подвійність людської діяльності, яка була зафіксована І. Кантом у протиставленні світової необхідності і людської моральності [15, с. 87], обома своїми компонентами включається в адаптивні норми упровадження міжнародної влади в межах світового політико-економічного простору. Важливе місце серед них займають три типи регуляційного механізму: 1) перетворення потреб на вимоги; 2) скорочення вимог шляхом комбінації, модифікації й обмеження; 3) перетворення вимог на рішення [16, с. 76]. Тому, перш ніж прийти до рівноважного стану, кожна підсистема суспільства або її окремих елементів структурно перебудовується, обираючи оптимальний для певного моменту режим діяльності.

Утім у суто методологічному контексті логіка соціалізації і логіка цивілізаційного процесу за своїм змістом виявляються однопорядковими. За Г. Гегелем, «не держава визначає моральнісний світ індивіда, а моральний світ індивідів, дух їхніх переконань та їхньої сумлінності визначає формоутворення держави... З цієї точки зору, державні встановлення і закони й навіть за найістиннішого їхнього змісту зазнають краху при зіткненні із сумлінням, дух якого відрізняється від цих законів та їх не санкціонує» [17, с. 339]. Виділяючи цю проблему, А. Гальчинський звертає увагу на імплементацію в систему економічного процесу не лише традиційних результатів репродуктивної праці людини, а й усього спектра цінностей її креативної, новотворчої за своїм змістом діяльності. Йдеться про трирівневе цільове призначення останньої, її реалізацію як процесів: а) олюднення природи; б) конструювання суспільства; в) формування багатства особистості [18, с. 12, 15]. Адже, на переконання А. Гриценко, існуючі моделі не описують таку ситуацію, а економіка поступово наближається саме до такого стану [19, с. 125–126]. Зазначимо, що ці процеси пов'язані з такими соціоінституційними тенденціями світового економічного розвитку, як:

- міжнародне нормування суспільних і громадських відносин, що сприяє інституційному забезпеченню сталого розвитку світової економіки;
- владна природа вирішення конфліктних ситуацій між акторами міжнародних відносин;
- віддавання переваги концепції сталого розвитку у структуруванні інтеграційних інтересів акторів міжнародних відносин в межах світового політико-економічного простору;
- використання когнітивного підходу до осмислення легітимаційних механізмів міжнародної влади;
- формування цінносно-нормативних критеріїв легітимності міжнародних економічних організацій, спрямованих на вирішення проблем функціональної залежності економічних, соціальних і екологічних інтересів суб'єктів світової системи господарства;
- глобалізація соціальної інфраструктури світового політико-економічного простору;
- зміцнення системи міжнародної соціальної безпеки з використанням інструментів соціальної політики в процесах міжнародного співробітництва тощо.

Відтак, розмаїття соціоінституційних тенденцій світового економічного розвитку супроводжується формуванням відповідної системи цінностей та інтересів акторів міжнародних відносин. Змістовно ці тенденції супроводжуються формуванням певних засобів легітимації інституцій міжнародної влади, які забезпечують легітимність багатостороннього міжнародного економічного порядку.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок. За таких умов дослідна проблема кардинальних змін теоретико-методологічних засад розвитку сучасної МПЕ позначається соціоінституційними тенденціями світового економічного розвитку. Власне тому теоретико-методологічні засади сучасної МПЕ мають ґрунтуватися на аналізі системно-структурних трансформацій у відтворенні міжнародних відносин, визначенні ефективності функціонування світового господарства як багатокомпонентної характеристики світового політико-економічного простору, розробці антикризових заходів випереджального характеру, соціальної легітимації міжнародної влади, за якою системоутворюючим принципом відтворення міжнародних економічних відносин є розвиток особистості.

Водночас окреслене коло теоретико-методологічних засад розвитку сучасної МПЕ невичерпане, позаяк за його межами залишилися такі важливі аспекти глобалізаційних процесів, як світовий інституційний розвиток, формування домінуючих мотивацій суб'єктів міжнародних економічних відносин, трансформація міжнародного інституційного порядку, що є перспективним предметом для подальших наукових розробок.

Список використаних джерел

1. Буковинський С. Глобальна фінансова нестабільність: інституційні ризики для грошово-кредитної політики України / С. Буковинський, О. Яременко // *Економічна теорія*. – 2012. – № 2. – С. 52–61.

2. Laszlo E. The Age of Bifurcation: The Key to Understanding the Changing World / E. Laszlo. – N. Y.; L.: Gordon & Breach Publishing Group, 1991. – Vol. 3. – 126 p.
3. Laszlo E. The meaning and significance of General System Theory / E. Laszlo. – Systems Research and Behavioral Science, Vol. 20. Issue 1. – 1975. – P. 9–24.
4. Гегель Г. Наука логики: в 3 т. / Г. Гегель. – М.: Мысль, 1972. – Т. 3. – 374 с.
5. Боровський О. Політичний режим як об'єкт соціологічного дослідження (синергетичний підхід) / О. Боровський // Нова парадигма. – 2003. – Вип. 34. – С. 209–216.
6. Шедяков В. Боротьба смислів і протистояння стратегій: регіонально-цивілізаційний вимір / В. Шедяков // Політичний менеджмент. – 2012. – № 3. – С. 31–42.
7. Соболевская А. Постиндустриальная революция в сфере труда / А. Соболевская, А. Попов. – М.: ИМЭМО РАН, 2009. – 205 с.
8. Кіндзерський Ю. Особливості розвитку світової промисловості та їх вплив на формування екзогенних обмежень для виробництва в Україні / Ю. Кіндзерський // Економіст. – 2011. – № 12. – С. 9–13.
9. Доклад о человеческом развитии 2011. Устойчивое развитие и равенство возможностей: лучшее будущее для всех; пер. с англ.; ПРООН. – М.: Издательство «Весь Мир», 2011. – 188 с.
10. Сабадаш В. Екологічні конфлікти: чи будуть перемоги у протистоянні за природні ресурси / В. Сабадаш // Економіст. – 2013. – № 1. – С. 6–8.
11. The Quarterly External Debt Statistics (QEDS) [Електронний ресурс] / The World Bank. – Режим доступу: <http://www.worldbank.org/wbsite/external/datastatistics/extdecqeds>
12. World Economic Outlook Databases. October 2012 [Електронний ресурс] / International Monetary Fund. – Режим доступу з: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/weo/2012/02/weodata/index.aspx>
13. Коптюх О. Дефолти країн та банківські кризи: історичний погляд на їх взаємозв'язок / О. Коптюх, Т. Остапишин // Вісник НБУ. – 2012. – № 11. – С. 34–38.
14. Циганов С. Проблеми сталого розвитку у контексті неоліберальної моделі глобалізації / С. Циганов, А. Яшина // Економіка України. – 2013. – № 4. – С. 4–14.
15. Кант И. Сочинения на немецком и русском языках: в 4 т. Т. 1: Трактаты и статьи (1784–1796) / И. Кант. – М.: Камі, 1994. – 592 с.
16. Easton D. Systems Analysis of Political Life. Second Edition / D. Easton. – N.Y.: Wiley, 1965. – 532 p.
17. Гегель Г. Собрание сочинений: в 14 т. – Т. 3. Энциклопедия философских наук. Ч. 3. Философия духа / Г. Гегель. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1956. – 372 с.
18. Гальчинський А. За межами капіталізму / А. Гальчинський // Економіка України. – 2011. – № 9. – С. 4–16.
19. Гриценко А. Ціннісні аспекти модернізації / А. Гриценко // Економіка і прогнозування. – 2013. – № 4. – С. 125–126.

Раскрыты теоретико-методологические принципы развития современной международной политической экономии, исследованы особенности проявления и идентификации адаптивных норм, присущих международной власти в пределах мирового политико-экономического пространства, обоснованы социоинтеграционные тенденции мирового экономического развития.

Ключевые слова: международная политическая экономия, международная власть, мировое политико-экономическое пространство, международные отношения, мировое экономическое развитие.

The article describes the theoretical and methodological principles for development of modern IPE, to study the peculiarities for manifestation and identification of adaptive norms, inherent to the international power within the world political and economical space, to substantiate social integration tendencies in the world economical development.

Key words: international political economy, international power, world political economical space, international relations, world economical development.

Одержано 24.09.2013.

УДК 621.001.76

А.Г. Жукова

ТЕЗАУРУС ІННОВАЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

Запропоновано тезаурус інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства з метою конкретизації цього поняття, його наповнення і складових для узагальнення інформації і підходів стосовно об'єкта дослідження. Складено морфологічну карту аналізу поняття інноваційного потенціалу для обґрунтування авторського підходу до визначення цієї категорії.

Ключові слова: тезаурус, інноваційний потенціал, складові, морфологічна карта.

Вступ. Характер розвитку вітчизняних підприємств підтверджує той факт, що забезпечення ефективності їх функціонування та підвищення конкурентоспроможності можливе за рахунок інноваційної діяльності. Одним з напрямів стимулювання такої діяльності є наявність інноваційного потенціалу. У цьому плані слід виділити очевидну проблему переходу до інноваційного розвитку, яка полягає у відсутності єдиного розуміння понять, що розкривають інноваційний потенціал як категорію. Це призводить до труднощів у визначенні тенденцій, закономірностей та шляхів, що забезпечують перехід до інноваційного розвитку, оцінки обсягів необхідних ресурсів та розробки бізнес-процесів інноваційної діяльності. Організація процесів залежить від якості управління, а тому кваліфікація менеджера стає найбільш важливим фактором ефективності і базується на рівні володіння інструментом управління, яке розпочинається з уточнення відповідних категорій. Систематизація понять, визначень і термінів щодо інноваційного потенціалу дозволяє дійти єдиного бачення розвитку проблеми інноваційного розвитку підприємства.

Питання інноваційного потенціалу, його складові та проблему формування розглядали А.О. Алетдінова, Я.Р. Біленська та М.К. Бондарчук, Г.Я. Гольдштейн, А.В. Гриньов, В.І. Громека, А.В. Дзюбіна, Е.Д. Дмитренко та Н.В. Дробуш, В.І. Захарченко, В.С. Зверєв, С.Д. Ільєнкова, С.М. Ілляшенко, Д.І. Кокурін, Є.В. Колєсніков, Л.А. Лисенко, В.Г. Матвейкін, В.А. Павлова, В.М. Чубай [1–17]. Проте різноманіття авторських підходів не дозволяє виділити універсальне формалізоване визначення.

Метою статті є узагальнення підходів до визначення поняття інноваційного потенціалу та конкретизації його тезаурусу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Етимологічне дослідження сутності інноваційного потенціалу дозволило дійти висновку, що за значної кількості визначень досі не сформовано єдиного підходу до наповнення цього поняття та його складових.

Найбільш часто інноваційний потенціал ототожнюється з науково-технічним потенціалом. Зокрема В.І. Захарченко розглядає інноваційний потенціал як «накопичену певну кількість інформації про результати науково-технічних робіт, винаходів, проектно-конструкторських розробок, зразків нової техніки і продукції» або тлумачить як «систему факторів і умов, необхідних для здійснення інноваційного процесу» [1]. С.Д. Ільєнкова визначає інноваційний потенціал як здатність різних галузей виробляти наукомістку продукцію, що відповідає вимогам світового ринку (тобто конкурентоспроможну на світовому ринку) [2]. У цьому визначенні прослідковується віднесення інноваційного потенціалу до конкретного рівня, що звужує сферу його застосування, але в цьому випадку організаційні інновації та інновації-послуги залишаються поза полем розгляду діяльності підприємства. Д.І. Кокурін стверджує що «інноваційний потенціал містить невикористані, приховані можливості накопичених ресурсів, які можуть бути приведені в дію для досягнення цілей економічних суб'єктів» [3], що не завжди можна віднести до конкретного підприємства.

Аналіз думок різних авторів дозволив дійти висновку, що:

- термінологія перебуває у стані становлення та розвитку;
- залежно від об'єкта дослідження поняття «інноваційний потенціал» наповнюється по-різному та має різне тлумачення;

- для машинобудівних підприємств як суб'єктів управління, що є складними, динамічними, виробничими, соціально-економічними, технічними й організаційними багатoeлементними утвореннями, більшістю авторів не виділяються специфічні риси інноваційного потенціалу;

- підприємство машинобудування характеризується великою кількістю різноманітних зв'язків між його складовими, що ускладнює процес дослідження.

Узагальнюючи підходи до визначення сутності інноваційного потенціалу, слід конкретизувати розуміння цієї категорії. На наш погляд, інноваційний потенціал – це один з видів загального потенціалу підприємства, що включає наявні ресурси та потенційні можливості підприємства, спрямовані на створення інновацій різних типів для отримання очікуваних результатів діяльності.

Для поглибленої характеристики доцільно розглянути його складові. У табл. 1 наведено визначення різних науковців стосовно характеристики і кількості складових інноваційного потенціалу.

Таблиця 1

Основні підходи до визначення складових інноваційного потенціалу

№ з/п	Джерело	Складові інноваційного потенціалу
1	А.О. Алетдинова [4]	Фінансова, організаційна, наукова, техніко-технологічна, кадрова, інформаційно-комунікаційна складові та інноваційний клімат
2	Я.Р. Біленська, М.К. Бондарчук [5]	Внутрішня (інтелектуальна, фінансова, виробнича) та зовнішня (ринкова), інформаційно-інтерфейсна
3	Г.Я. Гольдштейн [6]	НДДКР, маркетинг, виробництво, управління
4	А.В. Гриньов [7]	Кадрова, матеріально-технічна, інформаційно-методологічна та організаційно-управлінська
5	В.І. Громека [8]	Наукова, освітня, управлінська, технічна
6	А.В. Дзюбіна [9]	Кадрова, маркетингова, наукова, виробничо-технологічна, фінансова, інформаційна та матеріально-технічна
7	Е.Д. Дмитренко та Н.В. Дробуш [10]	Інформаційна, кадрова, технологічна, науково-дослідна
8	В.С. Зверєв, Г.А. Унтура, В.І. Федосєєв [11]	Функціональна (науково-технічна, виробнича, маркетингова); ресурсна; системна; проектно-організаційна
9	С.Д. Ільєнкова [2]	Науково-дослідна, проектно-конструкторська, технологічна, виробнича, комерційна
10	С.М. Ілляшенко [12]	Науково-технічна інформація, управління і кадри
11	Д.І. Кокурін [3]	Ресурсна, внутрішня і результативна
12	Є.В. Колесніков [13]	Фінансова, матеріально-технічна, трудова, організаційна, ринкова
13	Л.А. Лисенко [14]	Науково-технологічна, виробнича, економічна, природоохоронна та соціально-психологічна
14	В.Г. Матвейкін, С.І. Дворецький, Л.В. Минько та ін. [15]	Ресурсна (матеріально-технічні, інформаційні, фінансові, людські та інші ресурси), внутрішня (сприяє залученню ресурсів для створення і поширення інновацій), результативна
15	В.М. Чубай [16]	Кадрова, науково-дослідницька, фінансово-економічна, матеріально-технічна та організаційно-управлінська

Отже, поважаючи право на авторське трактування, найбільш близьким до нашого погляду є такі складові інноваційного потенціалу [17]: науково-технічної, кадрової, виробничої технологічної, фінансової та інших, що визначають потенційну можливість підприємства здійснювати інноваційний розвиток.

Для визначення власного підходу до обґрунтування складових нами проаналізовано визначення різних авторів за кількістю та відносною частотою згадувань. При цьому було враховано таке:

– маркетингову та ринкову складові об'єднано в одну «маркетингова (ринкова) складова». Це пояснюється тим, що більшість авторів у це поняття вкладають зміст конкурентного становища підприємства на ринку;

– поняття виробничої, матеріально-технічної, виробничо-технічної та виробничої складових тотожні за змістом, а тому вважаємо, доцільним об'єднати їх в одне – виробничу складову;

– інтелектуальну складову потенціалу розглянуто як спроможність генерації і сприйняття задумів новацій і доведення їх до рівня нових технологічних, організаційних і управлінських рішень;

– наукова складова потенціалу відображає можливість проведення науково-дослідних та дослідно-конструкторських робіт з метою накопичення нових знань, а також спроможність впровадження результатів цих досліджень у виробництво інноваційної продукції.

– фінансова (або фінансово-економічна) складова потенціалу розуміється як ефективне управління фінансами підприємства з метою забезпечення стійкої інноваційної діяльності на всіх етапах інноваційного циклу, кредитоспроможності та достатньої інвестиційної привабливості.

– організаційну, управлінську складові ми поєднали у єдину організаційно-управлінську складову, оскільки більшість авторів трактує ці складові як фактори, що характеризують якість управління інноваціями.

Результати досліджень наведено на рис. 1.

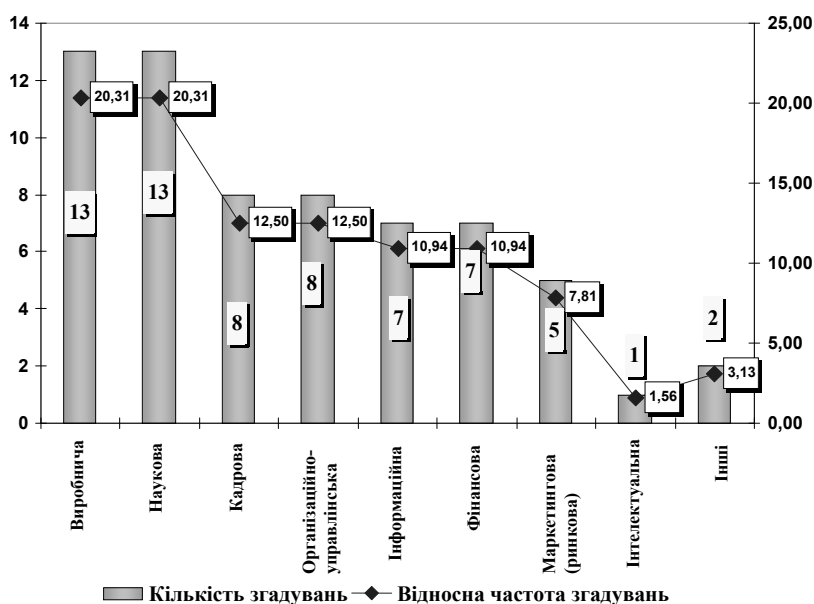


Рис. 1. Кількість та відносна частота згадувань складових інноваційного потенціалу, %

Отже, слід конкретизувати, що дослідники інноваційного потенціалу як складові виділяють: матеріально-технічну (13 згадувань з 15, або 20,31% від усієї кількості згадувань), наукову (відповідно, 13, або 20,31), кадрову (відповідно, 8, або 12,50), організаційно-управлінську (відповідно, 8, або 12,50), інформаційну (відповідно, 7, або 10,94), фінансову (відповідно, 7, або 10,94), маркетингову, або ринкову (відповідно, 5 згадувань, або 7,81%). Інші складові займають разом менше 5% при трьох згадуваннях.

На підставі наведеної вище інформації та ресурсно-орієнтованого підходу за допомогою методу морфологічного аналізу визначено складові інноваційного потенціалу, що у подальшому будуть використані для авторського дослідження (рис. 2).

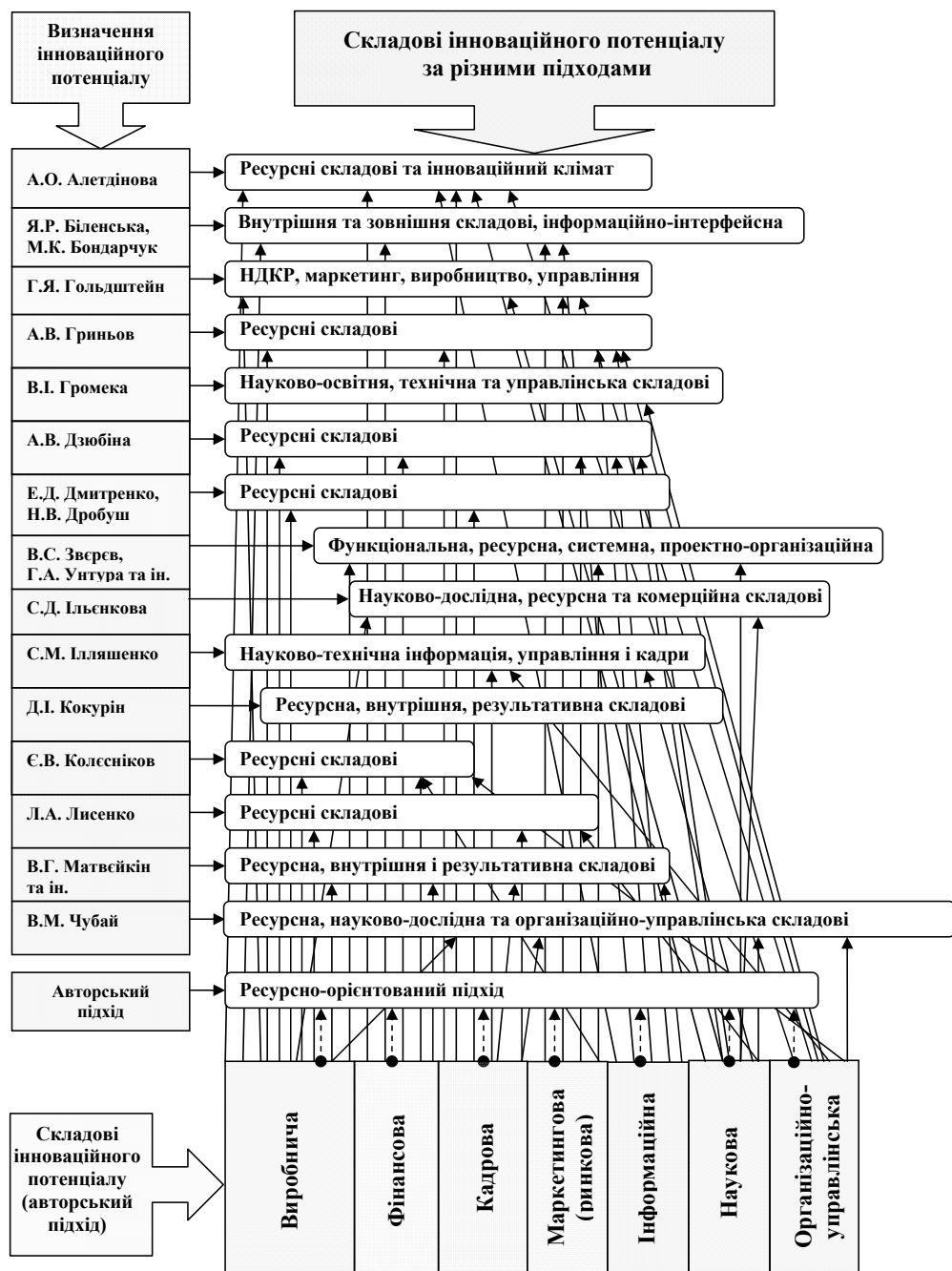


Рис. 2. Морфологічна карта аналізу поняття «інноваційний потенціал»

У нашому дослідженні ми пропонуємо у структурі інноваційного потенціалу підприємства, як і більшість авторів, враховувати ресурсну складову, але вважаємо, що цього недостатньо. На нашу думку, наявність тільки ресурсів є необхідною, але не достатньою умовою розвитку інноваційного потенціалу, тому потрібно враховувати організаційну, тобто управлінську складову. Поєднання ресурсів з ефективним управлінням (інноваційний менеджмент) дозволить підприємству сформувати конкурентоспроможний рівень його інноваційного потенціалу.

Отже, виходячи з рис. 2, слід констатувати, що нами виділяються як основні складові такі: виробнича, фінансова, кадрова, маркетингова (ринкова), інформаційна, наукова, організаційно-управлінська.

Висновки. З метою уточнення категоріального апарату поняття інноваційного потенціалу, його складових на основі поєднання різних визначень, у тому числі з урахуванням морфологічного аналізу, сформовано авторський тезаурус досліджуваної категорії. Упорядкування поняття інноваційного потенціалу дозволяє визначити напрями його удосконалення через оцінку і формування. Встановлено, що найбільш оптимальним підходом до визначення сутності інноваційного потенціалу та його складових є ресурсно-орієнтований підхід. До складових інноваційного потенціалу, що у подальшому є основою для дослідження, віднесено виробничу, фінансову, кадрову, маркетингову (ринкову), інформаційну, наукову та організаційно-управлінську складові.

Список використаних джерел

1. Захарченко В.И. Экономический механизм процесса нововведений / под ред. И.П. Продиуса; Всеукраинская академия экономической кибернетики. – Одесса: Автограф, 2008. – 200 с.
2. Ильенкова С.Д. Инновационный менеджмент / С.Д. Ильенкова. – М.: ЮНИТИ, 2003. – 203 с.
3. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность / Д.И. Кокурин. – М.: Экзамен, 2001. – 576 с.
4. Алетдинова А.А. Методика формирования инновационного потенциала организации [Электронный ресурс] / А.А. Алетдинова // Вопросы инновационной экономики. – 2012. – № 1(11). – С. 11–23. – Режим доступа: <http://www.creativeconomy.ru/articles/16802/>
5. Біленська Я.Р. Складові інноваційного потенціалу промислових підприємств господарських структур / Я.Р. Біленська, М.К. Бондарчук // Бізнес інформ. – 2011. – № 8. – С. 42–45.
6. Гольдштейн Г.Я. Инновационный менеджмент / Г.Я. Гольдштейн. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 1998. – 132 с.
7. Гриньов А.В. Оцінка інноваційного потенціалу підприємства / А.В. Гриньов // Проблеми науки. – 2003. – № 12. – С. 12–15.
8. Громека В.И. США: научно-технический потенциал / В.И. Громека. – М.: Мысль, 1987. – 152 с.
9. Дзюбіна А.В. Розкриття змісту поняття «інноваційний потенціал» та визначення його складових / А.В. Дзюбіна // Вісник НУ «Львівська політехніка». – 2008. – № 628. – С. 72–77.

10. Дмитренко Е.Д. Методичні підходи до визначення змісту поняття інноваційного потенціалу та його складових [Електронний ресурс] / Е.Д. Дмитренко, Н.В. Дробуш // Сучасна економіка. Вип. 3. – К.: ДПІК, 2011. – 122 с. – режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/soc_gum/Suek/2011_3/Drobush.pdf

11. «Инновационная деятельность»: термины инновац. менеджмента и смеж. обл. (от А до Я). Толковый словарь / В.С. Зверев, Г.А. Унтура, В.И. Федосеев; отв. ред. В.И. Суслов; Рос. акад. наук, Сиб. отд-ние, Ин-т экономики и орг. пром. пр-ва. – 3-е изд., доп. – Новосибирск: Сиб. науч. изд-во, 2010. – 269 с.

12. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.

13. Колесников Є.В. Фінансова складова в результативності використання інноваційного потенціалу промислового підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Є.В. Колесников. – Харків: Харківський національний економічний університет, 2007.

14. Лисенко Л.А. Оцінка ефективності інноваційної діяльності промислового підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: спеціальність 08.00.04 / Л.А. Лисенко. – Харків, 2010. – 20 с.

15. Матвейкин В.Г. Инновационный потенциал: современное состояние и перспективы развития: монография / В.Г. Матвейкин, С.И. Дворецкий, Л.В. Минько [и др.]. – М.: Издательство «Машиностроение-1», 2007. – 284 с.

16. Чубай В.М. Аналіз інноваційного потенціалу машинобудівного підприємства у процесі формування і реалізації інноваційної стратегії / В.М. Чубай // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 8 (110). – С. 183–190.

17. Павлова В.А. Конкурентоспроможність підприємства: управління, оцінка, стратегія: монографія / В.А. Павлова, О.В. Кузьменко, В.М. Орлова, Г.А. Рижкова. – Д.: Вид-во ДУЕП ім. А. Нобеля, 2011. – 352 с.

Предложено тезаурус инновационного потенциала машиностроительного предприятия с целью конкретизации понятия, его наполнения и составляющих для обобщения информации и подходов относительно объекта исследования. Составлено морфологическую карту анализа понятия инновационного потенциала для обоснования авторского подхода к определению категории.

Ключевые слова: тезаурус, инновационный потенциал, составляющие, морфологическая карта.

The thesaurus of innovative potential of machine-building enterprise has been suggested in order to specify the concept of innovative potential, its content and components to summarize information and approaches to the object of the research. The morphological map of the analysis of innovative potential concept has been made up to substantiate the author's approach to the definition of the concept in question.

Key words: thesaurus, innovative potential, components, morphological map.

Одержано 3.09.2013.

СУЧАСНА КОНЦЕПЦІЯ МАРКЕТИНГУ МІЖНАРОДНИХ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ: ІНТЕРДИСЦИПЛІНАРНИЙ ПІДХІД

Визначено тенденції розвитку маркетингу українських підприємств на світовому туристичному ринку. Викладено інтердисциплінарний підхід до формування сучасної концепції маркетингу міжнародних туристичних послуг, що базується на використанні різних видів маркетингу, які є його методологічною основою.

Ключові слова: *маркетинг міжнародних туристичних послуг, традиційний маркетинг, маркетинг послуг, міжнародний маркетинг, міжкультурний маркетинг, маркетинг туризму, холістичний маркетинг.*

Вступ. Початок третього тисячоліття ознаменувався динамічним розвитком міжнародного туризму, який є соціокультурним явищем глобального характеру. Зростання в'їзного туризму у світі, його економічна, політична та соціальна значущість у житті сучасного суспільства визнані урядами більшості країн світу. Активний туристичний обмін дедалі більше розглядається як важлива складова перш за все соціально-економічних і культурних інтеграційних процесів. Дотепер у науковому співтоваристві домінує вузьке трактування маркетингу туризму, що зводить його зміст до виробництва і просування туристичних продуктів. Обґрунтування сучасної концепції маркетингу міжнародних туристичних послуг, яка б пояснювала сучасний стан розвитку економічних сил на національному ринку під впливом глобалізації, висвітлювала економічні інтереси суб'єктів ринку та можливості їх задоволення маркетинговими засобами є актуальним в аспекті державної політики України. Це дасть можливість визначити особливості і перспективи розвитку національного туристичного ринку, спрогнозувати можливості посилення позицій вітчизняних туристичних підприємств на світовому ринку та покращити конкурентоспроможність національного туристичного продукту.

Аналіз досліджень та публікацій. Дослідженню різних аспектів маркетингу туризму присвячено праці вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема Є. Альткорна [1], В. Фрайера [2], К. Каспара [3], Ф. Котлера [4], Е. Крайлькампа [5], Й. Кріппендорфа [6], В. Міддлетона [7], П. Рота і А. Шрандта [8], Е. Зайтца та Й. Вольфа [9], Г. Папіряна [10], Л. Шульгіної [11] та ін. Більшість фахівців розглядають сутність, особливості, методи і механізми маркетингової діяльності підприємств у сфері туризму. При цьому у вітчизняній літературі майже відсутні дослідження з проблематики формування теоретичних засад маркетингової діяльності туристичних підприємств та організацій на світовому ринку у сфері в'їзного туризму.

Постановка завдання. Метою написання статті є обґрунтування інтердисциплінарного підходу до формування сучасної концепції маркетингу міжнародних туристичних послуг.

Викладення матеріалу та результатів дослідження. Сьогодні у маркетингу вітчизняних підприємств на ринку міжнародних туристичних послуг слід виділити ряд тенденцій.

1. Практичне використання традиційних і прагматичних підходів до маркетингу. Практика на ринку міжнародних туристичних послуг позначається переважно прагматичними підходами, а також частковим перенесенням теорії традиційного споживчого маркетингу на туризм. Тому під інструментами маркетингу найчастіше розуміють рекламу, виготовлення проспектів і буклетів, участь у міжнародних туристичних виставках. Рідко застосовуються стратегічні і концептуальні підходи маркетингу в управлінні туристичними підприємствами, які здійснюють діяльність на зарубіжних ринках.

2. Перенесення теорії загального маркетингу на туризм та її застосування. Туристичні послуги «продукуються» індустрією туризму і реалізуються аналогічно до споживчих товарів. Маркетинг туризму переважно розглядається як складова загальної теорії маркетингу, хоча існують вагомі особливості його застосування, які можуть призвести до принципової зміни поглядів чи формування самостійного підходу до маркетингу міжнародних туристичних послуг. Втім за останнє десятиліття було розвинуто деякі стратегічні та концептуальні положення маркетингу туризму, а також поглиблено використання інструментів маркетингу.

3. З'ясування особливостей маркетингу туризму та їх розвиток. Останнім часом спостерігається інтенсивний розвиток таких характеристик маркетингових послуг, як якість сервісу та орієнтація на процес їх надання, що були перенесені на туризм з маркетингу послуг.

З огляду на вищенаведене, можна знайти відповідні точки для розвитку сучасної концепції маркетингу міжнародних туристичних послуг. При цьому необхідно взяти до уваги такі аспекти:

- туризм більше, ніж інші галузі народного господарства, підлягає впливу неекономічних факторів: соціальних, культурних, екологічних, етнічних та нормативних;

- маркетинг міжнародних туристичних послуг охоплює традиційний маркетинг на мікрорівні та маркетинг на макрорівні. Хоча останнім часом окремо розвиваються маркетинг туристичних підприємств і маркетинг дестинацій, вони є взаємопов'язаними, оскільки їх об'єднують спільні методи ведення маркетингової діяльності;

- специфічний характер туристичних послуг та їх виробництва, особливо домінування послуг і спільне виробництво туристичного продукту різними підприємствами, що вимагає широкого використання теорії маркетингу послуг у маркетингу міжнародних туристичних послуг;

- маркетинг міжнародних туристичних послуг пов'язаний з міжнародним маркетингом, оскільки останній визначає вихід національних туристичних підприємств на світовий туристичний ринок;

- культурні виміри відіграють все важливішу роль у маркетингу міжнародних туристичних послуг, насамперед це стосується питань інновацій туристичного продукту та взаємовідносин із споживачами.

Маркетингова діяльність туристичних підприємств є системним явищем, яке базується на використанні теорії і практики різних видів маркетингу. На формування сучасної концепції маркетингу міжнародних туристичних послуг впливають теоретичні базові дисципліни, які є його методологічною основою: маркетинг, маркетинг послуг, міжнародний марке-

тинг, міжкультурний маркетинг, маркетинг туризму, які за допомогою своїх інструментів підтримують реалізацію його завдань.

Маркетинг міжнародних туристичних послуг є субконцепцією маркетингу, тому особливості, проблеми і тенденції розвитку останнього впливають на формування його теорії. Останнім часом, одним з найбільш прогресивних напрямів розвитку теорії маркетингу є холістичний маркетинг, складовими якого є маркетинг відносин, маркетинг інтегрованих комунікацій, внутрішній маркетинг та маркетинг соціальної відповідальності [12]. Він характеризується певними особливостями. По-перше, маркетинг має бути стратегічним, рушійною силою бізнес-стратегії компанії. По-друге, компанії мають більш повно враховувати життєвий стиль і соціальний простір цільової групи; організацію каналів збуту і постачання; комунікації; інтереси стейкхолдерів. Холістичний маркетинг більш цілісно розглядає соціальний простір, який складається зі споживачів, власників і співробітників підприємств. Він має охоплювати не тільки канали збуту, але й постачання, бути не окремою управлінською функцією, а рушійною силою підприємства [13]. Крім того, маркетинг все більше зміщується у сферу прямого маркетингу, стратегії збору і використання персональної інформації про споживачів і партнерів [14]. Основними тенденціями у сфері маркетингу є: створення нових продуктів і формування попиту на них шляхом просування і популяризації технологій їх споживання; залучення не тільки нових покупців, а перетворення наявних у лояльних; використання краудсорсингу в режимі он-лайн; створення контенту для соціальних медіа та зростання їх використання як нового інструменту комунікацій; організація діяльності підприємства у такий спосіб, щоб споживачі самі були зацікавлені шукати і створювати інформацію про бренд; використання коаліційних мультибрендових програм; визнання культурних відмінностей між національностями; посилення ролі персоналу [15–19].

Концепцію маркетингу послуг застосовують у туристичній сфері. На маркетингу міжнародних туристичних послуг позначаються такі особливості послуг:

- нематеріальність – послуги існують лише в процесі їх надання та споживання;
- неможливість зберігання – надання і споживання послуги відбуваються одночасно, ні фірма, ні споживач не в змозі створювати запаси послуг;
- невіддільність від постачальника або навколишніх умов – надання послуги передбачає прямий контакт з особою, яка надає послугу або з представником сервісної організації;
- унікальність – на відміну від того, що більшість виробів стандартизовані або мають стандартизовані компоненти, кожна послуга є унікальною [20].

Бар'єр невизначеності, пов'язаний з нематеріальністю послуги, долається, якщо послугу зробити більш матеріальною. Неможливість зберігання туристичної послуги вимагає узгодження попиту з пропозицією, особливо коли попит нерегулярний. Невіддільність послуги від її постачальника посилює роль персоналу. Унікальність послуги передбачає три напрями вдоско-

налення роботи підприємства: підвищення якості послуг; їх стандартизація; аналіз ступеня задоволення клієнтів.

Характерні риси послуг визначають такі важливі аспекти, недостатня увага до яких може негативно вплинути на надання послуги:

- люди – співробітники підприємств туристичної індустрії, які взаємодіють з проміжними або кінцевими споживачами;

- процеси, пов'язані з наданням послуг – виробники послуг мають постійно думати про баланс між регламентом та індивідуальним підходом, технологією і людяністю, що впливає на формування лояльності;

- матеріальні свідоцтва – прямі фактори, які забезпечують максимальну матеріалізацію послуги – послуга невідчутна, тому її необхідно ілюзорно матеріалізувати, наприклад, шляхом випуску брошур.

Таким чином, особливості послуг відіграють важливу роль при розробці концепції маркетингу міжнародних туристичних послуг.

Міжнародний туризм за своєю природою є феноменом, що долає національні кордони. Відповідно сильний вплив на маркетинг міжнародних туристичних послуг має міжнародний маркетинг, який спрямований, насамперед на розширення зарубіжних ринків та розглядається як функція управління. Із глобалізацією та стандартизацією світової туристичної пропозиції зростає значення такої форми міжнародного маркетингу як глобальний маркетинг для задоволення потреб міжкультурних цільових груп споживачів у світовому масштабі. Факторами, які зумовлюють особливості використання теорії міжнародного маркетингу в маркетингу міжнародних туристичних послуг, є значне перевищення пропозиції над попитом, гостра конкуренція на світовому туристичному ринку та особливості ринків окремих країн. За цих обставин ще більше зростає роль маркетингу як філософії бізнесу, необхідність дотримання принципів та використання його методів у діяльності туристичних підприємств. Запорукою перемоги у конкурентній боротьбі є створення конкурентоспроможних товарів. Крім того, до факторів, які необхідно враховувати у маркетингу міжнародних туристичних послуг, потрібно віднести національне законодавство, економічну і туристичну політику держави, мовні, культурні, релігійні та побутові особливості.

Посилення процесів глобалізації та інтеграції України у світове господарство привело до виникнення проблем, пов'язаних з національними особливостями ринків. В цих умовах серед основних компетенцій підприємств, які забезпечують конкурентоспроможність, особливе місце займають міжкультурні. Міжкультурна компетенція передбачає здатність визначати маркетингові можливості туристичних компаній у контексті національної культури. Культура є новим шляхом для ідентифікації і пошуку відмінностей безособових глобальних сил, які ведуть до появи нових національних і етнічних потреб. Культурне походження і орієнтація визначають стиль життя і поведінку різних груп покупців, що впливає на процес прийняття рішення про купівлю і передбачає певні маркетингові дії підприємств [21]. При веденні міжнародної маркетингової діяльності важливо враховувати систему цінностей, стиль життя у різних культурах, адже саме ці детермінанти значною мірою впливають на поведінку споживачів. Культурні відмінності різних національностей потрібно використовувати як шанс для взаємно-

го досягнення культурного плюралізму. Це важливо для розробки концепції маркетингу міжнародних туристичних послуг в аспекті дотримання типових для країни культурних традицій. Тому необхідною є адаптація пропозиції туристичних послуг до локальних особливостей DESTINAЦІЙ та потреб іноземних туристів, оскільки окремі національності залежно від їх культури мають попит на різні туристичні послуги.

Доповнення маркетингу міжнародних туристичних послуг культурними вимірами ставить перед туристичними підприємствами нові завдання:

- посилення вимог до збору інформації про туристичні ринки країн і їх культури;
- прийняття стратегічних рішень при виборі туристичної організаційної структури в міжнародному навколишньому середовищі;
- посилення координації маркетингової діяльності внаслідок значної кількості туристичних ринків [22];
- підготовка маркетингових рішень з урахуванням культурних особливостей.

З метою спрямування та стимулювання зростаючого попиту на туристичні послуги підприємства використовують маркетинг туризму. Оскільки концепція маркетингу туризму почала формуватись в Україні останніми роками, її домінуючою функцією є забезпечення виїзного туризму. Це накладає відбиток на сприйняття вітчизняними підприємствами значущості, змісту, функцій і завдань маркетингової діяльності на світовому туристичному ринку щодо в'їзного туризму. У практиці туризму знаходять застосування здебільшого прагматичний і традиційний маркетинговий підходи, які запозичені з маркетингу споживчих товарів. Внаслідок цього часто бракує вирішальних заходів маркетингу, які необхідні для успішної реалізації туристичних продуктів і послуг на світовому туристичному ринку.

У той час, як традиційний маркетинг орієнтований тільки на використання його інструментів, В. Фрайер зазначає, що у сучасному маркетингу туризму існують такі рівні [23].

- нормативний маркетинг – визначення нормативної цінності маркетингового менеджменту як філософії, етики, культури, цілей, корпоративної ідентичності підприємства та ін.;
- стратегічний маркетинг – визначення довгострокового розвитку, стратегій і концепцій підприємства;
- оперативний маркетинг – виконання завдань оперативного маркетингу, виходячи із наявної ринкової ситуації, а саме: проведення аналізу поведінки і рішень споживачів на важливих цільових і збутових ринках; аналізу поведінки і рішень підприємств щодо виробництва чи надання послуг в рамках довгострокової постановки цілей; аналізу шляхів комунікації між підприємствами та споживачами послуг, насамперед взаємної зміни поведінки внаслідок використання різних інструментів маркетингу.

Концепція маркетингу туризму знаходить застосування як на туристичних підприємствах, так і в їх об'єднаннях, регіональних туристичних організаціях, DESTINAЦІЯХ, державних установах. Це обумовлює необхідність цілісного підходу до маркетингу міжнародних туристичних послуг, який враховував би не тільки економічні цілі підприємств, а й необхідність сталого роз-

витку туризму, соціальні й екологічні аспекти, формування позитивного туристичного іміджу країни. В. Фрайер, який розглядає туризм у його наслідках та зв'язках із навколишнім середовищем, і не тільки власне економічних, говорить про «цілісний маркетинг»: «...Враховуючи, що туризм можна розглядати як орієнтований на майбутнє, взаємопов'язаний з іншими галузями економіки, то будемо говорити про суспільно свідомий, екологічно орієнтований, інтернаціонально спрямований або суспільно відповідальний маркетинг туризму» [2].

Розвиток сучасної концепції маркетингу міжнародних туристичних послуг ставить в основу його розгляду такі аспекти.

1. Маркетинг міжнародних туристичних послуг має риси маркетингу послуг: при цьому загальні положення маркетингу послуг переносяться на туризм. Особливості виробництва і надання послуг туристичних операторів, агентств, підприємств туристичної індустрії та державних установ у сфері туризму відповідно вимагають зміни підходів порівняно з традиційним маркетингом споживчих товарів.

2. Орієнтація маркетингу міжнародних туристичних послуг на попит. Вихідним пунктом сучасного маркетингу є споживачі та їх бажання і, відповідно до цього, пропозиція туристичних послуг. Таким чином, особливості туристичної послуги як продукту і як ланцюга надання послуг для покупців є вихідним пунктом для розвитку самостійної теорії маркетингу міжнародних туристичних послуг.

3. Маркетинг на ринку міжнародних туристичних послуг розглядається як маркетинг на мікро- і макрорівнях. Традиційно маркетинг реалізується на мікрорівні, проте останнім часом розвивається теорія маркетингу туризму на макрорівні, тобто на рівні державних установ, діяльність яких підпорядкована іншим закономірностям порівняно з підприємствами. Між різними рівнями маркетингу має існувати тісний взаємозв'язок. Маркетингові розробки державних органів є засобом орієнтації та інформації для туристичних підприємств. На рівні державних установ неминучим є переплетення маркетингу туризму із завданнями політики у сфері туризму. Відбувається все більший перехід від планування туристичної політики до маркетингової орієнтації у державній сфері. Як зазначає В. Фрайер, туристична політика все частіше розглядається як завдання маркетингу [24]. Разом з вертикальною координацією маркетингу в туризмі все більшого значення набуває горизонтальна координація і кооперація маркетингових заходів. Тут можна виділити два аспекти: з одного боку, у виробництві туристичного продукту беруть участь туристичні підприємства і виробники туристичних послуг, тому необхідно створити ефективну систему координації і взаємодії всіх учасників. З іншого боку, оскільки маркетинг потребує значних затрат, то доцільною є кооперація маркетингових зусиль малих і середніх підприємств. Тому можна сказати, що теорія маркетингу на ринку міжнародних туристичних послуг використовується туристичними підприємствами та державними і громадськими туристичними організаціями.

Висновки. Враховуючи те, що туризм не основна сфера економічних знань, а тільки місце перетину багатьох наукових дисциплін – традиційного маркетингу, маркетингу послуг, міжнародного маркетингу, міжкультурного

маркетингу та маркетингу туризму – при розробці сучасної концепції маркетингу міжнародних туристичних послуг потрібно брати до уваги їх основні положення. Знання з інших сфер маркетингу переносяться на особливості ведення маркетингової діяльності у сфері міжнародного туризму і, як наслідок, видозмінюються. Такий підхід можна, з одного боку, охарактеризувати як орієнтований на майбутнє, багатовимірний, новітній маркетинг туризму, а з іншого – внаслідок підкреслення окремих його аспектів як суспільно-відповідальний, екологічно-орієнтований, спрямований на міжнародний ринок маркетинг туризму.

Список використаних джерел

1. Altkorn J. Marketing w turystyce / J. Altkorn. – Warszawa: Wydawnictwo Naukowe PWN, 1999. – 203 s.
2. Freyer W. Tourismus-Marketing: marktorientiertes Management im Mikro- und Makrobereich der Tourismuswirtschaft / W. Freyer. – München, Wien: Oldenbourg, 2001. – 745 s.
3. Kaspar C. Die Tourismuslehre im Grundriss / C. Kaspar. – Bern, Stuttgart, Wien: Haupt, 1996. – 194 s.
4. Kotler P. Marketing for Hospitality and Tourism / P. Kotler, J. Bowen, J. Makens. – Upper Saddle River: Prentice Hall, 1996. – 932 p.
5. Kreilkamp E. Strategische Planung im Tourismus / E. Kreilkamp // Haedrich G. u.a. (Hrsg.): Tourismus-Management: Tourismus-Marketing und Fremdenverkehrsplanung. – Berlin, New York: de Gruyter, 1993. – S. 170–185.
6. Krippendorf J. Marketing im Tourismus / J. Krippendorf. – Bern, 1973. – 286 s.
7. Middleton http://www.amazon.com/Marketing-Travel-Tourism-Fourth-Middleton/dp/0750686936/ref=pd_sim_b1 – # V. T.C., Fyall A., Morgan M., Ranchhod A. Marketing in Travel and Tourism / V. T.C. Middleton http://www.amazon.com/Marketing-Travel-Tourism-Fourth-Middleton/dp/0750686936/ref=pd_sim_b1 – #, A. Fyall, M. Morgan, A. Ranchhod. – 4th Edt. – Butterworth-Heinemann, 2009. – 528 p.
8. Roth P. Touristik Marketing / P. Roth, A. Schrand. – 2. Aufl. – München: Vahlen, 1995. – 210 s.
9. Seitz E. Tourismusmanagement und –marketing / E. Seitz, J. Wolf. – Landsberg / Lech, 1991. – 219 s.
10. Папирян Г.А. Маркетинг в туризме / Г.А. Папирян. – Москва: Финансы и статистика, 2001. – 160 с.
11. Шульгіна Л.М. Маркетинг підприємств туристичного бізнесу: монографія / Л.М. Шульгіна. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 389 с.
12. Котлер Ф. В2В Бренд менеджмент / Ф. Котлер, В. Пфферч. – М.: Вершина, 2006. – 432 с.
13. Котлер Ф. Новые маркетинговые технологии. Методики создания гениальных идей / Ф. Котлер, Ф. Триас де Без. – СПб.: Издательский дом «Нева», 2004. – 564 с.
14. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга / Ф. Котлер. – М.: ОЛИМП-БИЗНЕС, 2008. – 224 с.

15. Юлдашева О.У. Новая маркетинговая парадигма: где искать конкурентные преимущества? [Электронный ресурс] / О.У. Юлдашева // Режим доступа: <http://www.ippnou.ru/article.php?idarticle=001619>
16. Венжик К. Десятая «Пи» / К. Венжик // Деловой. – 2008. – № 1. – С. 82–85.
17. Спецпроект «Прогноз-2008»: основные тенденции развития бизнеса // Комп&ньоН. – 2008. – № 43 (559). – С. 20–62.
18. Ваганова О. Прыжки за потребителем / О. Ваганова // Комп&ньоН. – 2009. – № 24 (645). – С. 25–26.
19. Trompenaars F. A new paradigm for Marketing Across Cultures: Article for Marketing Insights (Singapore) [Электронный ресурс] / F. Trompenaars, P. Woolliams // Режим доступа: <http://www.thtconsulting.com/Articles/Anew%20paradigm%20for%20Marketing%20Across%20Cultures.pdf>
20. Гаркавенко С.С. Маркетинг / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2002. – 705 с.
21. Котлер Ф. Основы маркетинга: пер. с англ. / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг. – 2-е европ. изд. – К.; М.; СПб.: Вильямс, 1999. – 1152 с.
22. Mennicken C. Interkulturelles Marketing. Wirkungszusammenhänge zwischen Kultur, Konsumverhalten und Marketing / C. Mennicken. – 1. Auflage, Wiesbaden, 2000. – 595 s.
23. Pompl W. Reisebüro-Management / W. Pompl, W. Freyer. – München; Wien: Oldenbourg, 1999. – 320 s.
24. Freyer W. Tourismus: Einführung in die Fremdenverkehrsökonomie / W. Freyer. – 7., überarb. Auflage. – München; Wien: Oldenbourg, 2001. – 568 s.

Определены тенденции развития маркетинга украинских предприятий на мировом туристическом рынке. Изложен интердисциплинарный подход к формированию современной концепции маркетинга международных туристических услуг, базирующийся на использовании различных видов маркетинга, являющихся его методологической основой.

Ключевые слова: маркетинг международных туристических услуг, традиционный маркетинг, маркетинг услуг, международный маркетинг, межкультурный маркетинг, маркетинг туризма, холистический маркетинг.

The trends in marketing of Ukrainian enterprises in the global tourism market are determined. An interdisciplinary approach to the formation of the modern concept of marketing of international tourism services is set out, which based on the use of different types of marketing, that are its methodological basis.

Key words: marketing of international tourism services, traditional marketing, service marketing, international marketing, intercultural marketing, tourism marketing, holistic marketing.

Одержано 3.10.2013.

МОДЕЛЮВАННЯ ТА ПРОГНОЗУВАННЯ РІВНЯ ПОТОЧНИХ ВИТРАТ НА ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТАХ УКРАЇНИ

Проаналізовано структуру собівартості та галузеві особливості гірничо-збагачувальних комбінатів України. Обґрунтовано, що при застосуванні економіко-математичного моделювання в процесі управління собівартістю продукції доцільною є розробка індивідуальної моделі для кожного підприємства, що дозволить врахувати унікальні природні і технологічні умови функціонування кожного комбінату. Розроблено модель собівартості для одного з гірничо-збагачувальних комбінатів України, яка враховує вплив основних факторів – рівня матеріальних витрат, чисельність персоналу та вартість основних фондів. Запропонована модель може використовуватись для прогнозування рівня собівартості в майбутніх періодах з метою оцінки заходів з її зниження та прогнозування результатів діяльності підприємства.

Ключові слова: *собівартість, матеріальні витрати, прогнозування, кореляція, моделювання.*

Вступ. Рівень витрат виробництва на промислових підприємствах визначається великою кількістю факторів, й значна увага менеджменту будь-якого підприємства приділяється управлінню ними. Низький рівень витрат є однією з головних конкурентних переваг на ринку залізорудної сировини та важливим резервом підвищення економічної ефективності діяльності гірничо-збагачувальних комбінатів (ГЗК). Це пояснюється тим, що в умовах олігополістичного ринку виробники залізорудної сировини не мають можливості суттєво впливати на рівень цін на власну продукцію. Внаслідок цього суттєве зростання ефективності діяльності ГЗК можливе саме за рахунок зниження витрат, що обумовлює актуальність цього дослідження.

Аналіз досліджень і публікацій. Основних виробників залізорудної сировини (ЗРС) у світі можна поділити на три групи.

До першої належать підприємства, які добувають ЗРС високої якості, готову до реалізації (Бразилія, Австралія). До витрат включаться тільки видобуток і транспортування, іноді класифікація за фракціями. Відсутні буровибухові роботи (м'які породи).

Друга група включає підприємства, які добувають ЗРС і збагачують її з використанням нового високопродуктивного обладнання, широко застосовують АСУТП при невеликому штаті співробітників.

Гірничо-збагачувальні комбінати України належать до третьої групи. Ця позиція обумовлена, насамперед, віком родовищ корисних копалин, складними гірничо-геологічними умовами (порожня порода, відстань і висота транспортування), низькою енергоефективністю (обладнання з терміном експлуатації понад 40 років, старі технології) і високими цінами на паливно-енергетичні ресурси.

Важливим та унікальним для підприємств гірничодобувної промисловості є вплив гірничо-геологічних умов – підприємства з найбільшим коефіцієнтом відношення гірничої маси до готової продукції мають найвищий

показник собівартості видобутку і транспортування, і залежність зазначених показників має лінійний характер.

Разом з тим собівартість переробки видобутої сировини на підприємствах України практично однакова і не має суттєвих розбіжностей, що зумовлено приблизно рівним віком підприємств, єдиною пострадянською технологією та близькими ринковими, трудовими, ціновими та податковими умовами.

Найбільш поширеним методом контролю за витратами є метод «стандарт-кост» [1], або нормативний метод обліку витрат, який передбачає розробку норм витрат за кожною статтею та контроль відхилень фактичних витрат від норм [3–6].

Зазначений метод дозволяє встановлювати причини коливань витрачання та виявляти фактори та резерви зниження витрат – тобто одночасно дозволяє виконувати функції контролю й аналізу. На основі здійснюваного аналізу підприємство має можливість планувати заходи щодо зниження витрат.

Аналіз витрат як складова контролю дозволяє оцінити ефективність використання всіх ресурсів підприємства, виявити резерви зниження витрат на виробництві, зібрати інформацію для підготовки планів та прийняття раціональних управлінських рішень.

Питанням факторного аналізу матеріальних витрат ГЗК значна увага приділена в праці Л.М. Варави [2]. Джерелом статистичних даних і емпіричних залежностей є довідники зі збагачення руд чорних металів [7; 8]. Контроль витрат здійснюється шляхом аналізу відхилень фактичного рівня витрат від планового.

Для оперативного прийняття управлінських рішень доцільною є розробка економіко-математичної моделі, яка дозволить прогнозувати не тільки окремі види витрат, а й визначати ефективність запланованих заходів.

Метою статті є аналіз методичних підходів до прогнозування собівартості продукції залежно від основних видів застосовуваних виробничих факторів-ресурсів та обґрунтування пропозицій щодо їх практичного використання.

Викладення матеріалу і результати. Політика ефективного управління виробничими витратами суб'єкта господарювання реалізується за допомогою таких заходів:

- управління виробничими фондами, їх оновлення і відтворення;
- планування термінів здійснення капітальних витрат;
- управління витратами та їх оптимізація з погляду ефективного розмежування ресурсів суб'єкта господарювання у процесі його операційної діяльності;
- управління економічним зростанням.

Таким чином, управління собівартістю товарної продукції є одним з ключових моментів у процесі щоденного управління підприємством з боку ресурсозбереження, прибутковості і рентабельності.

Необхідність управління собівартістю товарної продукції зумовлена зазначеними вище параметрами і пов'язана з наявністю чи відсутністю усіх видів ресурсів та якістю управління ними.

Економіко-математичне моделювання і прогнозування собівартості товарної продукції підприємства дає можливість ефективного аналізу складних ситуацій, пов'язаних із прийняттям стратегічних рішень і контролем за їх виконанням. Воно є інструментом економістів, що дає змогу передбачати велику кількість ситуацій, а це, своєю чергою, допомагає ефективніше використовувати наявні ресурси, знижувати рівень майбутніх ризиків і втрат.

Модель управління собівартістю товарної продукції суб'єкта господарювання є індивідуальною для кожного підприємства, оскільки бере до уваги специфіку його господарської діяльності та конкретні умови зовнішнього і внутрішнього середовищ її реалізації.

Проаналізувавши специфічні риси та умови формування поточних витрат на рівні вітчизняних ГЗК, відзначаємо таке. Собівартість товарної продукції ГЗК України має орієнтовну структуру за виробничими переділами:

- витрати на видобуток руди складають 26–49% (коливання частки залежить від кількості переділів зі збагачення, обсягів видобутку руди, коефіцієнта розкриву);
- витрати на подрібнення руди – 2–9%;
- витрати на збагачення – 30–53% (коливання частки залежить від обсягів виробництва товарного концентрату, якості руди – чим менший вміст заліза в руді, тим більший коефіцієнт витрат руди на виробництво 1 т концентрату);
- витрати на огрудкування та агломерацію складають 11–37% (коливання частки залежить від обсягів виробництва окатишів, агломерату).

Дослідивши вплив обсягів видобутку та переробки залізорудної сировини, зауважуємо, що середня частка змінних витрат у виробничій собівартості товарної продукції ГЗК становить:

- в концентраті – 52–55%;
- в окатишах – 56–62%;
- в агломераті – 66–69%.

При цьому особливістю ГЗК є те, що класичні змінні витрати – наприклад, витрати електроенергії на технологічні потреби або дизельне паливо мають суттєву постійну складову. Так, обсяг споживання електроенергії технологічним обладнанням визначається насамперед його потужністю, а вже потім ступенем завантаженості. Крім того, неможливо уникнути холодної роботи гірничого встаткування і транспорту – самоскидів, екскаваторів, наприклад, дизельне паливо витрачається під час повернення порожнього самоскиду до місця навантаження. Така властивість цих видів витрат обмежує можливості зниження собівартості при зменшенні обсягів товарної продукції.

Суттєву частку у виробничих витратах ГЗК (і це їх головною галузевою особливістю та відмінністю) складають паливно-енергетичні витрати (до 42% у загальній структурі собівартості).

Частка споживання електроенергії за процесами виробництва товарної продукції ГЗК має такий вигляд:

- видобуток руди – 7,8–10,1%;
- подрібнення руди – 3,3–5,7%;
- збагачення руди – 41,0–65,1%;

- транспортування відходів збагачення в шламосховище – 16,3–26,4%;
- виробництво окатишів, агломерату – 11,1–24,0%;
- споживання допоміжними цехами – 2,2–8,1%.

Як вказано вище, найбільшу питому вагу в собівартості продукції ГЗК займають матеріальні витрати, а на їх рівень впливає цілий ряд природних і технологічних факторів.

В умовах ГЗК матеріальні та енерговитрати можуть бути суттєво знижені за рахунок підвищення ступеня усереднення руди за вмістом заліза, оптимізації подрібнення руди залежно від її магнітних властивостей, скорочення втрат руди під час доставки з місць видобутку до збагачувальних фабрик, скорочення втрат придатної до збагачення сировини, підвищення рівня використання потужності.

З позицій планування, прогнозування та оптимізації собівартості товарної продукції підприємства пропонуємо обґрунтувати модель оптимізації величини виробничих витрат для ГЗК-1. Ця модель є мультиплікативною, тобто враховує вплив декількох найістотніших факторів, що і є першим принциповим припущенням і моментом спрощення реальної ситуації з виділенням акценту на ресурсних характер формування поточних витрат на рівні конкретного місця їх утворення.

На рівень собівартості товарної продукції (СВ) впливають такі показники і виробничі фактори:

- витрати матеріальних ресурсів (МВ);
- чисельність персоналу (Ч) – капіталомісткість виробництва, що за потенційними можливостями обчислюється як вартість основних фондів (ОФ).

Наявність тісного кореляційного зв'язку між величиною матеріальних витрат та рівнем собівартості підтверджується і може бути проілюстрована точковим графіком (рис. 1), вихідні дані для аналізу отримуємо з групованих таблиць основних техніко-економічних показників ГЗК-1 за період з 2007 по 2011 р.

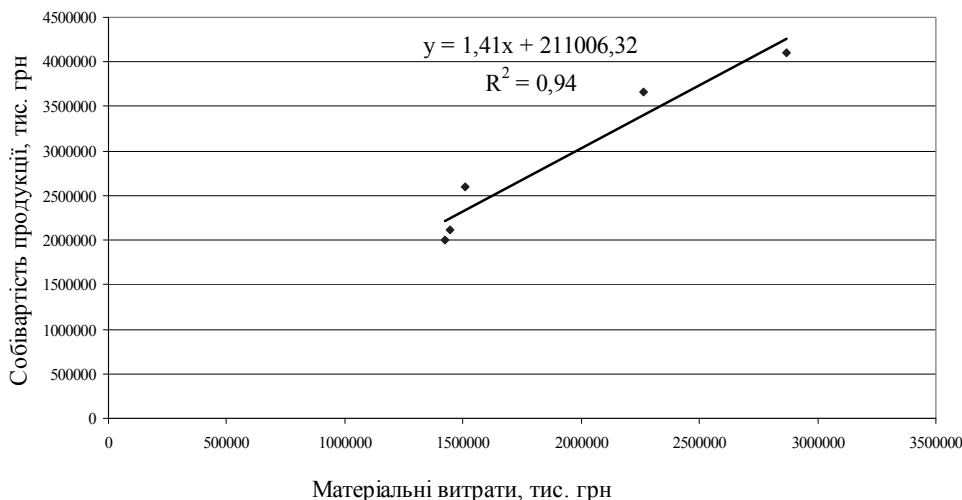


Рис. 1. Залежність між рівнем собівартості товарної продукції та величиною витрат на матеріальні ресурси

Як бачимо з рис. 1, характер взаємозалежності таких виробничих параметрів, як собівартість товарної продукції та обсяг матеріальних витрат, досить точно описується лінійним рівнянням. Флуктуації випадкової величини перебувають у межах погрішності 5–6%, що свідчить про значущість отриманої моделі. Вплив матеріальних витрат на рівень собівартості готової продукції прямий і вказує, що при збільшенні матеріальних витрат на 1 гривню собівартість готової продукції ГЗК збільшується прямо пропорційно, у середньому на 1,41 грн.

Виконавши аналіз впливу інших виробничих показників і факторів на рівень собівартості готової продукції ГЗК-1, підтверджуємо гіпотезу про наявність суттєвого, тісного зв'язку між факторами економічної моделі. Результати кореляційно-регресійного аналізу факторів собівартості наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Кореляційні залежності собівартості від її факторів

Фактор	Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації
Матеріальні витрати	$CB = 1,41 MB + 211006,32$	0,94
Чисельність персоналу	$CB = 79381787470,24 Ч^{1,14}$	0,99
Вартість основних засобів	$CB = 82,82 OF + 1172491,87$	0,81

Політика вітчизняних підприємств ГЗК у сфері управління персоналом за останнє десятиріччя характеризується агресивним підходом щодо оптимізації чисельності працівників підприємства. Щорічно реалізуються заходи зі скорочення чисельності промислово-виробничого персоналу, які мають дуалістичних характер впливу на обсяги готової продукції та рівень поточних витрат. З одного боку, планується скорочення витрат на утримання персоналу за рахунок скорочення його чисельності, з іншого – збереження або нарощення обсягів виробництва за рахунок збільшення норм виробітку та застосування новітніх технологічних рішень у виробництві та управлінні.

Результат такої політики неоднозначний: на тлі постійного поступового скорочення чисельності персоналу підприємство має не скорочення, а навпаки, збільшення рівня собівартості продукції, оскільки залучення меншої кількості робітників підвищеної кваліфікації (для обслуговування новітньої техніки та підтримки виробництва на плановому рівні) призводить до необхідності збільшення рівня їх оплати праці, це невілює прогнозовані результати агресивної політики управління персоналом, і, як наслідок, рівень собівартості готової продукції зростає.

Підтвердження цього факту знаходимо при аналізі та обробці статистичної інформації стосовно функціонального зв'язку чисельності персоналу та рівня собівартості товарної продукції (табл. 1). Взаємозв'язок має показникову форму, але значення показника степеня у моделі від'ємне. Надійність створеної економіко-математичної моделі складає 99%.

Вплив структури застосовуваних засобів праці на величину поточної собівартості готової продукції не такий істотний (на рівні 0,81 за коефіцієнтом детермінації), але суттєвий, прямолінійний. Зменшення ступеня впливу цього фактора пояснюється пролонгованим характером впливу ведених за-

собів праці (основних виробничих фондів) на поточні витратні і результативні показники діяльності підприємств ГЗК, тобто дещо «розмазаний» відгук на сигнал щодо зміни структури застосованих при видобуванні та переробці залізорудної сировини засобів праці, що мають «величезну» вартість.

Оскільки собівартість товарної продукції залежить від наведених вище показників, то загалом їх вплив на собівартість може бути описаний такою мультиплікативною моделлю (1), яка випливає з припущення, по-перше, наявності і структури взаємовпливу, що характерний для виробничої функції; по-друге, не передбачає повної взаємозамінності факторів моделі одне одним; по-третє, віддача факторів тільки в сукупності може створювати синергетичний ефект і може бути більше 1:

$$CB = A \cdot MB^{\alpha} \cdot \varphi^{\beta} \cdot OF^{\gamma}. \quad (1)$$

Сформована трифакторна модель собівартості характеризується тенденцією до її зростання за умови зростання усіх перелічених факторів.

Параметр А в економіко-математичній моделі (1) характеризує ефективність застосовуваних технологічних рішень на підприємстві. Він індивідуальний та специфічний для кожного підприємства галузі, незважаючи на схожий технологічний ланцюжок по всій сукупності вітчизняних підприємств і майже однакові параметри віддачі моделі, притаманний їм усім.

Використовуючи вихідні дані та розрахунки з табл. 2 і застосовуючи обчислювальні інструменти і засоби табличного редактора Excel, визначимо параметри моделі (1). Критерієм вибору найкращого варіанта обчислення параметрів багатфакторної моделі приймаємо середньоквадратичне відхилення фактичного та оціночного (за моделлю) значення рівня собівартості товарної продукції підприємства ГЗК-1.

Таблиця 2

Вихідні дані для розрахунку

Рік	Собівартість продукції (CB), тис. грн	Матеріальні витрати (MB), тис. грн	Чисельність працівників (Ч), осіб	Вартість основних виробничих фондів (OF), млн грн	Оціночне значення CB за рівнянням моделі, CB*	Відхилення від фактичного значення (CB – CB*)
2007	2001984,3	1422796	11 502	7052	1925953,898	76030,40249
2008	2116415,4	1443030	10 588	13186	2233101,81	-116686,4095
2009	2604145,2	1510701	8595	24823	2615843,568	-11698,36837
2010	3665739,4	2265857	6792	29083	3543533,239	122206,1611
2011	4097092,1	2866453	5942	29974	4166166,396	-69074,29601

Отже, маємо:

$$CB = 2,95 \cdot MB^{0,723} \cdot \varphi^{0,114} \cdot OF^{0,235}. \quad (2)$$

Рівень достовірності отриманої моделі складає 86%, отже, вона може бути використана у планових економічних розрахунках, для яких достатнім рівнем надійності є значення 68% (за правилом 3-х σ).

Зазначена модель може використовуватися для прогнозування рівня собівартості товарної продукції ГЗК-1 в майбутніх періодах з метою оцінки за-

ходів щодо її зниження та прогнозування результатів діяльності підприємства.

Проведемо моделювання рівня собівартості з використанням моделі (2) на підставі прогнозних даних рівня матеріальних витрат, чисельності персоналу та вартості основних фондів.

Прогнозний рівень факторів собівартості визначаємо на підставі ліній тренда. Так, динаміка вартості основних засобів за 2007–2011 р. має вигляд (рис. 2).

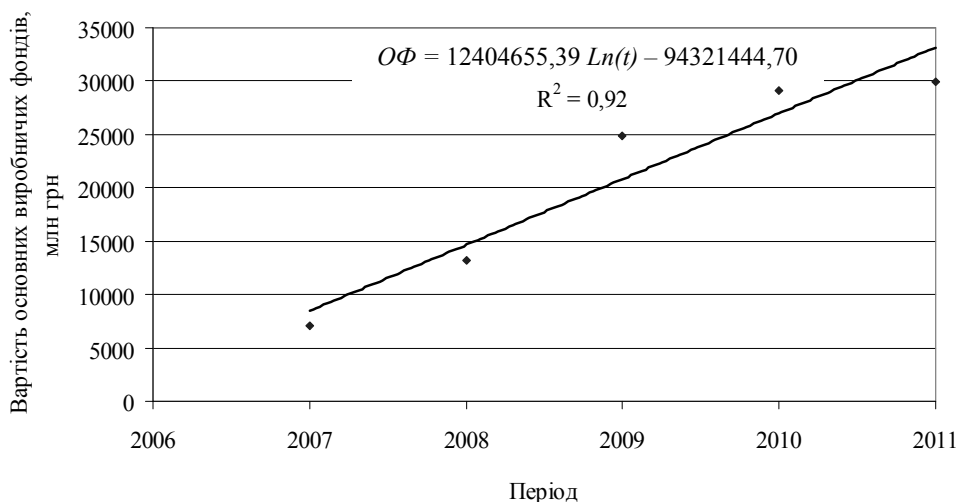


Рис. 2. Трендовий аналіз вартості основних засобів за 2007–2011 рік

На підставі проведеного аналізу одержано такі рівняння (табл. 3).

Таблиця 3

Рівняння трендів факторів собівартості

Фактор	Рівняння регресії	Коефіцієнт детермінації
Матеріальні витрати	$МВ = 371014,10 t + 788725,10$	0,83
Чисельність персоналу	$Ч = 12562,61 t - 0,42$	0,89
Вартість основних засобів	$ОФ = 12404655,39 \ln(t) - 94321444,70$	0,92

Як видно з результатів розрахунків, у вищенаведених трендових моделях наявний тісний кореляційний зв'язок між проаналізованими показниками та фактором часу (t). Тому ми можемо використовувати одержані залежності для обчислення прогнозованих рівнів факторів собівартості товарної продукції по ГЗК-1 на період 2012–2014 рр. (табл. 4).

Прогноз динаміки показника собівартості продукції підприємства здійснено на основі моделі (2). Відповідно, послідовно у функцію (2) підставляємо розраховані за рівняннями-тенденціями значення факторів і результати групуємо в табл. 4.

Для подальшого аналізу умов використання ресурсів та ефективності політики управління поточними витратами на підприємстві проведемо

кореляційно-регресійний аналіз, за допомогою якого виявимо взаємозв'язок обсягів товарної продукції у відпускних цінах та її собівартості. Обсяги товарної продукції в порівняльних цінах за період 2007–2011 рр. наведено в табл. 5.

Таблиця 4

Прогнозовані значення рівнів показників виробничих факторів, що впливають на розмір собівартості продукції підприємства

Показник	Рік			
	2011	2012	2013	2014
Прогнозований обсяг матеріальних витрат, тис. грн	2643795,6	3014809,7	3385823,8	3756837,9
Прогнозована чисельність персоналу, осіб	6390	5919	5548	5245
Прогнозована величина основних виробничих фондів, млн грн	31024,2	33876,9	36288,8	38378,1
Прогнозована величина собівартості (СВ ^{прогн}), тис. грн	3758270,3	3999112,2	4202741,2	4379132,7

Таблиця 5

Вихідні дані для аналізу рівня залежності собівартості від обсягу товарної продукції

Рік	Собівартість продукції, тис. грн	Обсяг товарної продукції, тис. грн
2007	2001984,3	3006843,1
2008	2116415,4	6425086,1
2009	2604145,2	4342489,2
2010	3665739,4	8830123,5
2011	4097092,1	14548146,0

Залежність собівартості від обсягу товарної продукції, а також лінія тренда відображені на рис. 3.

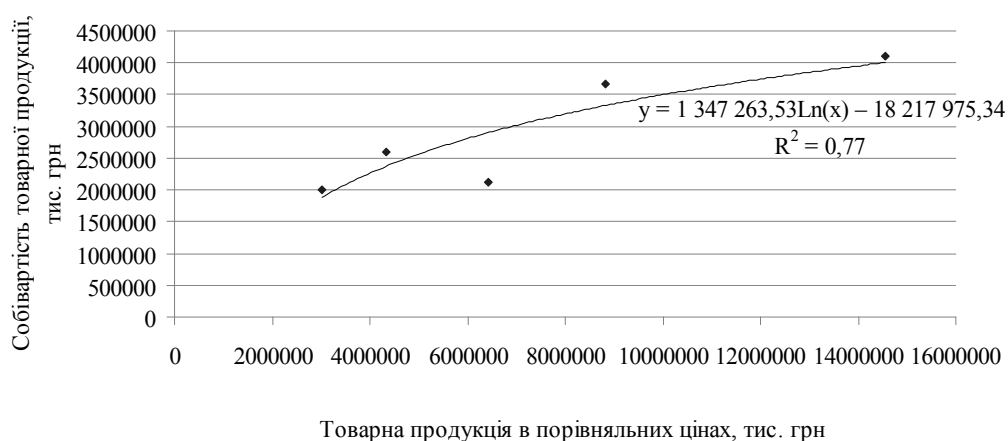


Рис. 3. Залежність між рівнем собівартості товарної продукції та обсягом товарної продукції

З наведеного видно, що між обсягом товарної продукції і собівартістю продукції існує тісний кореляційний зв'язок, що підтверджується коефіцієнтом детермінації, який дорівнює 0,77. Зі збільшенням обсягу товарної продукції собівартість також збільшується.

З метою визначення результативності діяльності підприємства у прогнозованому періоді виконуємо екстраполяцію рівня товарної продукції на 2013–2014 рр. на підставі рівняння регресії (3):

$$y = 2548764,32t - 215755,38. \quad (3)$$

Як бачимо, динаміка зміни товарної продукції підприємства за 2007–2011 рр. має лінійний, позитивний характер зміни, надійність одержаної моделі складає 88%. Прогнозне значення обсягу товарної продукції на 2013 р., розраховане за одержаним рівнянням, становить 17,6 млрд грн.

З трендової моделі (3) маємо результат: середнє щорічне зростання обсягів товарної продукції складає 2,54 млрд грн. Порівнюємо отриману величину з відповідним приростом собівартості готової продукції (табл. 4), маємо середнє збільшення на рівні 0,206 млрд грн. Тобто валове збільшення прибутковості можливе на рівні 2,33 млрд грн при збереженні виявлених тенденцій у використанні та економії ресурсів та політиці формування цін на залізовмісну продукцію на світовому ринку.

Висновки. Отже, результати економіко-математичного моделювання та прогнозування за ним можуть бути використані в економічних розрахунках по підприємству ГЗК-1 та інших підприємствах галузі (потрібна відповідна адаптація) з екстраполяцією на 3–4 роки у майбутнє.

Економіко-математичне моделювання при управлінні виробничими витратами підприємства є інструментом, що дає можливість максимально об'єктивно спрогнозувати стан суб'єкта господарювання у майбутньому. Розрахунки свідчать, що рівень собівартості продукції підприємства ГЗК-1 упродовж 2012–2014 рр. поступово збільшується (його темпи уповільнюються) відповідно до збільшення обсягів товарної продукції (має прямолінійний характер) на відповідний період.

Напрямом подальших досліджень є виявлення оптимальної структури витрачання матеріальних і трудових ресурсів. Вирішення цього завдання можливе шляхом здійснення «зворотного ходу». На основі створеного балансу прогнозованих економічних показників обсягу виробництва готової продукції у майбутньому, її собівартості та обмежень на обсяги інвестування у виробництво і розвиток підприємства слід буде визначити оптимальну структуру застосовуваних ресурсів. Далі створюємо програму перетворення існуючого стану ресурсів в оптимально-раціональну. Це допоможе максимізувати ефективність виконання виробничого завдання на підприємстві у плановому періоді та підвищить результативність застосування ресурсів.

Список використаних джерел

1. Брігхем Є.Ф. Основи фінансового менеджменту / Є.Ф. Брігхем; пер. з англ. – К.: Молодь, 1997. – 1000 с.
2. Варава Л.Н. Стратегическое управление горнодобывающими предприятиями: монография / Л.Н. Варава; НАН України. Ин-т экономики пром-сти. – Донецк, 2006. – 356 с.

3. Дейнега О.В. Теоретичні аспекти класифікації витрат, пов'язаних із виробничим споживанням основних засобів / О.В. Дейнега, О.В. Попко // Вісник Рівненського державного технічного університету: «Економіка». – 2000. – № 5(7). – С. 168–174.
4. Корбетт Т. Управленческий учет по ТОС. Учет прохода / Т. Корбетт. – К.: Необходимо і достатньо, 2009. – 232 с.
5. Кривошесва А.О. Про необхідність нормування витрат рудної сировини у гірничо-збагачувальному виробництві / А.О. Кривошесва // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – 2001. – Вип. 108. – С. 8–14.
6. Рудніченко Є.М. Необхідність модернізації системи розподілу накладних витрат на вітчизняних промислових підприємствах / Є.М. Рудніченко // Вісник Хмельницького національного університету. – 2005. – № 3. – Т. 1. – С. 209–213.
7. Справочник по обогащению руд черных металлов / под ред. С.Ф. Шинкоренко. – 2-е изд. перераб. и доп. – М.: Недра, 1980. – 527 с.
8. Тихонов О.Н. Закономерности эффективного разделения минералов в процессах обогащения полезных ископаемых / О.Н. Тихонов. – М.: Недра, 1984. – 208 с.

Проанализирована структура себестоимости и отраслевые особенности горно-обогатительных комбинатов Украины. Обосновано, что при применении экономико-математического моделирования в процессе управления себестоимостью продукции целесообразной является разработка индивидуальной модели для каждого предприятия, что позволит учесть уникальные естественные и технологические условия функционирования каждого комбината. Разработана модель себестоимости для одного из горно-обогатительных комбинатов Украины, учитывающая влияние основных факторов – уровня материальных расходов, численности персонала и стоимости основных фондов. Предложенная модель может быть использована для прогнозирования уровня себестоимости в будущих периодах с целью оценки мероприятий по ее снижению и прогнозированию результатов деятельности предприятия.

Ключевые слова: *себестоимость, материальные расходы, прогнозирование, корреляция, моделирование.*

The structure of the cost price and industrial features of ore mining and processing enterprises of Ukraine is analyzed. It is substantiated that the application of economic-mathematical modelling in the process of managing the cost of production it is feasible to develop an individual model for each enterprise, taking into account the unique natural and technological conditions of functioning of each of the works. The model of cost for one of ore mining and processing enterprises of Ukraine, which takes into account the influence of the main factors – the level of material costs, number of employees and the value of fixed assets is developed. The proposed model can be used to predict the level of cost of sales in future periods to assess the measures for its reduction and forecasting of results of activity of the enterprise.

Key words: *costs, material costs, forecasting, correlation, modelling.*

Одержано 24.09.2013.

ОЦІНКА ЕКСПЛУАТАЦІЙНОЇ ВАРТОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ТА АНАЛІЗ ПРОЦЕСУ ЇЇ ФОРМУВАННЯ

Запропоновано показник експлуатаційної вартості підприємства як капіталізованої доданої вартості та обґрунтовано його застосування як критерію результативності управлінських рішень менеджменту. Проаналізовано процес формування та розподілу доданої вартості, на основі якого розраховані точки покриття різних елементів витрат. Доведено інформативність розробленого показника для визначення інтегральної характеристики економічного стану підприємств.

Ключові слова: експлуатаційна вартість, додана вартість, точка покриття витрат.

Постановка проблеми. Завдання вартісно-орієнтованого управління підприємством є відносно новим для вітчизняної практики господарювання, оскільки вона виникла лише в той час, коли завершилися процеси формування приватної власності та з'явилися власники підприємств, головною метою яких є зростання належного їм капіталу. Необхідність управління вартістю підприємств в системі внутрішньогосподарського менеджменту вимагає особливого підходу до розробки методології його здійснення.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми управління вартістю підприємств розглядаються вітчизняними науковцями О.М. Алімовим, О.І. Амошею, Л.К. Безчасним, В.М. Бордюком, М.С. Герасимчуком, В.І. Голіковим, М.І. Івановим, М.Г. Чумаченком, А.А. Чухном, В.А. Панковим та ін. Вагомий внесок в розвиток основ вартісно-орієнтованого управління з урахуванням особливостей української економіки зробили О. Мендрул [1], Т. Момот [2], В. Панков [3], А. Турило [4] та ін. [5; 6].

Зважаючи на переваги і недоліки методичних підходів до оцінки вартості підприємства, необхідно відзначити, що існуючі види вартості та особливості методів її оцінки не дозволяють визначити необхідний фактор вартості підприємства, який міг би застосовуватися при безпосередньому управлінні функціонуючим підприємством.

Формулювання мети статті. З метою оцінки вартості діючого підприємства на рівні внутрішньогосподарського менеджменту, необхідно виявити фактори та розробити методичні підходи, які відображають не тільки майнову вартість підприємства, його ринкову вартість та враховують обсяг грошового потоку, а й дозволяють оцінювати величину і динаміку експлуатаційної вартості та виявляти важелі впливу на зміну цього показника, а також розширити коло зацікавлених осіб, що беруть участь у формуванні вартості.

Виклад основного матеріалу статті. Вартість підприємства, як критерій оцінки результативності менеджменту і об'єкта управлінських зусиль має ряд переваг перед іншими традиційними показниками, такими як доход, прибуток, рентабельність.

Необхідність управління вартістю діючого підприємства вимагає застосування нового показника – експлуатаційної вартості підприємства (ЕВ), основними вимогами до якого є:

– відповідний склад, який враховує результат зусиль як власників, менеджменту, так і виробничого персоналу підприємства, який теж бере безпосередню участь у формуванні вартості підприємства;

– можливість розрахунку із заданою періодичністю, що визначається формуванням фінансової звітності підприємства;

– здатність до аналітичного розкладання на фактори другого порядку;

– можливість елімінування від впливу ряду внутрішніх та зовнішніх факторів, які знаходяться поза межами впливу менеджменту підприємств.

Фактором, який відповідає поставленим вимогам та може бути застосований при визначенні експлуатаційної вартості підприємства, є додана вартість (ДВ), яка створюється та розподіляється на підприємстві в процесі його діяльності. Цей показник узагальнюючим чином відображає результативність діяльності підприємства завдяки тому, що саме додана вартість є результатом загальних зусиль та розподіляється між усіма учасниками процесу виробництва і реалізації у формі заробітної плати, відсотків за залучений капітал, дивідендів та податків, а частка її може залишатись на підприємстві для його розвитку.

У контексті подальшого дослідження вважаємо за потрібне зупинитися на визначенні експлуатаційної вартості як обсягу створеної на підприємстві доданої вартості, приведеного до цього часу методом прямої капіталізації.

$$EB = DB / K_{\text{кап}}, \quad (1)$$

де $K_{\text{кап}}$ – коефіцієнт капіталізації.

Додана вартість є частиною виручки, що містить у собі еквіваленти заробітної плати, відрахувань на соціальні заходи, податків, відсотків та прибутку. В загальному вигляді, додана вартість визначається як різниця між випуском продукції та проміжним споживанням, яке представлене частиною собівартості, а саме – тими елементами, які є предметом випуску інших підприємств.

Додана вартість є більш інформативним показником, який відображає результативність діяльності підприємства, ніж прибуток, оскільки вона вимірює обсяг створеного на певному підприємстві багатства та характеризує діяльність підприємства в цілому, оцінюючи також його суспільний внесок. Зокрема розподіл доданої вартості надає інформацію про відповідні частки винагороди усього складу учасників її створення і споживання. У табл. 1 зображено основні напрями використання та сфери розподілу доданої вартості-брутто та представлено елементи, на які вона розподіляється.

Так, до головних учасників управління, які формують напрями використання доданої вартості, належать: персонал підприємства, держава та постачальники капіталу (власники та кредитори).

Додана вартість, створена на підприємстві, розподіляється:

– на внутрішніх учасників, як витрачена частка – у формі заробітної плати персоналу, фондів матеріального заохочення та соціального розвитку, а також як рекапіталізована частка – резервний капітал, фонд розвитку виробництва (ФРВ) та амортизація;

– на зовнішніх учасників – як податкові витрати, відрахування на соціальні заходи, дивіденди та відсотки за кредитами.

Склад і структура доданої вартості відповідно до сфер розподілу та напрямів використання

Сфера розподілу		Напрямок використання	Елементи ДВ (брутто)
Розподілена на внутрішніх учасників	Витрачена	Персонал (робітники та керівники)	Заробітна плата
			Фонд матеріального заохочення
			Фонд соціального розвитку
	Рекапіталізована	Підприємство, власник (приріст капіталу)	Резервний капітал (не менше 5% чистого прибутку)
			Фонд розвитку виробництва
		Підприємство, власник (повернення капіталу)	Амортизаційні відрахування
Розподілена на зовнішніх учасників	Власник		Дивіденди
	Кредитори		Відсотки за кредитами
	Бюджет		Відрахування на соціальні заходи
			ПДВ
			Податок на прибуток

Аналіз структури доданої вартості відповідно до сфер її розподілу та напрямів використання показав, що чистий грошовий потік, який традиційно використовується при визначенні вартості підприємства на основі доходного підходу, по суті, є тільки часткою створеної доданої вартості, представленою складовими, що спрямовуються власнику у вигляді рекапіталізованого прибутку (резервний капітал і дивіденди), а також сум поступового повернення інвестованого власником капіталу, що періодично надходять, у необоротні активи (амортизаційні відрахування). Чистий грошовий потік враховує також тільки частину доданої вартості загального напрямку використання, що спрямовується персоналу у вигляді фондів матеріального заохочення та соціального розвитку.

Отже, вартість підприємства, що традиційно розраховується на основі капіталізації грошового потоку, відображає ступінь досягнення фінансової мети власника і може бути показником для оцінки платоспроможності підприємства або вартості власного капіталу. Така інформація може бути основою для прийняття рішень щодо орієнтовної оцінки стосовно продажів підприємства. Таким чином, чистий грошовий потік не відображає загального вартісного результату взаємодії капіталу і трудових ресурсів підприємства в процесі їх експлуатації.

Для найбільш об'єктивної та достовірної оцінки результативності діяльності підприємств з точки зору формування вартості та можливості подальшого аналітичного розкладення обраного критерію доцільно використовувати показник доданої вартості, що створена на цьому підприємстві.

На основі дослідження послідовності процесу формування і розподілу доданої вартості можливе чітке розмежування життєвого циклу підприємства на стадії за допомогою обчислення відповідної точки покриття певного виду поточних витрат за аналогією з точкою беззбитковості (Break-Even Point), яка являє собою обсяг виробництва, що забезпечує перехід від збиткової до прибуткової діяльності, за якого маржинальний доход дорівнює по-

стійним витратам підприємства. Дослідження складу і структури доданої вартості відповідно до сфер її розподілу на напрямів використання дозволило запропонувати відповідне розмежування життєвого циклу функціонуючого підприємства на стадії на основі послідовного досягнення точки покриття (ТП) різних елементів витрат (рис. 1).

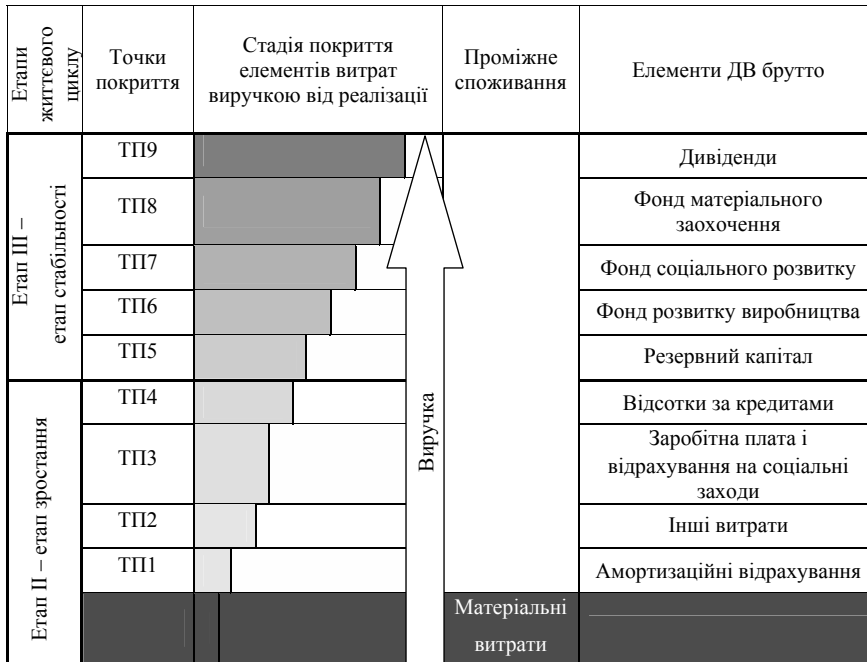


Рис. 1. Рівень покриття витрат на різних стадіях життєвого циклу діючого підприємства

Тема цього дослідження концентрує увагу тільки на тій частині життєвого циклу підприємства, яка стосується періоду безпосереднього функціонування, коли, власне кажучи, і формується його експлуатаційна вартість. Етап I – зародження, та IV – занепаду (старіння, краху, ліквідації) не розглядаються нами в контексті формування та управління експлуатаційною вартістю підприємства, тому що етап зародження характеризує балансова вартість активів, а етап занепаду – реалізаційна вартість, яка стає актуальною у разі прийняття рішення щодо продажу, ліквідації, або ж реструктуризації підприємства. Протягом етапів безпосереднього функціонування – зростання і стабільності – виділено дев'ять стадій, під час проходження яких відбувається послідовне покриття витрат проміжного споживання та формування доданої вартості. Після проходження останньої стадії успішно функціонуюче підприємство вже має наднормативний (підприємницький) прибуток, напрям розподілу якого визначає власник.

У загальному вигляді модель розрахунку точки покриття витрат побудована на основі співвідношення однорідних груп витрат, що покриваються за рахунок доданої вартості ($ГВ_{ДВ}$), та частки доданої вартості в обсязі виручки від реалізації продукції ($ВДВ$):

$$ТП = \frac{ГВ_{ДВ}}{ВДВ}, \quad (2)$$

де $ВДВ$ – відносний показник доданої вартості – відношення обсягу створеної доданої вартості до обсягу виручки підприємства.

Перша група стадій (ТП1–ТП4) відповідає такому стану підприємства, яке характеризується відповідним обсягом виробництва, виручка від реалізації якого покриває перші чотири групи витрат, але підприємство не отримує прибутку.

На основі запропонованої принципової моделі розрахунку (2) стає можливим обчислити відповідні точки покриття витрат.

Перша стадія, яка характеризується точкою покриття ТП1, враховує покриття амортизаційних відрахувань:

$$ТП1 = \frac{АМ}{ВДВ}, \quad (3)$$

де $АМ$ – амортизаційні відрахування;

Для досягнення другої стадії підприємство має покрити, окрім амортизаційних відрахувань, ще й інші витрати:

$$ТП2 = \frac{АМ + ІВ \cdot \%ПДВ}{ВДВ}, \quad (4)$$

де $\%ПДВ$ – ставка податку на додану вартість.

На третій стадії підприємство покриває усі операційні витрати, враховуючи заробітну плату та відрахування на соціальні заходи:

$$ТП3 = \frac{АМ + (ІВ + ФОП + ВСЗ) \cdot \%ПДВ}{ВДВ}, \quad (5)$$

де $ФОП$ – фонд оплати праці на підприємстві;

$ВСЗ$ – відрахування на соціальні заходи.

Четверта стадія характеризується покриттям усіх операційних витрат, та витрат, пов'язаних із залученням позикового капіталу. На цій стадії підприємство вже має можливість виплачувати відсотки за отриманими кредитами та позиками:

$$ТП4 = \frac{АМ + (ІВ + ФОП + ВСЗ + ФВ) \cdot \%ПДВ}{ВДВ}, \quad (6)$$

де $ФВ$ – фінансові витрати.

Наступні стадії покриття витрат (ТП5–ТП9) належать до етапу стабільності, характеризуються наявністю прибутку різних рівнів та напрямів використання. Для розрахунку загального обсягу планового цільового прибутку необхідно визначити та обґрунтувати основні напрями його використання (рис. 2).

Особливістю розподілу прибутку акціонерного товариства є формування резервного капіталу, який формується у розмірі не менше ніж 15% статутного капіталу шляхом щорічних відрахувань від чистого прибутку. Відповідно до закону України «Про акціонерні товариства», до досягнення встановленого статутом розміру резервного капіталу обсяг щорічних відрахувань не може бути меншим ніж 5% від суми чистого прибутку за рік.

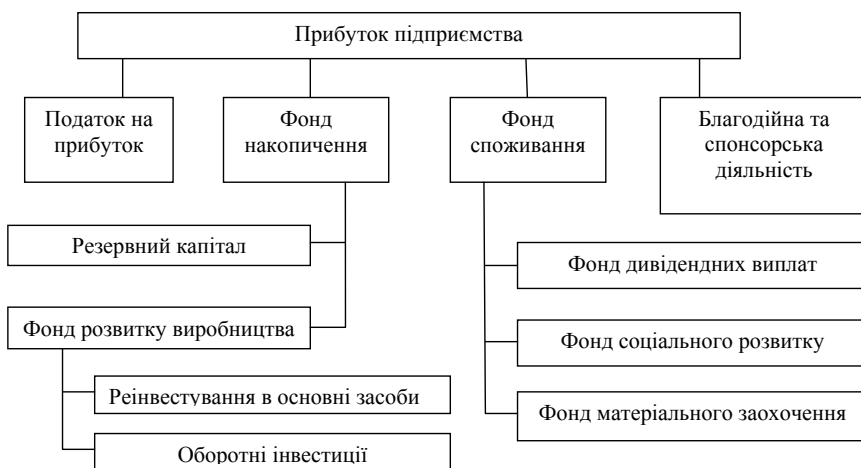


Рис. 2. Основні напрями використання прибутку підприємства

Отже, на п'ятій стадії на підприємстві вперше з'являється прибуток, за рахунок якого формується резервний капітал підприємства. Точка покриття витрат для цієї стадії розраховується за формулою:

$$ТП5 = \frac{AM + (IB + \Phi ОП + ВСЗ + \Phi В + П_{1розп} \cdot K_{подат}) \cdot \%ПДВ}{ВДВ}, \quad (7)$$

де $П_{1розп}$ – розподілений прибуток першого рівня, за рахунок якого формується резервний капітал;

$K_{подат}$ – коефіцієнт оподаткування прибутку підприємства, розраховується за формулою:

$$K_{подат} = \frac{1}{1 - K_{нт}}, \quad (8)$$

де $K_{нт}$ – ставка оподаткування прибутку підприємства.

Подальші рівні покриття витрат після обов'язкового формування резервного капіталу визначаються статутом, соціальною та дивідендною політикою підприємства. Визначення конкретної суми коштів, що реінвестується за рахунок прибутку, залежить від стратегії підприємства та його дивідендної політики. Прибуток як джерело оновлення основних та оборотних активів, забезпечує зростання майнової вартості підприємства. Тому наступна точка покриття витрат, на нашу думку, має враховувати формування фонду розвитку виробництва:

$$ТП6 = \frac{AM + (IB + \Phi ОП + ВСЗ + \Phi В + П_{2розп} \cdot K_{подат}) \cdot \%ПДВ}{ВДВ}, \quad (9)$$

де $П_{2розп}$ – розподілений прибуток другого рівня, який враховує $П_{1розп}$ та плановий фонд розвитку виробництва ($\Phi_{рв}$).

Фонд розвитку виробництва складається з частки прибутку, що реінвестується в основні засоби ($I_{оз}$), та частки, яка спрямовується на поповнення оборотного капіталу підприємства – оборотні інвестиції (I_o).

Важливість реінвестування прибутку в основні засоби набуває особливого значення в умовах діяльності підприємств, створених шляхом корпоратизації та приватизації, термін служби основних засобів яких, як правило, перевищує нормативний. Необоротні активи, які в аналізованій групі гірничо-збагачувальних підприємств складають близько 80% усієї вартості активів, є головним виробничим засобом здійснення їх діяльності.

Інший напрям використання прибутку пов'язаний з необхідністю підприємства поповнювати свої оборотні кошти, що потрібні для забезпечення нарощування виручки при розширеному виробництві, яке є основою розвитку та стабільних доходів будь-якого підприємства. Для розрахунку обсягу додаткових потреб в оборотних інвестиціях, що виникають при нарощуванні темпів виробництва, використовують методику аналізу оборотних інвестицій та стійкого зростання.

Таким чином, обсяг фінансових ресурсів для формування фонду розвитку виробництва дорівнює:

$$\Phi_{pe} = I_{oz} + I_o. \quad (10)$$

На нашу думку, наступним рівнем покриття витрат (ТП7) має бути формування фонду соціального розвитку (ΦCP), оскільки соціальне забезпечення персоналу, розвиток особистості, збереження здоров'я є умовою успішного функціонування підприємства. Звідси формула розрахунку сьомої стадії покриття має вигляд:

$$ТП7 = \frac{AM + (IB + \Phi OP + BC3 + \Phi B + П_{3розп} \cdot K_{подат}) \cdot \% ПДВ}{ВДВ}, \quad (11)$$

де $П_{3розп}$ – розподілений прибуток третього рівня, який враховує $П_{2розп}$ та плановий фонд соціального розвитку.

Восьма стадія покриття витрат (ТП8) передбачає формування фонду матеріального заохочення керівників підприємства (топ-менеджменту) – премії та бонуси за досягнення певних показників та отримання надприбутків:

$$ТП8 = \frac{AM + (IB + \Phi OP + BC3 + \Phi B + П_{4розп} \cdot K_{подат}) \cdot \% ПДВ}{ВДВ}, \quad (12)$$

де $П_{4розп}$ – розподілений прибуток четвертого рівня, включає $П_{3розп}$ та плановий фонд матеріального заохочення.

Остання, найвища, стадія покриття витрат передбачає задоволення інтересів акціонерів як власників капіталу – формування фонду дивідендних виплат.

$$ТП9 = \frac{AM + (IB + \Phi OP + BC3 + \Phi B + П_{5розп} \cdot K_{подат}) \cdot \% ПДВ}{ВДВ}, \quad (13)$$

де $П_{5розп}$ – розподілений прибуток п'ятого рівня, який враховує $П_{4розп}$ та плановий фонд дивідендних виплат.

Сьогодні в Україні немає достатньо обґрунтованої та остаточно визначеної корпоративної дивідендної політики, а механізм виплати дивідендів законодавчо не регламентується, отже, затвердження річних результатів діяльності підприємства, порядку розподілу прибутку, терміну та порядку ви-

плати дивідендів належать до виключної компетенції загальних зборів акціонерів.

Аналіз рівня покриття витрат гірничо-збагачувальними підприємствами України у 2007–2012 рр., який здійснено на основі запропонованого методичного підходу, визначив рівень розвитку підприємств, а саме – досягнення виручкою від реалізації продукції певної точки покриття. Так, на рис. 3 проілюстровано динаміку стану ПАТ «Північний ГЗК» відповідно до рівня покриття витрат та формування фондів за рахунок доходу від реалізації продукції.

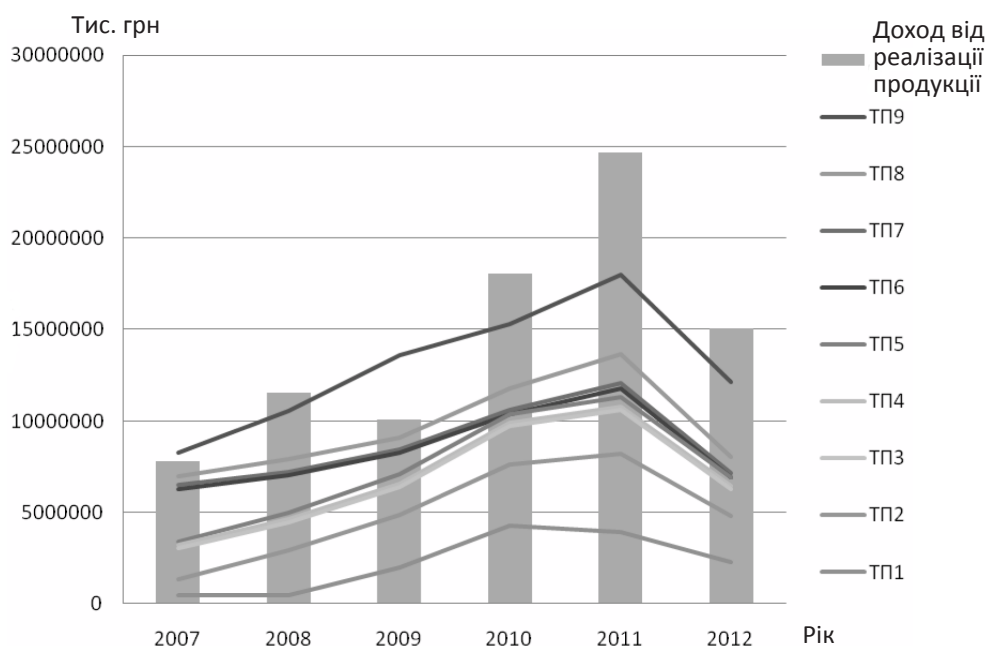


Рис. 3. Динаміка рівнів покриття витрат та формування фондів за рахунок виручки від реалізації продукції ПАТ «Північний ГЗК»

У 2007 та 2009 рр. виручка від реалізації продукції не досягала запланованого рівня ТП9, це означає, що акціонери підприємства не отримали дивіденди у повному очікуваному обсязі. У той же час у 2008 та 2010–2012 рр. обсяг виручки перевищив найвищу точку покриття витрат, що потенційно забезпечило акціонерам доходність власного капіталу вищу за заплановану або можливість здійснювати благодійну та спонсорську діяльність.

Наведений у табл. 3 результат аналізу стану підприємств, з точки зору покриття витрат гірничо-збагачувальними комбінатами України, дозволяє зробити певні висновки щодо особливостей процесів формування доданої вартості аналізованих підприємств.

Так, ПАТ Північний ГЗК в цілому досягає найвищої точки покриття витрат та має надприбутки у 2008, 2010–2012 рр., хоча у 2007 та 2009 рр. власники недоотримали запланований обсяг дивідендних виплат.

ПАТ Центральний ГЗК у 2007 р. отримав обсяг виручки, необхідний для досягнення мінімально прибуткової точки покриття витрат ТП5, що дозволяє сформувати резервний капітал та лише частину фонду розвитку виробництва. У наступні роки виручка від реалізації продукції зросла до рівня ТП8 (2009 та 2011 рр.) та ТП9 у 2008, 2010–2011 рр.

Таблиця 3

Рівень покриття витрат та формування фондів гірничо-збагачувальних підприємств

Підприємство	Точка покриття витрат					
	2007	2008	2009	2010	2011	2012
ПАТ Північний ГЗК	ТП8	ТП9	ТП8	ТП9	ТП9	ТП9
ПАТ Центральний ГЗК	ТП5	ТП9	ТП8	ТП9	ТП9	ТП8
ПАТ Південний ГЗК	ТП5	ТП7	ТП2	ТП8	ТП8	ТП5
ПАТ Полтавський ГЗК	ТП8	ТП9	ТП8	ТП8	ТП8	ТП8
ПАТ Марганецький ГЗК	ТП3	ТП2	ТП2	ТП2	ТП2	ТП3

ПАТ Південний ГЗК також досягає мінімально прибуткових точок покриття ТП5 у 2007 та 2012 рр., але у кризовому 2009 р. підприємство взагалі не отримувало прибутку, а обсягу виручки не вистачало навіть на покриття заробітної плати, що призвело до збитків.

Ситуацію на ПАТ Марганецький ГЗК можна характеризувати як критичну – протягом усього аналізованого періоду підприємство отримувало збитки, та тільки у 2007 та 2012 рр. обсягу виручки вистачало на покриття заробітної плати.

Висновки. Запропонований підхід до розрахунку експлуатаційної вартості підприємства дозволяє визначати його здатність покривати фактичні витрати та досягати планових обсягів фондів споживання та накопичення. Подальші дослідження необхідно спрямувати на розробку системи ефективного управління витратами та планування відповідних фондів, що формуються за рахунок прибутку. Функціонування системи управління експлуатаційною вартістю підприємства має базуватись на підсистемі матеріального стимулювання, яка враховує інтереси усього кола зацікавлених осіб, що беруть участь у формуванні та розподілі вартості.

Список використаних джерел

1. Мендрул О.Г. Управління вартістю підприємств: монографія / О.Г. Мендрул. – К.: КНЕУ, 2002. – 272 с.
2. Вартісно-орієнтоване корпоративне управління: від теорії до практичного впровадження: монографія / Т.В. Момот. – Харків: ХНАМГ, 2006. – 380 с.
3. Чумаченко М.Г. Управління вартістю компанії на основі ціннісного підходу / М.Г. Чумаченко, В.А. Панков // Фінанси України. – 2004. – № 2. – С. 66–79.
4. Турило А.М. Оцінка вартості підприємства в системі фінансово-економічної стратегії його розвитку / А.М. Турило // Фінанси України. – 2009. – № 5. – С. 95–100.

5. Коваленко А.Д. Вартісно-орієнтоване управління розвитком підприємства (за матеріалами лізингових компаній України): дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Коваленко Антон Дмитрович; ДВНЗ «КНЕУ ім. Вадима Гетьмана». – К., 2011. – 245 с.

6. Камарицький Ю.С. Управління ринковою вартістю підприємств: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / Камарицький Юрій Сергійович; ПВНЗ «Європ. ун-т». – К., 2012. – 20 с.

Предложен показатель эксплуатационной стоимости предприятия как капитализированной добавленной стоимости и обосновано его применение в качестве критерия результативности управленческих решений менеджмента. Проанализирован процесс формирования и распределения добавленной стоимости, на основе которого рассчитаны точки покрытия разных элементов затрат. Доказана информативность разработанного показателя для определения интегральной характеристики экономического состояния предприятий.

Ключевые слова: эксплуатационная стоимость, добавленная стоимость, точка покрытия затрат.

The index of the operational value of enterprise as the capitalized value added is proposed and its application as the criterion of a result of the management solutions. The process of formation and distributing the value added is analyzed the points of covering the different elements of costs are calculated on basis of it. The informativeness of the developed index for determining the integral characteristic of the economic state of enterprises is proved.

Key words: operational value, value added, the point of costs covering.

Одержано 24.09.2013.

УДК 622.232.72

Р.В. Короленко

ДОСЛІДЖЕННЯ ДЕФІЦИТУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ НА ГІРНИЧО-ЗБАГАЧУВАЛЬНИХ КОМБІНАТАХ КРИВБАСУ

Визначено методичні підходи до розрахунку показника дефіциту людського капіталу, що дозволяє планувати витрати на розвиток персоналу, тобто навчання, підвищення кваліфікації працівників, планування кар'єри, створення кадрового резерву. Шляхом застосування виробничої функції встановлено величину дефіциту людського капіталу на гірничо-збагачувальних комбінатах Кривбасу.

Ключові слова: дефіцит людського капіталу, планова величина людського капіталу, фактична величина людського капіталу, виробнича функція, гірничо-збагачувальний комбінат.

Постановка проблеми. Людський капітал є головним фактором, що впливає на економічну результативність праці персоналу. Загальновідомо,

що проведення навчання працівників та підвищення їх кваліфікації збільшує людський капітал підприємства і дозволяє підвищити економічні результати праці. На більшості вітчизняних гірничо-збагачувальних комбінатах (ГЗК) створено власні навчальні центри, витрачаються значні кошти на навчання, перепідготовку та підвищення кваліфікації працівників. Ці заходи дозволяють знизити дефіцит людського капіталу, що сприяє підвищенню результативності праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження, присвячені розвитку теорії людського капіталу, знайшли своє відображення у працях відомих зарубіжних вчених-економістів, таких як: Е. Денісон [1], Дж. Кендрік [2], Л. Туроу [3], Я. Фітц-енц [4] та ін. У світовій економічній науці XX ст. підхід до людського капіталу як до результату інвестицій та провідного фактора економічного зростання викладено у працях Т. Шульца [5] та Г. Беккера [6].

Серед наукових розробок вітчизняних та російських вчених, які стали підґрунтям формування ідеології необхідності значних інвестицій в людський капітал, слід відзначити праці О.А. Грішнкової [7], І.В. Журавльової [8], О.В. Захарової [9], О.В. Кендюхова [10] та ін.

Мета статті – розробити методичні підходи до визначення величини дефіциту людського капіталу та проаналізувати динаміку величини дефіциту людського капіталу на ГЗК Кривбасу.

Основні результати дослідження. Потрібно враховувати, що в певних випадках дефіцит персоналу може бути тимчасовий, пов'язаний з хворобою або відпусткою працівників, в деяких випадках дефіцит може гарантовано виникнути у майбутньому (у зв'язку з виходом працівників на пенсію), в інших випадках – виникає несподівано (звільнення за власним бажанням). В усіх цих випадках відділ кадрів підприємства має розробити адекватну систему управління людськими ресурсами (HR).

Традиційно дефіцит людських ресурсів визначається, виходячи з планової чисельності працівників, тобто абсолютно не враховуються індивідуальні відмінності працівників у досвіді роботи, рівні знань, кваліфікації. Крім того, навіть планова чисельність працівників визначається зі значними неточностями. Особливо це стосується працівників, які безпосередньо не впливають на обсяги виробництва продукції. При плануванні чисельності цієї категорії персоналу традиційно використовуються норми часу на виконання кожної операції. Але слід зазначити, що такі нормативи існують не за всіма посадами, які є на ГЗК. Крім того, на кожному підприємстві є індивідуальні особливості, які можна враховувати, лише проводячи хронометраж за кожною операцією, що виконує окремий працівник. Це дуже трудомісткий метод, тому на практиці він використовується дуже рідко. На ГЗК в більшості випадків проводиться планування чисельності працівників від досягнутого, тобто на підставі середніх показників, які мали місце в минулому.

На наш погляд, більш адекватним є визначення не дефіциту чисельності працівників, а дефіциту людського капіталу, тому що саме величина людського капіталу дозволяє врахувати відмінності працівників у досвіді роботи, рівні знань тощо. Дефіцит людського капіталу має визнача-

тись індивідуально за кожним структурним підрозділом та за кожною посадою окремо, порівнюючи величину фактичного і планового людського капіталу:

$$ДЛК_i = ЛКф_i - ЛКпл_i, \quad (1)$$

де $ДЛК_i$ – дефіцит людського капіталу для i -ї посади, грн;

$ЛКф_i, ЛКпл_i$ – відповідно, планова та фактична величина людського капіталу для i -ї посади, грн.

Для працівників, що безпосередньо впливають на обсяги виробництва продукції (наприклад, водії самоскидів та екскаваторів), планову величину людського капіталу визначають традиційним методом на основі планової чисельності працівників. Це пов'язано з тим, що такі працівники не можуть одночасно обслуговувати декілька машин незалежно від досвіду та кваліфікації, тому їх чисельність прямо залежить від кількості машин, яка, у свою чергу, залежить від їх продуктивності та планового обсягу виробництва продукції.

Планова величина людського капіталу розраховується як добуток середнього людського капіталу на одного працівника і планової чисельності працівників:

$$ЛКпл_i = ЛКсер_i \cdot Чпл_i, \quad (2)$$

де $ЛКпл_i$ – планова величина людського капіталу для i -ї посади, грн;

$ЛКсер_i$ – середня величина людського капіталу для i -ї посади, грн;

$Чпл_i$ – планова чисельність працівників i -ї посади, осіб.

Величина середнього людського капіталу працівників, що безпосередньо впливають на обсяги виробництва продукції, розраховується з урахуванням витрат (наприклад, витрат на паливно-мастильні матеріали), при цьому враховується величина людського капіталу лише тих працівників, у яких у минулому були найменші питомі витрати паливно-мастильних матеріалів. У разі наявності дефіциту людського капіталу цієї категорії працівників потрібно окремо розглядати випадки, коли дефіцит пов'язаний з недостатньою чисельністю або з недостатньою кваліфікацією. За недостатньої кваліфікації недоцільно приймати на роботу нових працівників відповідної кваліфікації, а необхідно провести навчання. У той же час навчання цих працівників не може компенсувати недостатню їх чисельність, наприклад, один водій не може одночасно обслуговувати декілька машин.

Для працівників, які безпосередньо не впливають на обсяги виробництва продукції, пропонуємо визначати планову величину людського капіталу, за якої можливе досягнення приросту економічних результатів праці:

$$ЛКпл_i = \frac{\Delta Р_{як.пл_i} - b}{a}, \quad (3)$$

де $\Delta Р_{як.пл_i}$ – планова величина якісної складової приросту результатів праці для i -ї посади, грн;

a, b – коефіцієнти рівняння регресії.

З метою врахування впливу обсягів виробництва на планову величину людського капіталу та визначення дефіциту людського капіталу на рівні під-

приємства в цілому пропонуємо застосувати виробничу функцію нелінійного вигляду:

$$Y = a K^{\alpha} L^{\beta}, \quad (4)$$

де Y – обсяг виробництва продукції, грн;

K – величина фізичного капіталу підприємства, грн;

L – величина людського капіталу підприємства, грн;

α, β – коефіцієнти рівняння регресії.

На підставі даних фінансової звітності ГЗК Кривбасу за 2002–2007 рр. за допомогою пакета аналізу Microsoft Excel отримано таке рівняння регресії для досліджуваної виробничої функції:

$$Y = 0,0022 \cdot K^{0,4646} L^{0,9223}. \quad (5)$$

Коефіцієнт детермінації для отриманої регресійної залежності має достатньо високе значення (88%), що свідчить про високий ступінь взаємозв'язку між досліджуваними показниками.

Величина фізичного капіталу підприємства визначалась як балансова вартість сумарних активів підприємства. При цьому враховано, що у 2002–2012 рр. в Україні мали місце значні темпи інфляції. Тому обсяг продукції у вартісному вираженні, величину фізичного і людського капіталу було приведено у порівняний вигляд (проіндексовано) до рівня 2012 р.

Отримане рівняння регресії використовуємо для планування величини людського капіталу, необхідної для виробництва планового обсягу продукції. Шляхом простих математичних перетворень формули (5) отримаємо такий вираз:

$$LK_{пл} = 0,9223 \sqrt[0,0022 \cdot K^{0,4646}]{Y}, \quad (6)$$

де $LK_{пл}$ – планова величина людського капіталу, необхідна для виробництва планового обсягу продукції, грн.

Результати розрахунків планової величини людського капіталу, а також її відхилення від фактичної величини людського капіталу на ПАТ «ПівнГЗК» наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Дефіцит людського капіталу на ПАТ «ПівнГЗК», тис. грн

Рік	Планова величина людського капіталу	Фактична величина людського капіталу	Запас (+) або дефіцит (–) людського капіталу
2002	2 328 841	3 067 862	739 021
2003	2 333 857	3 049 807	715 951
2004	6 703 087	4 655 450	–2 047 637
2005	11 078 048	7 512 713	–3 565 335
2006	7 363 061	9 104 647	1 741 586
2007	11 150 303	9 560 405	–1 589 898
2008	9 656 475	7 905 151	–1 751 324
2009	3 888 693	6 525 751	2 637 059
2010	6 108 097	6 355 159	247 062
2011	9 259 076	6 691 441	–2 567 635
2012	6 737 968	6 685 072	–52 896

Проведений аналіз свідчить, що на підприємстві мав місце дефіцит людського капіталу у 2004–2005 рр., це пов'язано з тим, що фактична величина людського капіталу збільшувалась, але темпи її зростання відставали від темпів зростання обсягів виробництва. Певний запас людського капіталу виник у 2006 р. та у кризовому 2009 р., це було пов'язано зі зниженням обсягів виробництва продукції. Починаючи з 2011 р. на підприємстві знову виникає дефіцит людського капіталу, при цьому чисельність працівників та планова величина людського капіталу почали знижуватись, незважаючи на збільшення обсягів виробництва. Це дуже негативна тенденція, що може призвести у майбутньому до порушення виробничої функції та невиконання планів виробництва.

Результати розрахунків планової величини людського капіталу, а також її відхилення від фактичної величини людського капіталу на ПАТ «ІнГЗК» наведено в табл. 2. Як видно з даних табл. 2, на відміну від ПАТ «ПівнГЗК», дефіцит людського капіталу на цьому підприємстві виник із самого початку досліджуваного періоду (2002–2004 рр.). Фактична величина людського капіталу збільшувалась, але темпи її зростання відставали від темпів зростання обсягів виробництва. З 2005 р. по 2007 р. на підприємстві мав місце запас людського капіталу. Але починаючи з 2008 р. на підприємстві знову виник дефіцит людського капіталу, який зберігається до кінця досліджуваного періоду (за винятком кризового 2009 р.). Починаючи з 2010 р. чисельність працівників та фактична величина людського капіталу почали знижуватися, незважаючи на збільшення обсягів виробництва.

Таблиця 2

Дефіцит людського капіталу на ПАТ «ІнГЗК», тис. грн

Рік	Планова величина людського капіталу	Фактична величина людського капіталу	Запас (+) або дефіцит (–) людського капіталу
2002	3 194 936	3 003 677	–191 258
2003	3 554 810	3 524 127	–30 683
2004	4 567 020	4 516 280	–50 739
2005	5 251 435	6 051 149	799 714
2006	4 797 392	6 524 316	1 726 924
2007	5 539 686	6 843 087	1 303 401
2008	6 069 586	5 017 766	–1 051 820
2009	3 779 227	4 319 311	540 084
2010	7 165 153	4 838 975	–2 326 178
2011	9 024 425	4 830 508	–4 193 917
2012	5 625 609	4 793 287	–832 322

Результати розрахунків планової величини людського капіталу, а також її відхилення від фактичної величини людського капіталу на ПАТ «ЦГЗК» наведено в табл. 3.

Таблиця 3

Дефіцит людського капіталу на ПАТ «ЦГЗК», тис. грн

Рік	Планова величина людського капіталу	Фактична величина людського капіталу	Запас (+) або дефіцит (–) людського капіталу
2002	2 001 082	2 225 471	224 388
2003	2 400 886	1 999 554	–401 332
2004	3 446 752	3 269 415	–177 337
2005	6 620 630	5 053 232	–1 567 398
2006	4 723 468	5 097 765	374 296
2007	5 909 341	5 293 000	–616 341
2008	5 849 609	4 885 493	–964 117
2009	2 437 021	3 810 012	1 372 991
2010	4 341 412	4 070 311	–271 101
2011	5 736 933	4 271 071	–1 465 862
2012	4 630 396	4 353 052	–277 344

Як видно з даних табл. 3, певний запас людського капіталу мав місце у 2002, 2006 та у кризовому 2009 рр., що було пов'язано зі зниженням обсягів виробництва продукції. В усі інші роки має місце значний дефіцит людського капіталу, який зберігається до кінця досліджуваного періоду. Це пов'язано з тим, що темпи зростання величини людського капіталу суттєво відстають від темпів зростання обсягів виробництва.

Результати розрахунків планової величини людського капіталу, а також її відхилення від фактичної величини людського капіталу на ВАТ «ПівдГЗК» наведено в табл. 4.

Таблиця 4

Дефіцит людського капіталу на ВАТ «ПівдГЗК», тис. грн

Рік	Планова величина людського капіталу	Фактична величина людського капіталу	Запас (+) або дефіцит (–) людського капіталу
2002	2 437 891	3 418 486	980 595
2003	2 341 686	4 421 185	2 079 499
2004	2 167 929	5 499 897	3 331 969
2005	3 449 207	7 802 143	4 352 936
2006	3 303 516	8 709 914	5 406 397
2007	5 515 405	7 777 969	2 262 564
2008	5 861 441	6 488 949	627 508
2009	2 317 203	5 415 664	3 098 461
2010	4 795 337	5 440 904	645 567
2011	7 759 095	5 782 249	–1 976 845
2012	5 479 818	5 258 776	–221 042

Дані табл. 4 свідчать про те, що на ВАТ «ПівдГЗК», на відміну від інших ГЗК Кривбасу, відсутній дефіцит людського капіталу протягом 2002–

2010 рр. Це пов'язано з тим, що чисельність працівників та фактична величина людського капіталу з 2008 р. знижувалися більш повільно, ніж у інших підприємств. Але починаючи з 2011 р. і на ВАТ «ПівдГЗК» також виникає дефіцит у зв'язку зі скороченням фактичної величини людського капіталу.

Отже, у всіх ГЗК Кривбасу починаючи з 2011 р. спостерігається негативна тенденція скорочення чисельності працівників та фактичної величини людського капіталу, незважаючи на збільшення обсягів виробництва. Це дуже негативна тенденція, що може призвести у майбутньому до порушення виробничої функції та невиконання планів виробництва. Отже, ці підприємства мають терміново розробити заходи щодо усунення дефіциту людського капіталу.

Висновки. Доведено, що для працівників, які керують машинами та обладнанням і безпосередньо задіяні у виробництві продукції, планова величина людського капіталу може бути визначена традиційним методом на основі планової чисельності працівників. Це пов'язано з тим, що такі працівники не можуть одночасно обслуговувати декілька машин незалежно від досвіду та кваліфікації, тому їх чисельність прямо залежить від кількості машин, яка, у свою чергу, залежить від їх продуктивності та планового обсягу виробництва. Для працівників, які безпосередньо не впливають на обсяги виробництва продукції, планова величина людського капіталу має визначатись з урахуванням планової величини економічних результатів праці, при цьому потрібно враховувати виключно якісну складову приросту економічних результатів праці.

На основі проведеного аналізу встановлено, що за період 2011–2012 рр. на всіх підприємствах ГЗК Кривбасу існує дефіцит людського капіталу, що пов'язано зі скороченням чисельності працівників та фактичної величини людського капіталу. Отже, менеджменту підприємств необхідно розробити заходи щодо усунення дефіциту людського капіталу.

Список використаних джерел

1. Denison E. The Sources of Economic Growth in the United States and the alternatives before us / E. Denison. – N. Y., 1962.
2. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование / Дж. Кендрик. – М.: Прогресс, 1978. – 275 с.
3. Туроу Л. Инвестиции в человеческий капитал / Л. Туроу. – Belmont, 1970.
4. Фитц-енц Як. Рентабельность инвестиций в персонал: измерение экономической ценности персонала / Як Фитц-енц; пер. с англ. М.С. Мельникова, Ю.П. Леонова; под общ. ред. В.И. Ярных. – М.: Вершина, 2006. – 320 с.
5. Schultz T. Investment in Human Capital: The Role of Education and of Research / T. Schultz. – N.Y., 1971. – 129 p.
6. Becker G. Human Capital: Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education / G. Becker. – 3rd ed. – University of Chicago Press, 1993. – 390 p.
7. Грішнова О.А. Людський капітал: формування в системі освіти і професійної підготовки / О.А. Грішнова. – К.: Т-во «Знання», КОО, 2001. – 254 с.

8. Журавльова І.В. Управління людським капіталом підприємства: монографія / І.В. Журавльова, А.В. Кудлай. – Х.: Вид. ХДЕУ, 2004. – 346 с.

9. Захарова О.В. Управління інвестуванням у людський капітал: методологія, оцінка, планування: монографія / О.В. Захарова. – Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2010. – 378 с.

10. Кендюхов О.В. Інтелектуальний капітал підприємства: методологія формування механізму управління: монографія / О.В. Кендюхов; НАН України Інститут економіки промисловості. – Донецьк: ДонУЕП, 2006. – 307 с.

Определены методические подходы к расчету показателя дефицита человеческого капитала, что позволяет планировать расходы на развитие персонала, т. е. обучение, повышение квалификации работников, планирование карьеры, создание кадрового резерва. Путем применения производственной функции установлена величина дефицита человеческого капитала на горно-обогатительных комбинатах Кривбасса.

Ключевые слова: дефицит человеческого капитала, плановая величина человеческого капитала, фактическая величина человеческого капитала, производственная функция, горно-обогатительный комбинат.

In article methodical approaches to calculation of an indicator of deficiency of the human capital that allows to plan expenses on personnel development, i.e. training, professional development of workers, career planning, creation of a personnel reserve are defined. By application of production function it is established that management of the studied enterprises has to develop urgent measures for elimination of deficiency of the human capital.

Key words: deficiency of the human capital, planned human capital, actual human capital, production function, mining and processing works.

Одержано 3.09.2013.

УДК 330.34

С.В. Кузьмінов

ІНСТИТУТОГЕНЕЗ В ЕКОНОМІЦІ, ЩО РОЗВИВАЄТЬСЯ

Обґрунтовано необхідність моніторингу інститутогенезу. Проаналізовано фактори інститутогенезу в економіці, що розвивається. Виявлено межі застосування біхевіоризму в аналізі інституційного конструювання.

Ключові слова: біхевіоризм, інституційне конструювання, інституційний моніторинг.

Постановка проблеми. Інституційне забезпечення економічного розвитку є актуальним завданням як з точки зору економічної теорії, так і з точки зору економічної політики. Але закономірності формування інститутів досліджено ще далеко не повністю. Особливої гостроти проблема набуває у перехідних економіках та економіках, що розвиваються. Високий темп інститутоутворення у таких економіках несе загрозу виникнення інституцій-

них пасток. У таких умовах виникає протиріччя між швидкістю інститутогенезу та ефективністю створених інститутів. Вирішення проблеми можливе лише через свідоме інституційне конструювання.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Питання інституційного конструювання можна вважати одними з найбільш популярних у інституціоналізмі. Тією чи іншою мірою їм присвячено не тільки праці класиків економічної теорії та соціології (починаючи з Т. Веблена [1] і М. Вебера [2]), але і відносно недавні дослідження А. Архієреєва [3], В. Вольчика [4], А. Гриценка [5], В. Дементьєва [6], А. Задой [7], С. Кірдіної [8], В. Полтеровича [9] та ін. Незважаючи на виключно ґрунтовний і багатоплановий аналіз інституціональної структури суспільства взагалі і національних економік України та Росії зокрема, проблему ще рано вважати повністю дослідженою. Так, взявши на озброєння технічний термін «конструювання», слід було б піти у галузі соціально-інституційного проектування далі, а саме: доповнити проекти інструментами діагностики того, наскільки інститут, що формується, відповідає проектним параметрам. Однак без перевірки відповідності новостворених інститутів необхідним показникам реалізації проектів соціально-інституційного конструювання має так само мало шансів на успішну реалізацію, як і успішне завершення складання реактивного літака без перевірки відповідності деталей технологічним допускам.

Мета цієї статті – обґрунтувати необхідність моніторингу інститутоутворення. Зроблено це буде на прикладі формування інституту законотворчості членів суспільства.

Виклад основного матеріалу. Проблема побудови більш здорової та ефективної економіки – це багато у чому проблема побудови більш ефективного суспільства. Економічна теорія як одна із суспільних наук теж має зробити свій внесок у розробку теорії і методів побудови такого суспільства. Таке трактування сенсу економіко-теоретичних досліджень далеко не нове. Саме з точки зору «правильного» устрою суспільства економічні відносини розглядалися у Стародавньому Єгипті, Стародавній Індії, Стародавньому Китаї та Месопотамії. Таке ж надзавдання було поставлено і марксистами.

Радикальні висновки з марксистського аналізу ринкової економіки підштовхнули економістів Заходу до навмисної деполітизації та деідеологізації економічної науки і дистанціювання від суб'єктивної складової процесу розподілу суспільного багатства. Однак це пішло не на користь як науці, так і суспільству. Значний розрив між підкреслено аполітичною економічною наукою і наскрізь політизованою господарською практикою на пострадянському просторі неухильно тягне за собою як падіння інтересу до економічної науки (що легко помітити, зважаючи на зміни в навчальних планах підготовки фахівців неекономічних спеціальностей ВНЗ), так і падіння якості ведення господарства (про що свідчить наростаюче відставання України за показниками економічного розвитку від розвинутих країн і навіть багатьох країн, що розвиваються). Звідси – конфлікт теорії та практики, причому страждають від цього конфлікту обидві сторони.

Не претендуючи на остаточність переліку, вкажемо лише кілька причин неузгодженості теорії та практики економічної діяльності:

1. Вихідні дані для економіко-теоретичного аналізу виявляються недоступними у зв'язку з тотальним розширенням поняття «таємниця госпо-

дарської діяльності». Будучи відрізаними від актуальних даних, теоретики не можуть аналізувати реальну ситуацію, через що у практиків складається враження про марність теорії.

2. Економічні теорії, будучи не тільки інструментами опису реальності, а й інструментами демонстрації своєї інтелектуальної переваги у науковому середовищі, стають занадто складними для сприйняття непідготовленим слухачем. Оскільки багато практиків не є такими підготовленими слухачами, то, уникаючи психотравмуючої ситуації, вони уникають і зустрічей з такими теоріями.

3. Багато теорій, концентруючись на відповідях на питання «хто винен?» і «що робити?», забувають дати відповідь на питання «як робити?». У той же час практики часто не мають достатнього рівня знань і навичок для того, щоб відповісти на це питання самостійно. У результаті набагато простіше проігнорувати проблему, розглянуту теоретиком, ніж шукати її вирішення на практиці.

Якби не успіхи різного роду тренінгів та «гуру» від маркетингу, менеджменту тощо, які успішно просувають свій продукт у свідомість членів суспільства, то можна було б вважати, що ці проблеми на пострадянському просторі вирішити неможливо, оскільки усі вони міцно вплетені у систему сформованих соціально-економічних інститутів. Так, схильність до тотальної господарсько-комерційної таємниці сформувалася як стійка захисна реакція проти різного роду експропріаторів – податкових органів, рекету, рейдерів тощо. Причому стійкість цієї реакції така, що таємницею часто стає навіть цілком невинна інформація, яка свідчить вже про формування інституту таємниці, а не про усвідомлену раціональну реакцію господарюючих суб'єктів. Аналогічно невміння управлінців освоювати теоретичний матеріал теж можна вважати лише випадковим несприятливим для країни збігом обставин тільки з великою натяжкою. Насправді це закономірно. Люди займають ці посади лише тому, що саме такий спосіб життя і манера поведінки найбільшою мірою сприяють кар'єрному зростанню у сформованій системі суспільних інститутів. Іншими словами, усі випадковості економічного і політичного життя суспільства ми схильні вважати не випадковими і жорстко обумовленими тими інститутами, які домінують у суспільній свідомості.

Розгляд сформованої системи інститутів на пострадянському просторі виходить за рамки цієї статті. На нашу думку, зараз набагато важливіше не з'ясовувати «хто винен» (тобто які інститути породжують низьку ефективність української економіки та політики), а «що» і, головне, «як» робити.

З урахуванням тези про обумовленість усього, що відбувається у суспільстві, існуючими суспільними інститутами, відповідь на питання «що робити?» може бути тільки одна – створювати нові, більш ефективні інститути. Однак як дізнатися заздалегідь, які інститути опиняться у певному суспільстві більш ефективними? На очевидну національну специфіку в цьому питанні вказує А. Лібман [10]. Крім того, досвід швидкого розвитку Китаю у ХІІІ ст., проаналізований У. Макнілом [11], і Великої Британії у ХVІІІ–ХІХ ст., представлений у праці Д. Норта [12], не забезпечив цим країнам збереження своїх позицій на світовій арені у наступні роки.

Ймовірно, процес вибору ефективних інститутів не підлягає задовільній алгоритмізації, а отже, він завжди буде залишатися у сфері мистецтва управління і не стане процедурою управління. Однак процес створення громадських інститутів у загальних рисах виглядає однаково як для ефективних і суспільно продуктивних (тобто тих, які сприяють суспільно-економічному прогресу), так і для деструктивних інститутів, які ведуть суспільство до деградації і розпаду. Більше того, негативний досвід радикальних реформ на пострадянському просторі підштовхує до більш обережного підходу, що базується на часткових реформах, як це радить робити Ж. Ролан [13].

Такий градуалістський підхід (крім іншого) дозволяє зрозуміти, що інституційні реформи – процес не одноразовий, а постійний. Хибна впевненість у тому, що досить напружитися і пережити деякий перехідний період, перетерпіти тимчасові труднощі інституційної трансформації, а потім усе буде добре, неминуче зіграє злий жарт із більшістю членів такого суспільства. Навпаки, руйнування старих і створення нових інститутів триває постійно, незалежно від того, плануємо ми цей процес чи ні. Причому немає жодної різниці, про які інститути йдеться – про інститути у сфері економіки, політики або десь-інде.

У нашому розумінні інститутів ми вважаємо правильним з метою спрощення теорії повернутися до вузького розуміння цього терміна, яке зручно подати у вигляді переліку тез:

1. Немає жодних інститутів за межами людської свідомості. Всі формальні домовленості і організації є інститутами не більше, ніж відбиток людської ступні на піску є частиною людини.

2. Немає ніякої надособистісної свідомості. Інститут є суспільним остільки, оскільки досить велика кількість індивідів сприймають світ через призму цього інституту.

3. Інститут – спосіб сприйняття навколишньої дійсності, що базується на частковій редукції причинно-наслідкових зв'язків. Відмітною ознакою інституту є ігнорування проміжних тригерів при встановленні зв'язків між початковим подразником і кінцевою реакцією індивіда.

Відповідно, процес інститутоутворення слід вивчати тільки на рівні індивідуальної психіки. І у цьому питанні є можливість звернутися до психології, а точніше, до біхевіоризму Б. Скіннера [14, с. 77–88]. Цей напрям сучасної психології спочатку формувався як експериментальний. Розвиваючи досліди І. Павлова, Б. Скіннер досліджував процеси вироблення стійких звичок у тварин, супроводжуючи їх дії стимулами-підкріплювачами у вигляді порцій ласощів або, навпаки, подразниками у вигляді електричних розрядів. Критики біхевіоризму звертають увагу на те, що автоматичне перенесення результатів досліджень зі щурів, які натискають педаль, і голубів, що клюють розмальоване коло, на людину є досить ризикованим кроком. Однак кількість прихильників біхевіоризму у психології не менш значна, ніж кількість критиків, і принаймні деякі елементи біхевіоризму з успіхом використовуються у практичній діяльності.

З точки зору інститутоутворення, серед виявлених Б. Скіннером результатів найбільший інтерес такі становлять:

1. При безперервному графіку підкріплень (кожна «правильна» дія винагороджується) формування звички відбувається набагато швидше, ніж при переривчастому графіку (винагороджуються тільки деякі дії).

2. Частота натискань щуром на педаль різко зростала після третьої-четвертої успішної спроби при безперервному графіку. При переривчастому графіку таких спроб має бути більше. Однак і в тому, і в іншому випадку після формування звички вона досить довго не згасала навіть після припинення підкріплень. Описані випадки, коли голуб припинив клювати коло, зробивши більше 10000 безуспішних спроб. Інший голуб знову взявся клювати коло, потрапивши у клітину для експериментів після 6-річної перерви.

3. Для формування звички наявність причинно-наслідкових зв'язків між виконаною дією (натискання на педаль) і винагородою (одержання корму) є неов'язковою. При переривчастому графіку підкріплення іноді виявлялися ефекти «забобонних» дій – голуби при клюванні повертали голову у певне місце клітини, а пацюки при натисканні на педаль могли піднімати також лапу або хвіст.

4. Якщо у якийсь момент позитивне підкріплення (корм) замінювалося на негативне (удар струмом), то після відновлення позитивного підкріплення раніше навчені тварини привчалися знову натискати на педаль для отримання корму значно повільніше, ніж ті, які не мали такого негативного досвіду.

Хоча аналогії з нерациональною поведінкою людей у рамках інститутів і забобонною поведінкою щурів у «ящику Скіннера» видаються доволі очевидними, залишається питання: «Наскільки схожі психіка людини і психіка тварини стосовно реакцій типу стимул – підкріплення?». Лабораторні експерименти, повністю ідентичні експериментам з тваринами, на людях не проводилися частково з етичних міркувань, а частково з технічних причин у зв'язку з неможливістю ізолювати людину від її попереднього досвіду, проте це не доводить, що теорія Скіннера не спрацює стосовно людини.

Відповідь на питання про межі застосування біхевіоризму при вивченні інститутів залежить від поставленого завдання. Якщо завдання полягає в дослідженні того, як інститути відображаються у внутрішньому психічному житті індивіда, реальної специфіки інтерналізації інституту кожною конкретною людиною, то біхевіоризм з його методологічною установкою на вивчення тільки проявлених психічних реакцій (переважно дій) для вирішення цього завдання зовсім не підходить. Якщо ж завдання більш вузьке і утилітарне – створювати соціально-економічні інститути або руйнувати їх, тоді ступінь спрощення психіки у біхевіористській методології, запропонованій Б. Скіннером, виявляється цілком адекватним.

У зв'язку зі специфікою відображення світу людською психікою уникнути інститутоутворення практично неможливо. Інша справа, наскільки відповідають ці інститути тому суспільству, яке хотілося б побудувати. Відповідь на це питання вже сама по собі гідна не тільки статті, але і великої монографії. Тому, не заглиблюючись у подробиці, скажемо, що версій може бути дві:

1. Реальна мета поліс-мейкерів (економічної і політичної еліти, яку в сучасній Україні навряд чи варто розділяти) збігається з офіційною метою української політики – інтеграцією з Європейським Союзом. У цьому випадку творці великої і малої політики мали б заохочувати появу інститутів на

засадах європейських цінностей – законослухняність, порядок, свобода особистості, прозорість влади, широке залучення громадськості до формування політики, рівність усіх перед законом тощо. Однак характер політичних перетворень за останні два десятиліття свідчить про інше.

2. Політична та економічна еліта діє за сценарієм неокласичного раціонального максимізатора і намагається використати політичну і економічну владу для особистого збагачення, нехай і ціною зубожіння інших громадян і ослаблення економічних і політичних позицій країни на міжнародній арені.

Саме цей, другий, сценарій здається більш правдоподібним з урахуванням зростання майнової диференціації на тлі деградації економіки, депопуляції, зниження якості освіти, падіння ролі і престижу науки у суспільстві. У принципі, з точки зору раціонального та егоїстичного максимізатора, немає нічого страшного у тому, щоб витягти «швидкі гроші» зі свого нинішнього становища у суспільстві. Створивши собі ізольований острівець особистого матеріального благополуччя за наявності достатньої кількості грошей, можна себе відчувати комфортно і у повністю розореній країні. Більш того, чим бідніше населення, тим дешевше коштує підтримання цього індивідуального благополуччя. А при бажанні відпочити від навколишніх злиднів можна злітати у яку-небудь благополучну країну десь у Північній Європі.

Такий сценарій здається доволі реалістичним. Тим більше, що щось подібне вже було на території Російської імперії наприкінці XIX – початку XX ст. Тоді це завершилося Жовтневою революцією, а зараз досить мляві виступи менш забезпечених верств разом з одним з найвищих у світі показників кількості правоохоронців на душу населення дають підстави вважати, що поточний стан справ може зберігатися дуже довго.

Послідовно дотримуючись позиції методологічного індивідуалізму, не будемо ставити питання «що може зробити суспільство?» (воно нічого не може зробити, бо суспільство – усього лише фікція і зручний термін для викладу деяких думок), а запитаємо «що може зробити людина?». Оскільки саме з реакцій конкретних людей складається і громадська думка, і громадська діяльність. Історія показала, що найбільш масовими реакціями були:

1. Еміграція. Кількість трудових емігрантів з України оцінюється у 3 млн чол. З урахуванням спрощення процедури отримання польського громадянства (тепер громадянство може присвоїти польський чиновник, який за рангом приблизно відповідає українському голові облдержадміністрації), значна їх частина може стати емігрантами на постійній основі.

2. Конформізм. Деякі громадяни намагаються знайти свою нішу навіть у такому глибоко диференційованому суспільстві, намагаючись перестати бути пригнобленими і стати хоча б трохи гнобителями. Найбільш деструктивним проявом подібного роду реакції можна вважати корупцію на низовому рівні. Більш продуктивна реакція – спроби створити власну справу, хоча і у цьому випадку необхідності включення у корупційні та напівлегальні схеми уникнути майже неможливо.

3. Активний опір. Цей опір також може набувати різних форм: грабежі, вимагання, політичні протести і навіть революції. У будь-якому випадку для масового прояву такого роду реакції ступінь орієнтованості членів суспільства на допустимість насильства при вирішенні своїх проблем має бути

досить високий. Іншими словами, насильство має інституціоналізуватися, спалахи агресії мають виникати без роздумів, як автоматична відповідь на проблемну ситуацію, оскільки усвідомлена, неінституціоналізована реакція набагато рідше призводить до насильства, бо насильство не вирішує проблему, а лише трансформує її з невизначеними наслідками для агресора.

Викликає тривогу той факт, що в українському суспільстві прискореними темпами відбувається формування інституту насильства. Так, за результатами моніторингового дослідження впливу засобів масової інформації на поведінку школярів, було встановлено, що серед найбільш улюблених школярами фільмів були згадані «Один вдома» – його вказали 76,9% респондентів (більша частина фільму демонструє каліцтва різного ступеня тяжкості), «Пункт призначення» – 47,7 (фільм оповідає про неминучість смерті і містить реалістичні сцени масштабних руйнувань і масової загибелі людей), «Гаррі Потер» – 47,0, «Шрек» – 45,9 (також містить сцени вбивств і травмування, причому в ігровій, гротескній формі), «Володар кілець» – 38,7%. Що особливо тривожно – фільм «Пила» вказали 28,3%, і це при тому, що він побудований на демонстрації сцен деталізованих вбивств, фізичного і психічного насильства [15]. Не дивно, що тільки 50% учнів ставляться до демонстрації сцен насильства у ЗМІ негативно. Решта – нейтрально або позитивно. Ці результати цікаво порівняти з даними, отриманими Б. Скіннером у експериментах з людьми. Він встановив, що демонстрація сцен насильства стимулювала бажання піддослідних підвищувати напруження електричного струму для покарання іншого піддослідного за допущені помилки (звичайно, піддослідні не знали, що електроди були відключені). Тоді виникає питання: яка поведінка виховується українськими ЗМІ і до появи яких інституціоналізованих реакцій індивідів призведе їх діяльність, якщо, за даними вибіркового обстеження одного з центральних українських телеканалів, за 7 годин ефірного часу було продемонстровано 17 сцен вбивств і 11 сцен насильства іншого роду?

Таким чином, пущене на самоплив формування інститутів у галузі захисту прав особистості, впевнено рухає суспільство у бік ескалації насильства. З одного боку, все логічно: ніхто не подбає про ваш захист так старанно, як ви самі (якщо ви, звичайно, здатні це зробити). Але з іншого боку, утворюється порочне коло: більше насильства на екрані – більша схильність до проявів насильства у реальному житті – реальність стає більш жорсткою – фільми, які зображують реальність, стають ще жорсткіші. Така самопідсилююча реакція індивідів – ознака формування інституту, який можна назвати, приміром, інститутом агресії або інститутом нелегітимного насильства. Статистика свідчить: понад 37% громадян України вважають, що від незаконного переслідування з боку правоохоронних органів (включаючи тортури у процесі дізнання) може постраждати кожен, незалежно від ступеня законослухняності, і майже стільки ж опитаних готові захищати свої права силою, у тому числі і з порушенням закону [16].

Значне зростання кількості злочинів проти особистості (вбивство, нанесення побоїв, травм тощо) – важливий індикатор невідповідності інститутів, які формуються в суспільстві, технологічним вимогам інституційного проекту цивілізованої ринкової економіки, воно більше відповідає дикому капі-

талізму часів освоєння Сибіру і американського Дикого Заходу. Такий шлях побудови ринкової економіки теж можливий, але дуже довгий. Чи можна відшліфувати (фрезерувати, паяти, свердлити, кувати) цей інститут з тим, щоб він відповідав проекту «цивілізоване ринкове господарство»? Очевидно, так. Але для цього, пам'ятаючи досліди зі щурами, кілька разів поспіль (без перерв і відтермінування!) на скаргу громадянина з приводу ущемлення його прав державна машина організованого насильства повинна видати ласощі у вигляді відновлення цих ущемлених прав. І так для кожного громадянина.

Висновки. Таким чином, підбиваючи підсумки, зазначимо, що:

1. Інститутогенез відбувається постійно, незалежно від того, наскільки держава і суспільство контролюють цей процес.

2. Основним інструментом інститутогенезу виступає повторення стимулів-підкріплювачів, які дають індивіду змогу оцінити певні дії як правильні або неправильні.

3. Відпускання процесу інститутоутворення на самоплив часто призводить до формування соціально-шкідливих інститутів, серед яких в Україні можна назвати інститут нелегітимного насильства.

Список використаних джерел

1. Веблен Т. Теория праздного класса [Текст] / Т. Веблен; пер. с англ., вступит. статья С.Г. Сорокиной; общ. ред. В.В. Мотылёва. – М.: Прогресс, 1984. – 367 с.

2. Вебер М. Избранные произведения: пер. с нем. / М. Вебер; сост., общ. ред. и послесл. Ю.Н. Давыдова; предисл. П.П. Гайденко. – М.: Прогресс, 1990. – 808 с.

3. Архиреев С.И. Дуализм институциональной архитектоники и задачи рыночной трансформации / С.И. Архиреев // Інституційна архітектура та механізм економічного розвитку: матеріали симпозіуму. – Харків: ІЕП МОН України, 2005. – С. 85–88.

4. Эволюционная парадигма и институциональная трансформация экономики: монография / В.В. Вольчик. – Ростов н/Д: Изд-во Рост. ун-та, 2004. – 318 с.

5. Гриценко А.А. Совместно-разделённые отношения: институты – государство – власть / А.А. Гриценко // Наукові праці Донецького національного технічного університету. Серія: економічна. Вип. 40–2. – Донецьк: ДонНТУ, 2011. – С. 68–74.

6. Дементьев В.В. Что мы исследуем, когда исследуем институты? / В.В. Дементьев // TERRA ECONOMICUS. – 2009. – Т. 7, № 1. – С. 13–30.

7. Задоя А.А. Деиндустриализация в Украине: «двадцать лет спустя» / А.А. Задоя // Академічний огляд. – 2012. – № 1. – С.26–35.

8. Кирдина С. Институциональная структура современной России: эволюционная модернизация / С. Кирдина // Вопросы экономики. – 2004. – № 10. – С. 89–98.

9. Полтерович В.М. Трансплантация экономических институтов / В.М. Полтерович // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 3. – С. 24–50.

10. Либман А.М. Эндогенные границы и распределение власти в федерациях и международных сообществах / А.М. Либман. – М.: Институт экономики РАН, 2009. – 75 с.

2. Мак-Нил У. В погоне за мощностью: Технология, вооружённая сила и общество в XI–XX веках / У. Мак-Нил; пер. с англ. Тиграна Ованнисяна. – М.: Территория будущего, 2008. – 454 с.

12. North D. Institutions And Productivity in History [Електронний ресурс] / EconPapers; Sune Karlsson // Swedish Business School at Örebro University, 2010. – Режим доступу: <http://econpapers.repec.org/about.htm>

13. Ролан Ж. Экономика переходного периода / Ж. Ролан; пер. с англ. под ред. С.М. Гуриева и В.М. Полтеровича; Гос. ун-т. – Высшая школа экономики, Институт «Экономическая школа». – М.: ИД ГУ-ВШЭ, 2007. – 566 с.

14. Лефрансуа Г. Теории научения. Формирование поведения человека / Г. Лефрансуа; пер. с англ. Т. Пешкова; ред. А. Гусев. – СПб.: Прайм-Еврознак, 2003. – 288 с.

15. Рішення Національної експертної комісії України з питань захисту суспільної моралі від 06.09.2012 № 1 Щодо результатів моніторингового дослідження «Соціально-психологічний аспект впливу ЗМІ на підлітків загальноосвітніх навчальних закладів м. Києва». – К., 2012. – 35 с.

16. Тимошук О. Рейтинг неповаги. Чому українці не довіряють правоохоронцям? / О. Тимошук // Юридичний вісник України. – 2012. – № 5. – 4–10 лютого.

Обоснована необходимость мониторинга институтогенеза. Проанализированы факторы институтогенеза в развивающейся экономике. Выявлены границы применения бихевиоризма в анализе институционального конструирования.

Ключевые слова: бихевиоризм, институциональное конструирование, институциональный мониторинг.

The necessity of monitoring of institutes' genesis is substantiated. Factors of institutes' genesis in developing economy are considered. The scope of application of behaviorism in the analysis of institutional design is identified.

Key words: behaviorism, institutional design, institutional monitoring.

Одержано 24.09.2013.

УДК 17.3.085

О.Ю. Куянова

ЭТИКА И СОЦИАЛЬНАЯ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ

Рассмотрены основные этические дилеммы, их взаимосвязь с социальной ответственностью, а также стадии морального развития менеджера.

Ключевые слова: этика, этическая дилемма, социальная ответственность, заинтересованная группа.

В средствах массовой информации регулярно появляются материалы, которые отражают недовольство общественности деятельностью различных компаний.

Нашей целью будет рассмотреть действия организаций и издержки, которые они несут, пренебрегая принятыми в обществе и бизнесе этическими принципами. Размышляя над значением управленческих решений для жизни общества, можно прийти к выводу, что, во-первых, невозможно обойти этические дилеммы, а во-вторых, простых ответов на эти вопросы, равно как и идеальных рецептов менеджмента, не существует.

Примером может служить известная компания Ford, когда в конце 1960-х годов давление иностранных конкурентов на автомобильный рынок США существенно возросло, президент компании Ли Якокка предложил значительно сократить время постановки на конвейер новой модели «Ford Pinto».

Во время испытаний новой модели в компании Ford руководствовалась требованиями текущего законодательства и рассматривавшихся в Конгрессе США законопроектов, один из которых предполагал установить правило о полной безопасности автомобилей при лобовом столкновении на скорости 50 км/ч. Испытания на прочность «Ford Pinto» показали, что при ударе на скорости свыше 35 км/ч весьма высока вероятность возникновения пожара из-за повреждения бензобака. Однако полученные результаты были скрыты от Ли Якокки, который любил повторять, что «безопасность не продается».

Менеджменту пришлось выбирать между сроками начала производства и безопасностью пассажиров. Анализ «затраты-выгоды» показал, что внесение изменений в конструкцию «Ford Pinto» обойдется в \$11 на один автомобиль. (Выгоды от внесения изменений – \$49,5 млн; затраты, связанные с внесением изменений, – \$137,5 млн).

Менеджмент пришел к выводу о нецелесообразности внесения изменений в конструкцию «Ford Pinto», т. к. она соответствовала всем федеральным стандартам безопасности (хотя и не отвечала требованиям проектов новых законов) и в данном аспекте ничем не отличалась от автомобилей конкурентов.

В 1971 г. компания Ford начала массовое производство модели «Ford Pinto». За 1971–1978 гг. в результате возгораний бензобаков погибли от 1700 до 2500 чел. После принятия в 1977 г. новых федеральных стандартов Ford отозвала для модификации бензобаков все «Pinto» выпуска 1971–1976 гг. Против компании Ford были возбуждены массовые иски, и в соответствии с судебными решениями общая сумма компенсаций составила \$250 млн.

Так называемая этическая дилемма возникает в ситуации, когда все альтернативные решения или варианты поведения являются нежелательными из-за своих негативных моральных последствий.

Вашей компании наметили на необходимость «немного заплатить», чтобы ускорить процесс оформления партии импортных товаров. Взятки – весьма распространенное явление. В случае вашего отказа пострадает, прежде всего, компания. Быть может, данная процедура аналогична чаевым метрдотелю понравившегося вам ресторана?

Ваш начальник говорит, что не может повысить вам зарплату в этом году из-за ограниченности бюджета, но он закроет глаза на то, что цифры в ваших отчетах о расходах немного возрастут.

Вот с такими имеющими отношение к вопросам этики дилеммами и приходится регулярно сталкиваться менеджерам.

Некоторые исследователи, озадаченные отсутствием простых решений этических проблем, приходят к выводу о том, что деловая этика просто идет в разрез с мировой практикой бизнеса. С другой стороны, такие ученые, как Э. Штернберг (Sternberg) и Э. Вэллэнс (Vallance), отмечают, что секрет принятия этических решений состоит в том, чтобы использовать модели в специфических деловых ситуациях по мере их возникновения, а не в поисках универсальных рецептов.

Большая часть деловых решений носит компромиссный характер, и менеджменту необходимо четко осознавать их возможные последствия. Некоторые компании принимают настоящие моральные кодексы. Организации, не склонные к торжественным публичным заявлениям, должны просто не забывать об ответственности, которую налагает на них ведение бизнеса.

Если менеджера уличают во лжи, обмане или воровстве, вина обычно возлагается или на человека, или на ситуацию. Большинство из нас считают, что этически корректные решения принимаются по велению совести. Это, конечно, правда, но не вся. Этическая или аморальная практика бизнеса – форма выражения системы ценностей, отношений, убеждений и манеры поведения, принятых в организационной культуре. Таким образом, этические проблемы являются, скорее, организационными, нежели личностными. Менеджер привносит в работу свои личные черты и манеру поведения. Индивидуальные потребности, семья, религиозные убеждения – все эти факторы формируют систему ценностей менеджера. При принятии этически верных решений менеджер ориентируется, прежде всего, на отдельные личностные характеристики, такие как собственное эго, уверенность в своих силах, развитое чувство независимости.

Одна из наиболее важных личных характеристик менеджера – стадия его морального развития. На стадии предшествующего развития людей интересуют, прежде всего, внешние выгоды и наказания. Подчинение власти основывается на угрозе негативных последствий в случае неповиновения. В организационном смысле этой стадии соответствуют менеджеры, использующие авторитарный или принудительный стиль руководства, а также менеджеры, ориентирующиеся на гарантии исполнения отдельных задач. На стадии общего развития люди адаптируются к ожиданиям положительного поведения коллег, семьи, друзей, общества. Предпочтительным способом достижения целей становится совместная работа в группах. Наиболее адекватным способом руководства становится поощрение взаимодействий и кооперации. На стадии последующего развития люди руководствуются, прежде всего, внутренними ценностями и нормами, во многих случаях игнорируя правила и законы, требующие нарушения этих норм. Внутренние ценности становятся более важными, чем даже существенные внешние. Внимание менеджеров концентрируется на потребностях последователей и стимулировании окружающих к самостоятельному мышлению, решению возникающих проблем, исходя из принципов морали.

Подавляющее большинство индивидов находятся на второй стадии развития, а третьей стадии достигают всего 20% взрослых. Такие люди прини-

мают етически корректные решения, даже если они чреваты отрицательными последствиями, прежде всего для них самих.

Женщины воспринимают социальные реалии по-своему, иначе, чем мужчины. Сложные моральные проблемы женщины воспринимают более тонко и проницательно, чем мужчины, и принимают моральные решения не по принципу «хорошо-плохо», а по принципу «не навреди». Вероятно, женское ощущение правильности решения от природы связано с этикой, заботой. Таким образом, женщины идеально подходят для обслуживающего стиля лидерства, в котором остро нуждаются современные организации.

К факторам, обуславливающим необходимость соответствия поведения менеджеров все более высоким этическим уровням, относится воздействие на мораль и культуру организаций процессов глобализации.

Разглашение секретов компании считается неэтичным во многих странах мира, но далеко не во всех. Служащие, которые работают в компаниях высококонкурентных отраслей, таких как электроника, программное обеспечение, индустрия моды, могут соблазниться продать информацию о планах компании ее конкурентам. Примером такой ситуации может быть компания «Dugawool», американский производитель тонкой стальной стружки. Руководство этой компании было ошеломлено тем, что китайское законодательство практически не защитило интересы компании, когда один из местных служащих уволился с дочернего предприятия компании, находящегося в Китае, и открыл конкурирующую фирму, используя технологию «Dugawool».

Что касается проблемы социальной ответственности, то, с одной стороны, концепция ответственности компании перед обществом, как и понятие этики, проста: она означает, что компания должна отличать плохое от хорошего и поступать в соответствии с принятыми в обществе моральными нормами. Формальное определение социальной ответственности предполагает обязанность руководства организации принимать решения и осуществлять действия, которые увеличивают уровень благосостояния и отвечают интересам как общества, так и самой компании.

А перед кем, собственно, должна нести ответственность организация? С точки зрения социальной ответственности, наиболее продвинутые организации рассматривают свои внутреннюю и внешнюю среды как множество заинтересованных групп.

Заинтересованной группой называется любое сообщество внутри организации или вне ее, предъявляющее определенные требования к результатам деятельности компании и характеризующееся определенной скоростью реакции:

- акционеры;
- потребители;
- работники;
- поставщики/деловые партнеры;
- сообщества;
- общество;
- окружающая среда;
- будущие поколения.

Если какая-то заинтересованная группа лиц не удовлетворена деятельностью организации, ее реакция может поставить под угрозу дальнейшее существование компании.

Что делать компании, когда она сталкивается с каким-либо проявлением социальных потребностей? Если заинтересованная группа, например, местные органы власти, предъявляет к компании новые требования, какие действия ей следует предпринять? В теории менеджмента разработан набор ответных действий, к которым прибегают компании в подобных ситуациях. Действия эти могут иметь препятствующий, оборонительный, приспособленческий и проактивный характер (рис. 1).

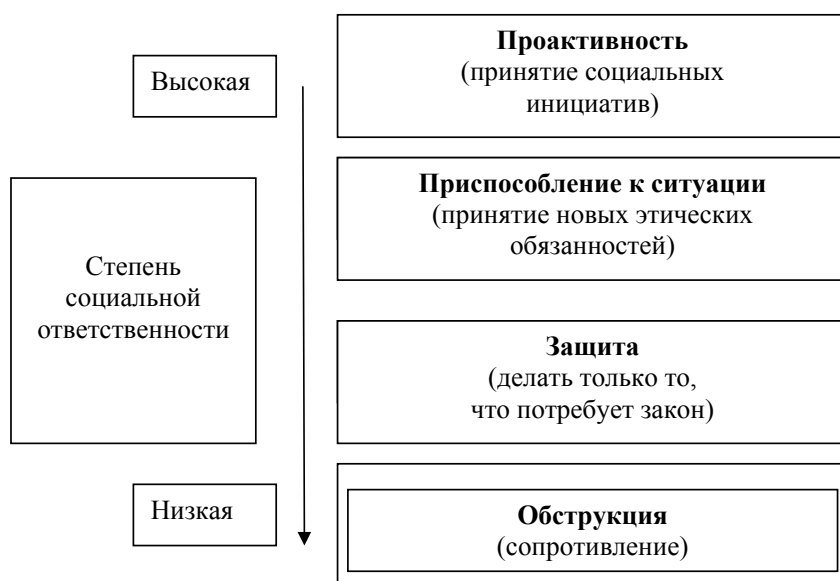


Рис. 1. Реакция компании на социальные дилеммы

Обструкция означает отказ компании от всех обязанностей, заявление о том, что так называемые доказательства их поступков – обман и подлог, всяческие препятствия расследованию (если таковое проводится).

Тактика защиты предполагает, что организация принимает на себя ответственность за некоторые ошибки и упущения, никак не препятствует возможным расследованиям. Менеджеры, склонные к подобным реакциям, считают, что «такие вещи случаются, но в них никто не виноват».

Приспособление компании означает, что менеджмент принимает социальную ответственность за действия организации, хотя, возможно, делает он это, уступая внешнему давлению. Придерживающиеся этой тактики компании стремятся выполнять свои экономические, юридические и этические обязанности, и в случае давления на них внешних сил сворачивают подвергнутую критике деятельность.

Проактивные действия предполагают, что компания берет на себя инициативу в социальных вопросах, самостоятельно идентифицирует

общественные интересы и действует, не дожидаясь указаний или давления со стороны заинтересованных групп.

Таким образом, тактики обструкции обычно придерживаются фирмы, деятельность которых основана исключительно на экономических соображениях. Защищающиеся организации согласны идти на уступки в рамках закона. Приспосабливающиеся компании в полной мере реагируют на этическое давление со стороны. Проактивные компании принимают на себя дополнительные обязательства и способствуют повышению благосостояния общества.

Переходя от теории социальной ответственности к существующим реалиям Украины, хотелось бы отметить следующее. На сегодняшний день становление социальной ответственности в Украине находится на начальном уровне. Однако присутствует позитивная тенденция – все больше украинских компаний понимают, что им необходим переход от имиджевых акций к социальным проектам. Все больше компаний выделяют ресурсы, время, сотрудников для работы на благо общества и отчитываются о своих достижениях в социальной сфере. В основном компании, которые ввели у себя СОБ, – крупные холдинги, обеспокоенные своим имиджем, либо банки, для которых законодательно установлены более высокие требования по прозрачности ведения бизнеса.

Одной из моделей социальной ответственности, которая реализуется в Украине, является сбор средств в трудовых коллективах. Обширную работу по внедрению данной модели проводит «Фундация для Украины – партнерство ради социальных изменений». Количество поддержанных ею проектов – около 30 по регионам Украины. Среди них благотворительный фонд «Эко-милосердия», «Благовест», благотворительная организация «Касталия-Фонд», «Жемчужина Буковины» и др.

Согласно существующим моделям сбор средств может осуществляться через корпоративный фонд (подписывается меморандум о сотрудничестве, с указанием полного перечня возможных сфер вложения средств); общественную организацию (сфера деятельности которой более широкая, по сравнению с фондом); отдельный благотворительный фонд; фонды местных общин.

Все более распространенной практикой является добавление компанией, осуществляющей сбор пожертвований у трудового коллектива, после сбора средств, определенной суммы и затем передача общей суммы на благотворительность.

Корпорация «СКМ» является примером успешной проактивной позиции. В ней, кроме сбора средств на местах, создан благотворительный фонд «Развитие Украины». Примером социальной ответственности группы компаний «СКМ» может быть деятельность, которая осуществляется на ОАО «Авдеевский коксохимический завод» – это сбор средств, которые затем направляются на завтраки для малоимущих, на другом предприятии – ОАО «Харцызский трубный завод» – осуществляется добровольное отчисление средств сотрудников (до 0,1% от заработной платы) в фонд помощи ветеранам.

Количество благотворительных фондов и общественных организаций, а также проводимых ими акций – растет. Компаниями, которые поддержива-

ют социальные инициативы, в Украине являются следующие: ассоциация «Сименс Украина», «ACC-Ukraine», «USAid», «NIKO» (фонд «Крона») совместно с «Фокстрот Украина», «Avon», страховая компания «Инго-Украина», журнал «Единственная», «Ernst&Young», банк «Надра», «Интерпайп».

Компания «Avon» проводит акцию под названием «Avon против рака молочной железы»; компания «Филипп Моррис Украина» на протяжении нескольких лет выделяет значительные средства на лечение детей, пострадавших в результате аварии на Чернобыльской АЭС, одиноким пенсионерам и инвалидам.

Негативным фактором, который тормозит развитие благотворительности и социальной ответственности, является отсутствие законодательного стимулирования подобной деятельности. Для крупных организаций этот фактор менее чувствительный, поскольку благотворительность стала частью их имиджа.

Однако средние и мелкие компании занимались бы благотворительностью значительно охотнее, зная, что она дает налоговые преференции.

На сегодня законодательство Украины признает общественную значимость социальной ответственности и поэтому разрешает включить в валовые расходы, направленные на благотворительность, суммы средств или стоимость товаров, работ или услуг. Однако существует законодательное ограничение суммарного размера расходов, на которые распространяются эти налоговые льготы. Оно определяется «вилкой» не менее 2 и не более 5% налогооблагаемой прибыли предыдущего отчетного года. Также негативным фактором является отсутствие прозрачной и понятной законодательной базы, а основным регулирующим нормативным документом в данной сфере является Закон Украины «О благотворительности и благотворительных организациях».

Преимуществами, которые получает бизнес от внедрения принципов социальной ответственности, являются такие:

- уменьшение расходов, поскольку много инициатив, направленных на улучшение среды, в которой работают компании, позволяют сократить расходы на ведение бизнеса;

- улучшение связи с рынками, поскольку увеличивается количество потребителей, принимающих решение относительно покупки того или иного товара не только за традиционными категориями, но и базируясь на ценностных критериях;

- мотивированный персонал, поскольку работники отдадут предпочтение тому работодателю, который придерживается близких им ценностей. Это способствует улучшению командной работы и дает возможность бизнесу достичь своих стратегических целей;

- повышение статуса бизнеса в обществе, улучшение репутации и распознавание бренда: компании становятся лучшими и более ответственными, получают надлежащее признание общества. Увеличение

активности бизнеса в обществе может помочь определить новые возможности расширения бизнеса и рынков, а также укрепить отношения бизнеса с существующей клиентской базой.

Итак, можем сделать вывод, что соблюдение этических принципов и социально ответственная деятельность ни в коей мере не наносят ущерб

ба организациям. Напротив, менеджеры и их компании могут внести свой вклад в улучшение жизни общества и одновременно добиться повышения экономических показателей.

Список использованных источников

1. Мирошниченко А.А. Этика деловых отношений / А.А. Мирошниченко. – М.: МИЭМП, 2011. – 86 с.
2. Благов Ю.Е. Корпоративная социальная ответственность. Эволюция концепции / Ю.Е. Благов. – СПб.: Высшая школа менеджмента, 2010. – 272 с.
3. Уткин Э.А. Этика бизнеса / Э.А. Уткин. – М: Теис, 2003. – 272 с.
4. Краплич Р. Корпоративна соціальна відповідальність українського бізнесу: Досвід Фондації Острозьких: посіб. для бізнесу та неприбуткових організацій / Р. Краплич. – Рівне, 2005. – 74 с.
5. Ethical Corporation [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ethicalcorp.com/>
6. Business Ethics Magazine [Електронний ресурс]. – Режим доступа: <http://www.ethicalcorp.com/>

Розглянуто основні етичні дилеми, їх взаємозв'язок із соціальною відповідальністю, також стадії морального розвитку менеджера.

Ключові слова: етика, етична дилема, соціальна відповідальність, зацікавлена група.

In the article the basic ethical dilemmas, their relationship with social responsibility, as well as the stages of manager's moral development are considered.

Key words: ethics, ethical dilemma, social responsibility, an interest group.

Одержано 3.09.2013.

УДК 339.9

Е.М. Лимонова

ТРАНСФОРМАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ЗМІСТУ ТНК В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджено якісні та кількісні аспекти глобалізації, визначено основні рушійні сили та причини глобалізації, проаналізовано основні напрями концептуалізації глобалізації та основні етапи розвитку транснаціональних корпорацій, що дозволило виявити протиріччя причинно-наслідкового зв'язку ТНК і процесів глобалізації.

Ключові слова: транснаціональна корпорація, глобалізація, глокалізація, детериторізація, гіперглобалізм, скептицизм, трансформізм.

Постановка проблеми та її зв'язок з науковими і практичними завданнями. Сучасний етап розвитку світового господарства характеризується розвитком процесів глобалізації та транснаціоналізації діяльності фірм.

В умовах глобалізації світова економіка набуває нових рис. Спостерігається посилення взаємозв'язку між усіма компонентами міжнародних економічних відносин: зростає інтенсивність потоків міжнародного руху факторів виробництва, розширюється сфера міжнародного поділу праці, підвищується частка міжнародного торговельного обороту в кругообігу світового ВВП.

Процеси транснаціоналізації виробництва і капіталу, виразом яких стали транснаціональні корпорації (ТНК), є основою і рушійною силою глобалізації світової економіки. Розміщуючи окремі частини і стадії відтворювальних процесів на території різних країн, ТНК являють собою найпотужніші угруповання корпоративного бізнесу, що діють у світових масштабах і відіграють провідну роль у посиленні міжнародної економічної взаємозалежності. Через структури ТНК протікають фінансові та товарні потоки, які є визначальними для розвитку світового господарства. Вищенаведене свідчить про актуальність теоретичного осмислення феномену транснаціональної корпорації та необхідність його подальшого наукового дослідження.

Аналіз останніх досліджень та виділення невирішених частин загальної проблеми. Засновниками концепцій, присвячених економічній природі транснаціональних корпорацій, є Дж. Берман [1], Р. Вернон [2], Дж. Даннінг [3], Є. Кольде [4], Р. Меттьюз [5], Г. Перлмуттер [6], М. Портер [7], Р. Робінсон [8], Дж. Файервізер [9].

Проблематика ТНК в умовах глобалізаційних процесів у сучасному світі знайшла відображення в працях не тільки зарубіжних, але й вітчизняних економістів – О. Білоруса [10], А. Гальчинського [11], В. Гейця [12], Д. Лук'яненка [13], С. Мочерного [14], Ю. Пахомова [15], О. Рогача [16], А. Філіпенка [17] та ін.

Незважаючи на таке глибоке дослідження та значний інтерес до феномену транснаціональних корпорацій, залишився невирішеним ряд проблем, серед яких особливе значення мають теоретико-методологічні засади розвитку ТНК в умовах глобалізації. Транснаціональні корпорації з величезною швидкістю трансформуються, але в той же час динамічно змінюється й зовнішнє середовище їх функціонування. У сучасній економічній науці детально не з'ясовано взаємозв'язок і взаємний вплив ТНК та глобалізації. ТНК формуються в тісному зв'язку з глобалізацією світової економіки і, по суті, є одним з продуктів глобалізації. У той же час сукупність транснаціональних корпорацій в нових умовах виступає як самостійна підсистема і головний каталізатор процесів глобалізації та трансформації світової та національних економік. Це, безсумнівно, потребує більш глибокого наукового дослідження.

Метою статті є обґрунтування двоїстої природи транснаціональної корпорації як результату глобалізації, з одного боку, і як самостійної підсистеми, що каталізує процеси глобалізації світової економіки – з іншого.

Виклад основного матеріалу дослідження. Більшість існуючих на сьогоднішній день визначень зводять глобалізацію до процесу географічного/просторового розширення господарських взаємодій та збільшення ступеня взаємопов'язаності і взаємозалежності між людьми, групами та інститутами, що базуються в різних країнах світу [11, 14, 18]. Однак необхідно відзначити, що сучасні процеси глобалізації виходять далеко за рамки тільки

просторового розширення. Одна з основних відмінностей виявляється в тій ролі, яку транснаціональні корпорації відіграють у сучасних глобалізаційних процесах.

Сучасний процес глобалізації, крім географічного розширення економічної діяльності, передбачає ряд абсолютно нових якісних і кількісних аспектів. Цей процес є кумулятивним, отже, різні аспекти і механізми підсилюють один одного.

Серед якісно нових аспектів глобалізації можна виділити такі:

- широта змін. На сучасному етапі розвитку світової економіки зміни відбуваються у найрізноманітніших сферах: економіці і суспільстві в цілому, міграції населення, бізнес-секторі, політиці, армії, навколишньому середовищі, культурі;

- посилення політичної складової глобалізаційних процесів. Цьому сприяє економічна і соціальна політика дерегуляції та лібералізації, яка проводиться як у країнах розвинутих регіонів, так і країнах регіонів, що розвиваються;

- нарощення фінансового капіталу у сучасній економіці. Панування фінансового капіталу над промисловим не є новим явищем у капіталізмі. Проте за останні 20 років таке домінування досягло безпрецедентного рівня як з точки зору інтенсивності фінансової діяльності відносно до розміру економік, так і з точки зору кількості країн, що беруть участь у фінансових операціях. З цього питання Palma (2009) зазначає, що фінансові активи, які включають банківські депозити, приватні та державні боргові облігації та акції збільшилися в 9 разів у реальному виразі в період з 1980 по 2007 рр. [19];

- соціальні та організаційні зміни. Організація виробництва і бізнесу в цілому зазнала значних змін, які стали можливими і навіть необхідними у зв'язку з впровадженням нових технологій;

- зміни в організації виробництва в різних країнах, які пов'язані з діяльністю ТНК;

- технологічна основа глобалізації. Жоден з перелічених вище процесів не був би можливим у тих масштабах, які ми сьогодні спостерігаємо, без впровадження і швидкого розповсюдження інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ). ІКТ впливають на всі аспекти процесу глобалізації, починаючи з переміщення товарів і факторів виробництва і закінчуючи організацією виробництва. Значні поліпшення відбулися також у сфері транспортних технологій.

Зупинимось докладніше на кількісних аспектах процесів глобалізації:

- збільшилася кількість механізмів транскордонних взаємодій: від традиційних торгових потоків та потоків іноземних інвестицій (прямих і портфельних) і пов'язаних з ними доходів до різних форм спільних підприємств;

- спостерігається зростання екстенсивності глобалізаційних процесів, або географічного/просторового взаємозв'язку. У цьому випадку під екстенсивністю мається на увазі географічне охоплення, тобто кількість країн, що беруть участь у транскордонних операціях всередині регіону та між регіонами;

- інтенсивність транскордонних потоків також зростає. Зростання інтенсивності передбачає збільшення кількості транскордонних операцій в умовах незмінного розміру вітчизняної економіки. Розмір економіки, у свою

чергу, може бути представлений різними економічними і соціальними змінними, такими як валовий внутрішній продукт, валове нагромадження капіталу, чисельність населення/робочої сили.

Взаємозв'язок між країнами виявляється у здійсненні міжнародної торгівлі товарами і послугами, переміщенні прямих і портфельних інвестицій і доходів від них, організації міжнародних партнерств, міграції населення і робочої сили. Ключовими організаціями, які беруть участь у всіх вищезазначених видах діяльності, є ТНК, тобто компанії, що здійснюють свою ділову активність як мінімум у двох країнах. Ця діяльність передбачає володіння закордонними виробничими активами в обсязі, достатньому для здійснення контролю над об'єктом інвестування.

Найбільш специфічною формою транскордонних операцій, яка виступає візитною карткою ТНК, є пряме іноземне інвестування (ПІІ). Починаючи з 1970-х рр. обсяги прямих інвестицій неухильно зростають, однак лівова частка ПІІ, як і раніше, переміщується між розвиненими країнами.

Будучи ключовим гравцем на ринку прямих інвестицій, ТНК активно беруть участь й у всіх інших видах транскордонної підприємницької діяльності, зазначених вище. Більше 75% світової торгівлі відбувається в рамках ТНК і більше третини, за оцінками ЮНКТАД, – здійснюється на внутрішньофірмовій основі.

Транснаціональні корпорації, в тому числі банки та інші фінансові інститути, відповідають також за великі обсяги портфельних інвестицій і транскордонних кредитів. Таким чином, доходи від іноземних інвестицій і кредитів акумулюються значною мірою в руках ТНК.

Транскордонне переміщення робочої сили, обумовлене безпосередньою участю в діяльності ТНК, відбувається в менших обсягах, ніж інші транскордонні переміщення. Проте все більшої питомої ваги в міжнародних міграційних потоках набуває внутрішньофірмова міграція менеджерів.

Аналіз глобалізації з точки зору причин та наслідків дозволив Д. Хелду (1999) виділити 3 основні напрями концептуалізації глобалізації: гіперглобалізм, скептицизм та трансформізм [20].

З погляду гіперглобалістів (К. Омає, Дж. Най, Р. Кеохане, Т. Фрідман, С. Стрейндж, М. Дойл), національна держава як форма організації соціально-економічного і політичного життя поступово зникає, поступаючись місцем глобальному ринку. В епоху «глобальної цивілізації», «глобального суспільства» національні держави здійснюють функцію простого передавального механізму в організації транскордонних переміщень товарів і факторів виробництва. Формуванню єдиної глобальної цивілізації сприяє глобальне поширення цінностей та інститутів ліберальної демократії. Як стверджують гіперглобалісти, «денационалізація» світової економіки відбувається за допомогою становлення та розвитку транснаціональних виробничих, торговельних і фінансових мереж.

Кенічі Омає, будучи основним представником гіперглобалістів, розглядає транснаціональні корпорації як ключові агенти глобалізації і джерела економічного зростання та підвищення продуктивності праці [21]. Сам процес глобалізації, на його думку, слід заохочувати, усуваючи будь-які стримуючі фактори. Традиційні національні держави з надмірним регулюванням

і нерівномірність регіонального розвитку є одними з істотних перешкод на шляху глобалізації. У зв'язку з цим Омас виступає за скасування інституту національної держави (nation states) і створення більш однорідних у своєму розвитку регіональних держав (region states).

На відміну від гіперглобалістів, скептики (П. Хірст, Г. Томпсон, І. Уоллестайн, Л. Вайс), стверджують, що глобалізація – не більше, ніж міф. Глобалізація, на їхню думку, є нічим іншим, як просунутою формою інтернаціоналізації. Спираючись на результати різного роду якісних та кількісних досліджень міжнародних переміщень робочої сили, капіталу і товарів у XIX ст., скептики приходять до висновку, що сучасний рівень глобалізації світової економіки не є безпрецедентним в історії. Більш того, сучасна ситуація не просто не являє собою глибоку інтеграцію економіки, а є яскраво вираженою регіоналізацією. Існуючі на сьогоднішній день політико-економічні та культурні блоки досить чітко розмежовані, географічно локалізовані і характеризуються наростанням стану конфліктності між ними, у зв'язку з чим говорити про посилення тенденції глобалізації немає взагалі жодних підстав. Необхідно відзначити, що скептики визнають наявність феномену глобалізації, але лише як прояву зростаючої взаємозалежності національних економік. З погляду скептиків, ступінь впливу глобалізації є надто перебільшеним, насправді міжнародна діяльність ТНК спирається на потужну національну базу. Позиції національних держав (nation states), на їхню думку, «сильні як ніколи» [22].

Трансформісти (Р. Робертсон, Г. Тербон,) не дотримуються якоїсь єдиної концепції розвитку глобалізаційних процесів, які б неминуче призвели до виникнення глобальної цивілізації або формування єдиного глобального ринку. Вони розглядають глобалізацію як суперечливий і неоднозначний довгостроковий процес, на розвиток якого впливає велика група суперечливих факторів. Багато хто з трансформістів констатують безпрецедентний характер глобальних потоків товарів, капіталу, робочої сили, туристів, інформації і розглядають сучасний світ як глобальну систему. При цьому, на відміну від прихильників гіперглобалізму, трансформісти не розглядають цю глобальну систему як єдиний глобальний ринок, вказуючи на існування різного роду кордонів і перешкод всередині. Традиційні протиріччя між Північчю і Півднем, Заходом і Сходом, центром і периферією носять вже не географічний і навіть не геополітичний, а соціальний характер [23].

Подібний підхід до феномену сучасної стратифікації базується на двох принципових теоріях – детериторизації і глокалізації.

Теоретики концепції детериторизації (М. Маклюен, А. Аппадурі, Е. Гідденс, Д. Харвей) розглядають детериторизацію та ідею про просторово-часову компресію як ключові аспекти трансформації локальних спільнот в умовах глобалізації. На думку трансформістів, саме детериторизація як процес розмежування простору та місця взаємодії обумовлює можливість взаємодії на відстані.

Концепція глокалізації, яка присутня в працях практично всіх трансформістів, підкреслює паралельність процесів глобалізації та локалізації. Трансформісти вважають, що механізми глокалізації і детериторизації обумовлюють зростаючу роль ТНК у світовій економіці.

В економічній та філософській літературі існують різні точки зору з приводу того, що ж є основною рушійною силою глобалізації. Ряд авторів розглядають фінанси як основу (main basis) глобалізаційних процесів [24]. На їхню думку, розпочаті у 1980-ті рр. дерегулювання і лібералізація економіки привели в дію сили, що ведуть до нового режиму капіталістичного накопичення при домінуванні фінансового капіталу.

Інші вважають однією з основних рушійних сил глобалізації дифузію інновацій [25].

Необхідно відзначити, що сучасні економічні та соціальні перетворення супроводжуються впровадженням двох конкретних типів інновацій: інновацій у сфері інформаційно-комунікаційних технологій та організаційних інновацій, що дозволяють специфічному актору світової економічної системи – транснаціональній корпорації – використовувати ІКТ для подальшого розвитку продуктивних сил.

Глобалізація, будучи новою фазою у розвитку монополістичного капіталізму, характеризується величезним потенційним зростанням і, меншою мірою, фактичним зростанням продуктивних сил.

Необхідно відзначити, що дотепер обидва типи інновацій – організаційні інновації та інновації у сфері ІКТ використовувалися, головним чином, транснаціональними корпораціями. Що стосується організаційних інновацій, то не всі вони спрямовані на розвиток продуктивних сил, однак багато з них сприяють цьому процесу опосередковано. Таким чином, можливості для подальшого розвитку економічного потенціалу ТНК є дійсно величезними.

Досліджуючи причинно-наслідкові фактори глобалізації, необхідно розрізняти рушійні сили глобалізації та її основні причини. Рушійними силами глобалізаційних процесів є всі ті елементи, які роблять внесок у ці процеси і формують їхній вигляд. Зокрема, такими елементами є діяльність ТНК і фінансових установ, дифузія ІКТ, державна політика в галузі лібералізації і дерегулювання економіки, політика міжнародних інститутів, таких як Міжнародний валютний фонд і Світова організація торгівлі. Не всі ці сили діють однаковою мірою.

Основними причинами глобалізації, на наш погляд, є ті рушійні сили, які відповідають двом критеріям: сприяють розвитку продуктивних сил і є незворотними. Спираючись на цей підхід, ми можемо виділити такі домінуючі причини глобалізації: технологічні інновації у сфері ІКТ поспіль з досягненнями в галузі транспорту та інновації у сфері організації та управління виробництвом.

Технологічні та організаційні інновації тісно взаємопов'язані. Розповсюдження і використання ІКТ сприяє розвитку організаційних інновацій та розширенню спектра діяльності ТНК. І навпаки, в основі дифузії ІКТ лежать потреби ТНК. Ці дві рушійні сили сприяють розвитку продуктивних сил і є здебільшого незворотними.

Інші рушійні сили глобалізації, такі як глобалізація фінансового ринку або політика лібералізації національних урядів і міжнародних організацій, не сприяють розвитку продуктивних сил. Більше того, вони є зворотними. У зв'язку із цим вони не можуть виступати домінуючими причинами глобалізації, хоча і є важливими рушійними силами глобалізаційних процесів.

Основною характеристикою ТНК є їх здатність планувати, організовувати і контролювати господарську діяльність у різних країнах. Саме ця специфічна риса їх діяльності і відрізняє ТНК від інших акторів світової економічної системи, які, як правило, не можуть організувати себе на міжнародному рівні. Такими акторами є робоча сила, споживачі, місцеві, регіональні та національні уряди.

ТНК відіграють найважливішу роль у процесі глобалізації, тому що, по-перше, їх діяльність та їх потреби лежать в основі організаційних і технологічних інновацій, і отже, в основі розвитку продуктивних сил; по-друге, на їх частку припадає найбільша кількість міжнародних транзакцій; по-третє, на сучасному етапі розвитку світової економіки вони є єдиним актором, який дійсно може планувати, організовувати і контролювати транскордонну діяльність; по-четверте, вони здатні повною мірою скористатися перевагами ІКТ і сприяти їх розповсюдженню і розвитку; по-п'яте, на відміну від багатьох інших суб'єктів світової економіки, ТНК є, скоріше, активним, ніж пасивним учасником процесів глобалізації.

Вищевикладене дає вагомі підстави вважати, що сукупність ТНК виступає як самостійна підсистема і найважливіший каталізатор процесів трансформації та глобалізації світової економіки. Разом із тим поетапний аналіз розвитку ТНК дозволяє зробити висновок, що транснаціональні корпорації не тільки прискорюють просування світової економіки до глобалізації і формують її характер в сучасних умовах, але й є об'єктивним породженням економічних процесів і одним з продуктів глобалізації.

Причини становлення та розвитку ТНК дуже різноманітні, але всі вони певною мірою пов'язані з недосконалою конкуренцією, бар'єрами на шляху розвитку міжнародної торгівлі, валютним контролем, значними транспортними витратами, відмінностями у податковому законодавстві різних країн.

Транснаціональні корпорації у своєму розвитку пройшли кілька етапів, тому в літературі зазвичай виділяють їх п'ять поколінь.

Діяльність першого покоління ТНК (з періоду їх зародження наприкінці XIX ст. до початку Першої світової війни) була пов'язана переважно з видобутком сировини в колоніальних країнах Азії, Африки, Латинської Америки та її переробкою в метрополіях.

Друге покоління ТНК розвивалося в період між двома світовими війнами і займалося виробництвом військової техніки для провідних європейських країн, Америки та Японії.

Третє покоління ТНК почало розвиватися після закінчення Другої світової війни і розпаду колоніальної системи (1945–1960 рр.) Політика лібералізації міжнародних економічних зв'язків, поява на політичній арені нових незалежних держав, зростаючий світовий споживчий попит сприяли тому, що на початку 1950-х рр. міжнародні корпорації почали активно завойовувати світові ринки. Діяльність ТНК у цей період переважно зосереджувалася в галузі атомної енергії, електроніки, приладобудування, космічної промисловості.

У 1970–1980-ті рр. в умовах прискореного НТП і розвитку світогосподарських зв'язків, обумовлених зростаючою конкуренцією на світовому ринку, сформувалися ТНК четвертого покоління. Цей етап характеризується великою кількістю злиттів і поглинань, які призвели до концентрації

виробництва і капіталу у ТНК-лідерів у сфері великого міжнародного бізнесу. У 1990-х рр. прискорена глобалізація фінансового сектора та інтеграція фінансових ринків привели до виникнення величезних транснаціональних фінансових конгломератів.

П'яте покоління ТНК почало формуватися на початку XXI ст. в умовах прискорення процесів економічної інтеграції. Спираючись на сучасну науку та інноваційний бізнес, ТНК п'ятого покоління виступають головними генераторами і поширювачами наукових ідей і концепцій. Відкриття пострадянського економічного простору, світові інтеграційні тенденції, зростання Китаю як величезного виробника і споживача, а також лібералізація міжнародної торгівлі відкрили широкі можливості для експансії ТНК на всіх континентах. Безперервно поглиблюються торгівлі, виробничі, валютно-фінансові та науково-технічні зв'язки між сучасними ТНК, що посилює глобальний характер їхнього бізнесу. Таким чином, можна стверджувати, що ТНК формуються в тісному зв'язку з глобалізацією світової економіки і за своєю суттю є одним із продуктів глобалізації.

Висновки та перспективи подальших наукових розробок у цьому напрямі. Вищевикладене дозволяє стверджувати, що транснаціональна корпорація має двоїсту природу: з одного боку, вона є частиною національних економік країни базування і приймаючої країни, з іншого боку – компонентом світової економіки, який підпорядковується її законам розвитку і справляє зворотний вплив на світову економіку.

Саме тому виникає двоєдиний характер феномену транснаціональної корпорації. ТНК, будучи продуктом глобалізації та використовуючи для отримання специфічних конкурентних переваг від глобальної діяльності процес транснаціоналізації, у зворотному порядку інтенсифікують процес глобалізації світової економіки, сприяючи посиленню інтеграційних процесів за допомогою переміщення за кордон факторів виробництва. Зазначений взаємозв'язок ТНК та процесу глобалізації підтверджується дослідженням етапів еволюції транснаціональних корпорацій.

Таким чином, з одного боку, ТНК є об'єктом і продуктом глобалізації, з іншого – суб'єктом глобалізації економіки, який здійснює вплив на соціально-економічний розвиток національних та світової економік. Отже, з'явившись як результат глобалізації, ТНК почали керувати цим процесом і прискорювати його з метою максимізації власних економічних інтересів. У зв'язку з тим, що сучасний процес транснаціоналізації набув багатьох нових рис та істотно впливає на зміст і форми міжнародних економічних відносин, у перспективі нашого подальшого дослідження входить аналіз впливу діяльності ТНК на національну економіку.

Список використаних джерел

1. Behrman J. N. Some Patterns in the Rise of the Multinational Enterprise / J. N. Behrman // University of North Carolina, School of Business, Research Paper No. 18, 1969.
2. Vernon R. Multinational enterprises in developing countries, in Aper, D. E. and Goodman, L.W. (eds.), The Multinational Corporation and Social Change, New York: Praeger, 1976.

3. Dunning J., Lundan S. Multinational enterprises and the global economy, second Edition, MPG Books Ltd. Bodmin Cornwall, 2008. – 455 p.
4. Kolde E.L. International Business Enterprise. – N. Y., 1968. – 120 p.
5. Matthews R.A. The Multinational Corporation and the World of Tomorrow. The Canadian Institute of International Affairs, Behind the Headlines, 1970.
6. Perlmutter H.V. The Tortuous Evolution of The Multinational Corporation // The Multinational Enterprise in Transition; selected readings and essays. Princeton, 1972.
7. Porter, M.E. (ed.), Competition in Global Industries, Boston: Harvard Business School Press, 1986.
8. Robbins S.M. and Stobaugh R.B., Money in the Multinational Enterprise, New York: Basic Books, 1983.
9. Fayerweather J. International Business Management: A Conceptual Approach. – N.Y., 1969 – 325 p.
10. Глобальний конкурентний простір: монографія / О.Г. Білорус та ін.; кер. авт. колективу і наук. ред. О.Г. Білорус. – К.: КНЕУ, 2007. – 680 с.
11. Гальчинський А. С. Глобальні трансформації: концептуальні альтернативи: Методологічні аспекти / А. С. Гальчинський. – К.: Либідь, 2006. – 312 с.
12. Геєць В. Інтеграція через спеціалізацію / В. Геєць // Політика і час. – 2006. – № 4. – С. 30–36.
13. Управління міжнародною конкурентоспроможністю в умовах глобалізації економічного розвитку: монографія: У 2 т. –Т. I. / Д.Г. Лук'яненко, А.М. Поручник, Л.Л. Антонюк та ін.; за заг. ред. Д.Г. Лук'яненка, А.М. Поручника. – К.: КНЕУ, 2006. – 816 с.
14. Мочерний С.В. Світове господарство в умовах глобалізації: монографія / Мочерний С.В., Ларіна Я.С., Фомішин С.В. – К.: Ніка-центр, 2006. – 200 с.
15. Пахомов С.Ю. Глобальна конкуренція: нові явища, тенденції та фактори розвитку: монографія / С.Ю. Пахомов. – К., 2008. – 224 с.
16. Рогач О.І. ТНК і економічне зростання країн, що розвиваються: монографія / О.І. Рогач. – К.: ВІД «Київський університет», 1994. – 150 с.
17. Філіпенко А.С. Глобалізація економічного розвитку / А.С. Філіпенко // Економічний часопис. – 1999. – №1. – С. 3–10.
18. World Investment Report 2012 [Електронний ресурс]. – Geneva: UNCTAD.– Article Stable URL: www.unctad.org/wir, вільний. – Назва з екрану, англ.
19. Palma, J.G. Why neo-liberal reports of the end of history turned out to be premature / Cambridge Journal of Economics, 2009. – No. 33, 4. – P. 29–69.
20. Held D., A. McGrew, D. Goldblatt, and J. Perraton. Global Transformations: Politics, Economics and Culture. Polity and Stanford University Press, 1999.
21. Ohmae, K. The End of the Nation State. The Rise of Regional Economics. How New Engines of Prosperity are Reshaping Global Markets, London: The Free Press; 1996 edn, Harper Collins Publishers.
22. Hirst P., G. Thompson. Globalisation in Question, Cambridge: Polity Press, 1996.
23. Robertson R. Globalization. Social Theory and Global Culture / Roland Robertson SAGE Publications Ltd, 1992. – 224 p.

24. Chesnais F. La mondialisation du capital, new edition, Paris: Syros, 1997.
25. Grazia Ietto-Gillies. The role of Transnational corporations in the globalization process, In Michie, Jonathan (ed.) The Handbook of Globalisation, Edward Elgar, Cheltenham, 2003. – Pp. 139–149.

В статье исследованы качественные и количественные аспекты глобализации, определены основные движущие силы и причины глобализации, проанализированы основные направления концептуализации глобализации и основные этапы развития транснациональных корпораций, что позволило выявить противоречия причинно-следственной связи ТНК и процессов глобализации.

Ключевые слова: транснациональная корпорация, глобализация, глокализация, детерриторизация, гиперглобализм, скептицизм, трансформизм.

The author has researched qualitative and quantitative aspects of globalization, has identified key driving forces and dominant causes of globalization. The paper also contains the analysis of different approaches in conceptualization of globalization and description of TNCs' development stages which allowed to reveal the contradictions of casual relationship between TNCs and globalization processes.

Key words: multinational, globalization, glocalization, deterritorialization, hyperglobalist thesis, the sceptic thesis, transformationalist thesis.

Одержано 3.10.2013.

УДК 622.012.2

И.Е. Лозинский

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ ФОРМИРОВАНИЯ ОБЪЕДИНЕНИЙ ДЕЙСТВУЮЩИХ И ЗАКРЫВАЮЩИХСЯ ШАХТ

Выделены этапы развития интеграционных процессов в добывающей промышленности. Доказано, что при оценке целесообразности присоединения закрываемой шахты к рентабельно работающему угледобывающему предприятию следует учитывать два вида работ: первый формирует доходную часть сводного бюджета проекта закрытия предприятия, а второй – его расходную часть. Обосновано, что положительное значение разницы в стоимости работ доходной и расходной частей сводного бюджета физической ликвидации шахты и будет определять экономическую целесообразность ее присоединения к рентабельно работающему угледобывающему предприятию. В статье определены факторы, влияющие на эффективность объединения компаний, обуславливающие их критерии и их содержательная сущность.

Ключевые слова: интеграция, объединение предприятий, угольная отрасль, критерии эффективности, экономический эффект.

Постановка проблемы. Развитый рынок характеризуется интенсивными процессами объединения предприятий. Мировой опыт корпоративного управления показывает, что структурные преобразования яв-

ляются неотъемлемой частью развития крупных промышленных компаний, а слияния и поглощения – важной составляющей успеха их развития. Как правило, сделки по слиянию и поглощению проводятся тогда, когда заинтересованные стороны видят в этом выгоду для себя. Поэтому все больше предприятий в стремлении к увеличению своего масштаба, экономии издержек, получению эффекта синергии выбирают стратегию слияния и поглощения. С точки зрения владельцев бизнеса выгода заключается в приросте капитализации вновь создаваемой компании по сравнению с капитализацией ее составляющих, такой прирост часто называют эффектом синергии [1]. На сегодняшний день в общемировой практике сложилась ситуация, когда для обеспечения роста бизнеса возникает необходимость в процессах слияния и поглощения. Это неудивительно, поскольку в последние годы резко возрос уровень глобальной конкуренции в большинстве сфер производства, который вынуждает компании к объединению.

Для украинских угледобывающих предприятий в условиях жесткой конкуренции также необходимо эффективно адаптироваться к стремительно изменяющимся рыночным условиям. Именно поэтому слияния и поглощения могут стать той стратегией роста, которая позволит шахтам не только сохранить свои позиции на рынке энергоресурсов, но и завоевать новые [2].

Анализ последних исследований и публикаций. Проблеме оценки эффективности и целесообразности объединений предприятий посвящены работы западных и отечественных ученых-экономистов [3; 4]. Однако в настоящее время даже в зарубежной практике нет четкого разграничения между слиянием и поглощением. Так, английские аналоги данных понятий не имеют однозначного значения, что справедливо отмечается в работе [5].

Весомый вклад в методы оценки эффективности объединения предприятий внесли И. Булеев и Н. Прокопенко, которые в работе [6] сформировали концепцию определения синергетического эффекта от объединения предприятий. Отдельно следует выделить монографию Ф. Евдокимова [7], в которой впервые были обоснованы критерии объединения угледобывающих предприятий в контексте современного развития угольной отрасли Украины.

Не решенные ранее части общей проблемы. Несмотря на большое количество публикаций по оценке эффективности объединений предприятий, данная проблема остается актуальной и открытой для дальнейших научных исследований. В частности, нерешенными остаются проблемы оценки эффективности объединений действующих и закрывающихся шахт угольной отрасли, предприятия которой в силу ряда причин работают неэффективно.

Целью статьи является разработка концептуальных основ формирования объединений действующих и закрывающихся шахт и определение факторов, характеризующих их эффективность.

Изложение основного материала исследования. Главным смыслом слияний и поглощений является получение синергетического эффекта, который представляет собой преимущества от совместной деятельности объединяемых предприятий.

В настоящее время можно выделить следующие основные *виды слияний по типу отношений* между объединяющимися шахтами:

- горизонтальное слияние: объединение двух рядом расположенных шахт с целью создания единого шахтного поля и использования общих вскрывающих и подготавливающих выработок;
- вертикальное слияние: объединение поставщика и потребителя; например, угледобывающей шахты, обогатительной фабрики и электростанции;
- слияние с целью увеличения объема добычи угля и расширения рынка сбыта: объединение компаний, которые находятся в одном районе, но реализуют добытый уголь на разных рынках.

При объединении нескольких шахт можно выделить следующие виды слияний по методу финансирования:

- объединение шахт с выкупом: тип слияния, в котором одна шахта выкупает другую (такой тип слияний наименее распространен в угольной отрасли);
- объединение шахт на безоплатной основе, который предполагает, что несколько шахт формируют объединение на основе директивного постановления правительства.

При оценке целесообразности присоединения закрывающейся шахты к рентабельно работающему угледобывающему предприятию следует учитывать, что среди комплексов работ, выполняемых при физической ликвидации шахты, имеется два основных: первый формирует доходную часть сводного бюджета проекта закрытия предприятия, а второй – его расходную часть. Положительное значение разницы в стоимости работ доходной и расходной частей сводного бюджета физической ликвидации шахты и будет определять экономическую целесообразность ее присоединения к рентабельно работающему угледобывающему предприятию. В табл. 1 представлены факторы, влияющие на эффективность объединения предприятий, обуславливающие их критерии и их содержательная сущность.

Таблица 1

**Факторы, влияющие на эффективность объединения предприятий
(составлено на основе данных работ [7;8])**

Факторы объединения компаний	Критерии, воздействующие на объединение	Содержательная сущность воздействующих критериев
Результат интеграции	Создание дополнительной стоимости	Эффект от объединения будет положительным, если: – верно выбран объект сделки и правильно определены ее условия; – процесс интеграции отвечает поставленным задачам и потребностям конкретной ситуации; – каждый этап интеграции тщательно спланирован и осуществлен согласно плановым показателям
Определение специфики задач объединения	Решение структурных, культурных и географических задач, которые	Определение степени влияния возможных проблем как на процесс интеграции, так и на дальнейшее ведение бизнеса: – выявление основных возможностей создания дополнительной стоимости в отрасли,

Факторы объединения компаний	Критерии, воздействующие на объединение	Содержательная сущность воздействующих критериев
	предстоит решать объединенной компании	в которой работает интегрированная компания; – формирование ограничений, которые будут иметь место при интеграции компании; – выбор основных приоритетов развития объединяющихся компаний и определение их сильных и слабых сторон; – разработка нового стиля управления объединенных компаний
Синергетический эффект	Цели, которые ставятся на всех уровнях организации	Разработка нетривиальных путей для достижения завышенных целей Разработка программ по увеличению количества продукции в расчете на одного сотрудника, увеличение доли однотипных комплектующих, используемых в разных подразделениях
	Разработка программ развития и увеличения капитализации	Среди критериев, определяющих первостепенность необходимых инициатив, может быть их затратность, рискованность и степень воздействия на клиентов
	Сбалансированность краткосрочных выгод и долгосрочных ценностей	Во многих случаях слияний компаний приходится искать компромисс между необходимостью быстрого сокращения издержек за счет увольнения части сотрудников и той потенциальной выгодой, которую эти люди могут принести компании в долгосрочном периоде
	Анализ и контроллинг процесса интеграции компаний	Компания может увеличить капитализацию, лишь постоянно анализируя и контролируя выполнение поставленных задач. Главное здесь – обеспечение быстрого учета в бюджете результатов реализации синергетических возможностей Все реализуемые инициативы должны иметь осязаемые, легко проверяемые результаты
Факторы успеха объединения компаний	Главная цель	В основу интеграции должна быть положена цель увеличения капитализации, а не интеграция сама по себе. Проводя интеграцию, компании делают ставку на создание стоимости с учетом специфики конкретной ситуации, а не на механическое, шаблонное объединение
	Импульс фундаментальным преобразованиям	Компании не довольствуются непосредственными эффектами от слияния, они стремятся реализовать скрытые возможности компаний и используют слияние как катализатор для более масштабных преобразований
	Возможности для синергии	Чтобы реализовать открывающиеся возможности, руководство должно определить цели и задачи слияния и проработать способ их выполнения на всех уровнях – от рядовых сотрудников до топ-менеджеров Возможность охвата новых сегментов рынка Достижение эффекта масштаба

Факторы объединения компаний	Критерии, воздействующие на объединение	Содержательная сущность воздействующих критериев
	Выполнимые решения	Все решения никогда не выполняются полностью, поэтому лучше сразу определить основные из них, которые можно выполнить от начала до конца. Часто крупные слияния терпят неудачу из-за нереалистичных планов преобразования основных систем или использования непроверенных технологий
	Стабильность бизнеса	Во многих случаях стоимость денежных потоков поглощаемой компании (сегодняшние и ожидаемые денежные потоки) превышает 70% ее полной стоимости (с учетом всех активов). Поэтому необходимо сделать все, чтобы поглощаемая компания продолжала нормально функционировать
	Приоритет эффективности при подборе персонала	При подборе руководящих кадров в расчет следует брать только эффективность. От того, кто будет назначен на ответственные должности, зависит судьба сделки, поэтому, если для успеха «новой компании» желательно нанять новых топ-менеджеров, нужно сделать это, не боясь вызвать недовольство сотрудников компании
	Учет различий в корпоративных культурах	Формирование новой корпоративной культуры становится залогом успешной интеграции

Проанализируем варианты объединения шахт, имеющие место в системе Министерства топлива и энергетики, дадим им организационно-экономическую характеристику и представим подходы к оценке экономической целесообразности каждого варианта объединения. С этой целью нами был проведен анализ интеграционных процессов, имеющих место в системе Минтопэнерго Украины с 1990 по 2013 гг. По результатам анализа были установлены следующие типовые варианты объединения предприятий топливно-энергетического комплекса:

1. Присоединение закрывающейся шахты к рентабельно работающему угледобывающему предприятию.
2. Объединение шахт, разрабатывающих месторождение полезного ископаемого на общих шахтных полях.
3. Объединение предприятий топливно-энергетического комплекса в составе вертикально-интегрированной компании.

Каждый из указанных типовых вариантов объединения предполагает наличие в группе ведущего предприятия, являющегося инициатором объединения, и одного или большего количества присоединяемых к нему других предприятий. Во всех проанализированных вариантах объединения шахт ведущие предприятия также представляли собой крупные современные комплексно-механизированные субъекты хозяйствования с достаточно высокими результатами производственно-хозяйственной деятельности и высоким уровнем рентабельности. Присоединяемые к ним предприятия при

первом и втором вариантах объединения работали нерентабельно с низкими показателями производственно-хозяйственной деятельности. При третьем варианте в состав объединения в качестве присоединяемых единиц входили как рентабельно, так и не рентабельно работающие предприятия.

Все варианты объединения отличались между собой стратегиями и целями, которые преследовали ведущее и присоединяемые к нему предприятия, масштабностью преобразований, которые осуществлялись после объединения, видами и объемами комплексов выполняемых работ и их влиянием на технико-экономические показатели работы субъектов хозяйствования. Поэтому представляет интерес более детальное рассмотрение сути интеграционных процессов, реализуемых при каждом варианте объединения угледобывающих предприятий.

Объединение предприятий по первому варианту происходит по инициативе Государственной межведомственной Комиссии по социально-экономическим вопросам шахтерских регионов, которая подготавливает соответствующую пояснительную записку со всеми необходимыми обоснованиями и передает их в Минтопэнерго Украины. Департамент по угольной промышленности министерства изучает вопрос относительно выбора организационной формы закрытия шахты, поскольку у нее к этому времени промышленные запасы разрабатываемого месторождения находятся на этапе завершения отработки. Таким образом, Минтопэнерго может остановиться на одной из организационных форм закрытия шахты:

1. Передать решение всех вопросов по закрытию шахты Украинской государственной угольной компании по реструктуризации. Такая форма закрытия шахты возможна, если у этой компании в данный период времени есть в наличии свободные кадровые, материальные и финансовые ресурсы.

2. Поручить администрации закрываемого предприятия своими силами выполнить полный объем работ по «физической» ликвидации шахты, а все другие работы (включая ликвидацию комплекса ее поверхности, решение социальных проблем работников, возникающих в процессе закрытия, передачу объектов социально-культурной сферы шахты на баланс местных органов власти, ликвидацию шахты как административной единицы и др.) поручить угольной компании «Углереструктуризация». Такая организационная форма может использоваться, если на закрываемом предприятии успешно реализуются основные функции административного менеджмента. Данное положение складывается далеко не на всех предприятиях, подлежащих закрытию, поскольку члены его трудового коллектива озабочены поиском новых рабочих мест.

3. Поручить выполнение всех работ по «физической» ликвидации шахты другому рентабельно работающему предприятию, а выполнение всех других комплексов работ, как и при второй организационной форме, – компании «Углереструктуризация».

Объединение предприятий по первому варианту предусматривает использование третьей формы организации работ по закрытию шахты. При таком варианте объединения субъектов хозяйствования закрываемая шахта теряет свою хозяйственную самостоятельность и присоединяется к ведущему предприятию на правах шахтоучастка, то есть как техническая, а не административная единица. На ней ликвидируются все линейные участки,

значительная часть функциональных служб и отделов, а оставшиеся сокращаются до минимума, функции управления всеми работами по физической ликвидации шахты передаются подразделениям рентабельно работающего предприятия.

Как следует из анализа, процесс физической ликвидации шахты сопряжен с необходимостью производства комплекса многоплановых работ: демонтажом горношахтного оборудования и систем жизнеобеспечения предприятия, экспертной оценкой их состояния для установления среди них пригодных и непригодных к дальнейшему использованию, погашением горных выработок с извлечением из них металлической и железобетонной крепи, изоляцией горных выработок, имеющих непосредственный выход на земную поверхность, реализацией сторонним организациям пригодных для дальнейшего использования снятых с баланса объектов основных фондов и их конструктивных элементов, реконструкцией системы водоотлива, вызванной необходимостью консервации подземных вод, продолжающих поступать в выработки шахты после прекращения угледобычи. Наиболее трудоемкими среди указанных видов работ являются демонтаж оборудования и систем жизнеобеспечения шахты, а также реконструкция ее системы водоотлива. В общей трудоемкости работ по физической ликвидации шахты они занимают от 76 до 82%. В этот комплекс включается демонтаж оборудования в очистных и горноподготовительных забоях, транспортных машин, рельсовых путей электросилового оборудования, кабельных сетей, коммуникаций, технического и питьевого водоснабжения, воздухоподающих линий, сетей энергоснабжения, силовых подстанций, которые до начала работ по закрытию шахты обеспечивали нормальное функционирование угледобывающего предприятия.

Выводы. В проведенном исследовании представлены результаты анализа интеграционных процессов, имеющих место в системе Минтопэнерго Украины. В результате установлены типовые варианты объединения предприятий, которые являются наиболее рациональными на современном этапе развития угольной отрасли. Определено, что для каждого из вариантов является характерной своя цель формирования и инвестиционная стратегия развития. При этом конечные результаты производственно-хозяйственной деятельности объединения предприятий отрасли зависят от масштабов преобразований, осуществляемых после объединения ведущего и присоединяемого к нему предприятия. Перспективами дальнейших исследований в данном направлении будет определение методов оптимизации формирования объединений угледобывающих предприятий, разрабатывающих месторождение на общих шахтных полях, а также организации вертикально-интегрированных компаний в контексте приватизации и реструктуризации угольной отрасли.

Список использованных источников

1. Мочерный С.В. Синергетический подход в экономическом исследовании / С.В. Мочерный // Экономика Украины. – 2001. – №5. – С. 44–51.
2. Савчук С.В. Анализ основных мотивов слияний и поглощений // Менеджмент в России и за рубежом. – 2002. – №5. – С. 45–67.

3. Розумна Н.В. Визначення джерел фінансування інтеграції підприємств / Н.В. Розумна // Вісник Національного університету водного господарства та природокористування: зб. наук. праць. Серія: Економіка. – 2007. – Вип. 3 (39). – С. 229–234.

4. Купер Р. Перспектива и риск, связанные с интеграцией систем учета затрат / Р. Купер, Р.С. Каплан: пер с англ. Т.А. Суминой // Социальные и гуманитарные науки: отечественная и зарубежная литература. Сер. 2. Экономика: РЖ/РАН Инион. – 2000. – №2. – С. 67–69.

5. Рудык Н.Б. Рынок корпоративного контроля: слияния, жесткие поглощения и выкупы долговым финансированием / Н.Б. Рудык, Е.В. Семенова. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 456 с.

6. Механизм хозяйствования предприятий и объединений трансформационной экономики / И.П. Булеев, Н.Д. Прокопенко, Н.Е. Брюховецкая и др.: монография; НАН Украины. Ин-т экономики пром.-сти. – Донецк, 2007. – 526 с.

7. Євдокимов Ф.І. Організаційно-економічний механізм об'єднання промислових підприємств: моногр. / Ф.І. Євдокимов, Н.В. Розумна. – Донецьк: ДВНЗ «ДонНТУ», 2010. – 179 с.

8. Амоша А.И. Концептуальные подходы к выбору рациональных структур управления в основных сегментах топливно-энергетического комплекса / А.И. Амоша, А.И. Чиликин // Экономические проблемы реформирования угольной промышленности. – Донецк: ИЭП НАН Украины, 2002. – С. 27–58.

Виділено етапи розвитку інтеграційних процесів у видобувній промисловості. Доведено, що при оцінці доцільності приєднання шахти, яка закривається, до рентабельно працюючого вугледобувного підприємства слід враховувати два види робіт: перший формує доходну частину зведеного бюджету проекту закриття підприємства, а другий – його витратну частину. Обґрунтовано, що позитивне значення різниці у вартості робіт доходної та витратної частин зведеного бюджету фізичної ліквідації шахти і буде визначати економічну доцільність її приєднання до рентабельно працюючого вугледобувного підприємства. У статті визначено фактори, що впливають на ефективність об'єднання компаній, критерії, що їх обумовлюють, і їх змістову сутність.

Ключові слова: інтеграція, об'єднання підприємств, вугільна галузь, критерії ефективності, економічний ефект.

Mergers and acquisitions are an important component of their development success as well. The main purpose of mergers and acquisitions is to obtain a synergistic effect, which represents benefit from collaboration of enterprises being merged. Stages of integration processes development in the mining industry are quite different from the evolution of other enterprises integration. Among determined earlier job package first package shapes consolidated revenue of shutdown project while second one forms items of expense. The expediency of closing mine merger with profitably operating coal producer is determined by positive margin between consolidated revenue and items of expense of the mine being physically liquidated. The paper identifies factors that influence the effectiveness of enterprises merger, reveals condition criteria and their essence.

Key words: integration, business combination, the coal industry, the criteria of efficiency, cost savings.

Одержано 3.09.2013.

НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ ДІЯЛЬНОСТІ ОФШОРНИХ ЗОН ТА ШЛЯХИ ЇХ ПОДОЛАННЯ В УКРАЇНІ

Досліджено особливості діяльності офшорних зон та офшорних компаній. Розглянуто тлумачення понять «офшор» та «відкрита економічна зона». Визначено негативні наслідки діяльності офшорних зон. Сформульовано шляхи подолання негативних наслідків діяльності офшорних зон.

Ключові слова: *офшорна зона, офшорна компанія, вільна економічна зона, тіньові офшорні операції, «відмивання» грошей.*

Постановка проблеми. На сьогодні для світової економіки характерний високий рівень глобалізації. Невід'ємною частиною світової економіки є офшорні юрисдикції, які дають вільний доступ на міжнародний ринок. Економічна криза тільки посилила проблематику щодо оптимізації податків та збільшила використання офшорних зон. Проте використання офшорних юрисдикцій, що має на меті злочинну діяльність, загрожує всій світовій економіці. Офшорна проблема зачепила також і економіку України.

Аналіз останніх досліджень. Проблеми діяльності офшорних юрисдикцій і офшорних фірм досліджували багато вчених. Питанням впливу офшорних юрисдикцій на економічний розвиток України присвячують свої праці такі дослідники: О.К. Бозуленко [1], Ю.О. Волкова [2], Д.В. Полотенко [3], В.А. Предборський [4], О. Соїна [5], Э. Шамбост [6] та багато інших. І хоча внесок цих авторів у вирішення цієї проблеми надзвичайно великий, все ж залишається актуальним питання впливу негативних наслідків діяльності офшорних зон на економіку та шляхи боротьби із цими наслідками.

Метою дослідження є визначення негативних наслідків діяльності офшорних зон та пошук шляхів їх подолання.

Вперше термін «offshore» (дослівний переклад – поза берегом) з'явився в американській пресі наприкінці 50-х років ХХ ст. Йшлося про фінансову структуру, яка звільнилася від оподаткування через розміщення свого офіса поза межами США [2, с. 43].

Провідний французький юрист Едуард Шамбост пропонує таке визначення поняття: «off shore» – буквально означає «поза берегом». У податковому контексті офшорною є структура, яка, проводячи діяльність в якій-небудь країні, не перебуває під податковим контролем цієї країни. В основному, щоб уникнути місцевих податків (чи місцевої регламентації), офшорні структури не повинні здійснювати місцеву діяльність (on shore) чи діяльність з резидентами країни (реєстрації). Прийнято говорити про офшорні компанії (off shore companies), офшорні банки (off shore banks), офшорні страхові компанії (off shore insurance companies) тощо [6, с. 251].

Поняття «офшор» доволі часто поєднується з поняттям «відмивання» грошей та криміналу і означає тільки фінансовий механізм, за допомогою якого легально здійснюється фінансові операції з метою продуктивного

податкового планування. Цей інструмент використовується і в законодавстві, і на практиці в галузі податків, міжнародних угод і фінансових схем.

Офшорні зони (або податкові гавані) є специфічним інструментом стимулювання інвестиційної діяльності і збільшення надходжень до бюджетів депресивних територій, економічний ефект якого базується на явищі зростання державних доходів завдяки розширенню податкової бази (використанню її особливого виду доходів, отриманих лише від здійснення зовнішньоекономічної діяльності) та мінімізації величини податкового навантаження. Доходи від офшорного бізнесу в податкових гаванях складають до половини обсягу державних бюджетів [1, с. 51].

Взагалі офшорні зони є різновидом вільних економічних зон, які створюють для бізнесменів сприятливий валютно-фінансовий та фіскальний режим, а також високий рівень банківської та комерційної таємниці.

Вільна економічна зона – це територія, на якій іноземні та вітчизняні фірми користуються податковими пільгами. У міжнародній практиці налічується понад два десятки різних типів вільних економічних зон, зокрема: безмитні торгові зони (порти, транзитні зони); експортні та імпорتنі промислові зони; зони технологічного розвитку (технопарки, технополіси) тощо [5, с. 35].

Офшорна фірма – це фірма, яка не здійснює господарську діяльність у країні, де зареєстрована, а директори цих фірм – не резиденти цих країн. Офшорні фірми виникають у країнах, в яких практикуються пільговий режим оподаткування та відсутність валютного контролю.

Проблематичні умови здійснення підприємницької діяльності підштовхують українських бізнесменів до енергійного пошуку шляхів мінімізації суми податків, а саме, створення офшорних компаній. Це спричиняє недоотримання бюджетом податкових надходжень. Однак створення таких фірм в офшорних юрисдикціях не забороняється законом, а доход офіційно з'являється у суб'єктів господарювання інших держав. Усі шахрайства, які пов'язані з приховуванням доходу в офшорних зонах, називаються «офшорними схемами».

Функціонування офшорної юрисдикції та офшорних операцій забезпечується складним механізмом організації її діяльності. Цей механізм діяльності офшорних юрисдикцій може включати такі елементи:

- інституційний (механізм взаємозв'язків інституцій у процесі здійснення офшорної діяльності);
- правовий (сукупність законодавчих норм регулювання діяльності офшорних зон);
- організаційний (сукупність організаційних підходів щодо організації діяльності офшорної зони);
- економічний (механізм державного регулювання, оподаткування, інвестиційно-інноваційний механізм);
- фінансовий (механізм формування коштів, перерозподілу коштів; грошових потоків);
- інформаційний (сукупність інформаційно-комунікаційного забезпечення діяльності офшорних зон).

Бувають й інші мотиви використання національними підприємствами офшорних зон, серед яких:

- низька або нульова ставка податку. Звичайно, податок на прибуток в офшорних юрисдикціях практично відсутній або не переважає 1–2%. Неодноразово компанії, зареєстровані у цих державах (але такі, що здійснюють свою діяльність в інших країнах), не сплачували жодних інших податків, крім річного збору, незалежно від прибутку, одержаного компанією;

- легкість реєстрації фірми. Приміром, сума статутного капіталу офшорної компанії переважно не обмірковується, а процес реєстрації є умовним та виконується за дорученням;

- відсутність у офшорних юрисдикціях зобов'язання стосовно подачі звітності;

- рух капіталу та нерозголошення даних про його власників;

- добровільна наявність засновників фірми.

Позитивний ефект від діяльності офшорних юрисдикцій, який пов'язаний із припливом капіталу, є таким: створення сприятливого інвестиційного клімату та збільшення обсягів інвестування, а відповідно, і позитивних наслідків в економіку країн від капіталовкладень (розвиток фінансових ринків, створення робочих місць, відсутність необхідності контролю за діяльністю офшорних компаній органами влади цих країн).

Негативними сторонами діяльності офшорних зон є:

- недобросовісна податкова конкуренція та, відповідно, уникнення від сплати податків;

- нестабільність економіки у зв'язку з перспективою акумуляції в офшорних зонах великих обсягів капіталу;

- відтік капіталу;

- зростання тінізації економіки;

- зростання безробіття в країнах-донорах.

Усього в Україні працюють офшорні компанії з 35 юрисдикцій. Найбільш популярним залишається Кіпр. Щодо американських інвестицій картина здебільшого схожа, оскільки левову частку «американців» в Україні становлять компанії, зареєстровані у відомих «офшорних» штатах Делавар, Вайомінг та ін. Ці компанії у США називають «Shell Companies» (тобто «коралові», або пусті), які зазвичай у своїй назві мають закінчення: «Ltd», «Inc», «Llc», «Co», «GmbH». Міжнародній практиці відомі комбіновані схеми зв'язків, що формуються з багатьох фірм, розташованих у різних офшорних зонах. Нині розповсюджені схеми за участю 10–15 компаній-контрагентів [4, с. 385].

Розвиток співробітництва з офшорними зонами для України посідає значне місце, з кожним роком зростають обсяги офшорних операцій. Наші підприємці та олігархічна верхівка прекрасно розуміють усі наведені вище позитиви, які надаються учасникам. Саме тому особливе значення для України має співпраця з Кіпром як найближчою офшорною зоною. І така кількість операцій з капіталом займає дуже велику нішу експортно-імпортних операцій України [2, с. 45].

Непрямий негативний вплив офшорної юрисдикції на економіку України виявляється від наслідків прямого негативного її впливу.

Факторами впливу діяльності офшорних зон на економіку України є такі:

- фінансові (фактори сектора державних фінансів, грошово-кредитного та валютного сектора, інвестиційного сектора);
- тіньові фактори (сектора тіньової економіки);
- економічні (сектора макроекономічних показників, сектора промисловості, сільського господарства, сектора ЗЕД та торгівлі);
- соціальні;
- фактори розвитку освіти, культури, охорони здоров'я, туризму;
- фактори криміналізації економіки;
- екологічні.

Сьогодні проблема тіньових офшорних операцій набула досить вагомого значення в Україні через те, що туди безвороття вивозять капітали не тільки бізнесу, а й влади. Отже, план діяльності щодо детінізації офшорних операцій має бути самостійним шляхом економічного розвитку України.

На цей час Україна займає 16-те місце у світі за масштабами тіньових операцій з капіталом. Причиною такої проблеми є низька якість атмосфери для ведення бізнесу. Незначна можливість економіки продуктивно притягувати капіталовкладення, зневіра у владі, нестійкий макроекономічний стан, низький розвиток фінансового ринку породжують незручні умови для притягнення капіталовкладень. У результаті інвестори розташовують свої кошти у сприятливішій бізнес-атмосфері. Становище в Україні підтверджує, що виникла потреба у пошуку організаційно-правового механізму протидії відмиванню коштів, отриманих кримінальним шляхом.

Поміж далекосяжних шляхів вирішення проблем, пов'язаних з офшорними зонами, можна виділити такі:

- розвиток продуктивної нормативно-правової бази стосовно діяльності офшорних зон;
- зростання регулюючих і контролюючих заходів стосовно офшорного бізнесу;
- оптимізація податкового навантаження залежно від певного стану діяльності ринку;
- посилення співпраці з міжнародними організаціями з метою гармонізації національного законодавства.

Законодавством має передбачатися застосування жорсткіших заходів щодо моніторингу та контролю офшорного фінансового сектора, запровадження проти країн і компаній спеціальних штрафів і серйозних санкцій у випадках порушення встановлених правових норм щодо боротьби з незаконними фінансовими операціями з відмивання грошей і кримінальних прибутків. Від держав, включених до чорного списку, слід вимагати проведення масштабних реформ правової і контролюючої систем регулювання фінансового сектора. Визначальною для успішного вирішення цього питання буде ефективність співпраці міжнародних фінансових організацій і політичних кіл країн [3, с. 18–20].

Усі заходи подолання негативних наслідків офшорних зон можна поділити на:

- невідкладні;

- необхідні;
- додаткові.

До невідкладних заходів подолання негативних наслідків офшорних зон належать:

- вимога відкриття резидентами валютних депозитів, у склад яких повністю входять кошти під договори, що передбачають реалізацію авансових розрахунків;

- урегулювання взаємозв'язків між органами, які здійснюють валютний контроль;

- прийняття змін до Цивільного кодексу з виокремленням нового виду юридичної особи – офшорного товариства, визначити умови його створення, реорганізації та ліквідації;

- введення змін до Закону України «Про господарські товариства», а саме: додати до нього нову частину, яка б регулювала роботу офшорних компаній»;

- у Податковому кодексі України треба сформулювати критерії, які має використовувати Кабінет Міністрів України, коли формує список «податкових гаваней»;

- прискорення затвердження законів України «Про легалізацію коштів, здобутих злочинним шляхом» та «Про повернення капіталів, вивезених з України»;

- розробка продуктивного виду контролю для Національного банку України та Міністерства фінансів України за грошовими операціями в країні;

- стимулювання безготівкового грошового обороту;

- заборона безконтрольного надання кредитів.

До необхідних заходів подолання негативних наслідків офшорних зон належать:

- застосування факторингу, що надасть можливість вітчизняним експортерам одержувати правдиву інформацію про фінансово-господарське становище іноземних партнерів напередодні укладання експортних договорів та обов'язкове отримання винагород за експортування товарів, що позитивно позначиться на становищі національної економіки;

- прийняття змін до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців» з фіксацією системи реєстрації офшорних компаній;

- поширити обмеження щодо нерезидентів з офшорним статусом на всіх нерезидентів, які знаходяться на теренах «податкових гаваней»;

- закінчити роботу стосовно підписання Українсько-Кіпрської конвенції щодо ухилення від подвійного оподаткування;

- прийняти зміни до діючого законодавства для гармонізації з рекомендаціями Групи з опрацювання заходів боротьби з відмиванням коштів (FATF);

- викриття і припинення функціонування кримінальних груп у галузі банківської діяльності, регіональної економіки, де зосереджені чималі можливості для боротьби з відмиванням коштів, отриманих кримінальним шляхом;

- децентралізація, зміцнення судових і правоохоронних органів;

- перетворення захисту прав акціонерів, інвесторів, а також кредиторів на державний пріоритет.

Додатковими заходами подолання негативних наслідків офшорних зон є:

- удосконалення системи валютного контролю в напрямі уповноважених банків за діями їхніх клієнтів, які пов'язані з переказами коштів за кордон за угодами, що потребують більшої уваги;
- удосконалення порядку первинного валютного контролю;
- підготовка низки підзаконних нормативно-правових актів, які б регулювали діяльність офшорного бізнесу;
- гарантування щорічного розголошення даних щодо діяльності Державної податкової служби з приводу боротьби з мінімізацією податкових зобов'язань із застосуванням «податкових гаваней»;
- оприлюднення за допомогою засобів масової інформації ситуації щодо боротьби з відмиванням коштів, отриманих кримінальним шляхом;
- популяризація продуктивних форм і способів боротьби з тіньовими офшорними операціями.

Усі зазначені вище шляхи вирішення проблеми офшорних зон потребують активних дій держави й тісного міжнародного співробітництва.

Висновки. Незважаючи на економічну привабливість офшорних зон для бізнесменів, проведення операцій з ними негативно позначається на економіці України, адже внаслідок цього держава позбувається величезних сум, які не доходять до Державного бюджету. Становище утруднюється ще й тим, що в Україні немає законодавчої бази для регулювання операцій, які здійснюються з офшорними юрисдикціями.

Отже, дослідивши головні ознаки діяльності офшорних зон, ми сформулювали шляхи подолання негативних наслідків діяльності офшорних зон. Проблематику офшорних зон необхідно вирішувати на глобальному рівні, за участю інших країн, міжнародних організацій, з метою створення спільної законодавчої бази та гармонізації податкової системи і системи штрафів для скорочення відтоку капіталу з держави.

Список використаних джерел

1. Бозуленко О.К. Роль офшорної фінансової діяльності у світовій фінансовій системі / О.К. Бозуленко // Економіст – 2010 – № 1 – С. 51–53.
2. Волкова Ю.О. Розвиток офшорних центрів у системі міжнародного бізнесу / Ю.О. Волкова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 1. – С. 43–48.
3. Полотенко Д.В. Вільні економічні зони в контексті регулювання економіки / Д.В. Полотенко // Фінанси України. – 2010. – № 11. – С. 18–25.
4. Предборський В.А. Детінізація економіки в контексті трансформаційних процесів. Питання теорії та методології: монографія / В.А. Предборський. – К.: Кондор, 2005. – 613 с.
5. Соїна О. Вільні економічні зони як фактор ринкової економіки / О. Соїна // Економіка України. – 1994. – № 4. – С. 35–37.
6. Шамбост Едуард. Энциклопедия офшорных зон [пер. с фр.] / Эдуард Шамбост. – М.; 2000. – 586 с.

Исследованы особенности деятельности офшорных зон и офшорных компаний. Рассмотрено толкование понятий «офшор» и «открытая экономическая зона». Определены негативные последствия деятельности офшорных зон. Сформулированы пути преодоления негативных последствий деятельности офшорных зон.

Ключевые слова: офшорная зона, офшорная компания, свободная экономическая зона, теневые офшорные операции, «отмывание» денег.

The peculiarities of offshore zones and offshore companies are analyzed. We consider the interpretation of the term «offshore» and open economic zone. The negative effects of offshore zones are defined. Ways to overcome the negative effects of offshore zones are formulated.

Key words: offshore area, offshore company, free zone, shady offshore operations, «laundering» of money.

Одержано 3.09.2013.

УДК 338.47/48

Н.А. Мухіна, О.І. Почечун, О.С. Камушков

СТРУКТУРНЕ МОДЕЛЮВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВ ТРАНСПОРТНОГО ОБСЛУГОВУВАННЯ СПОЖИВАЧІВ ТУРИСТИЧНИХ ПОСЛУГ

У статті обґрунтовано необхідність структурного моделювання системи економічної безпеки підприємств транспортного обслуговування споживачів туристичних послуг. Дано визначення туристичного продукту та визначено роль транспортних підприємств у формуванні цього продукту, що дало можливість проаналізувати вплив транспортних підприємств на туристичні потоки, які лежать в основі формування туристичного продукту.

Ключові слова: туристичний продукт, туристичний потік, структурне моделювання, система економічної безпеки підприємства.

Постановка проблеми. Розвиток туристичного бізнесу в Україні на сучасному етапі тісно пов'язаний з розвитком транспортної інфраструктури в країні, а відтак, зі сталим розвитком підприємств транспортного обслуговування споживачів туристичних послуг. Успішне функціонування підприємства, його фінансова стабільність і конкурентоспроможність залежать від ефективності формування його системи економічної безпеки, що як процес його неперервного фінансово-господарського зміцнення та адаптування до мінливого економічного середовища, покликана допомагати керівнику із вибором оптимальної стратегії подальшого розвитку підприємства в ринкових умовах.

Аналіз останніх досліджень. Існуючі підходи до вирішення завдання оцінки ефективності та моделювання стратегії формування системи економічної безпеки підприємства [1] характеризуються різноманітністю науко-

вих поглядів авторів, а їхні змістові характеристики, як правило, варіюються залежно від уявлень дослідника щодо сутності досліджуваного явища. Незважаючи на достатню обґрунтованість більшості із них, спостерігається неадаптованість до цілей та завдань управління фінансовою стабільністю і конкурентоспроможністю підприємства за умов диверсифікації ризику через неповну відповідність його специфічним властивостям та методології дослідження, а також недостатню орієнтацію на галузеві особливості в кожному конкретному випадку.

Метою цієї публікації є розробка концепції формування системи економічної безпеки підприємств транспортного обслуговування споживачів туристичних послуг на основі структурного моделювання.

Результати дослідження. У ринкових умовах господарювання надання якісних товарів та послуг за умови ефективного маркетингу є основою бізнесу незалежно від галузі застосування. Туристичний продукт як специфічна категорія має ряд характеристик, основними з яких є відповідність ціни і якості, забезпечення безпеки послуг, що надаються, і комфорт. Саме ці фактори є першочерговими і лежать в основі задоволення потреб та бажань туриста. Трактуючи цю комплексну категорію, безсумнівно, є досить важким, що і простежується в працях дослідників.

О.О. Бейдик трактує поняття туристичного продукту як набір таких послуг, що є складовими вартості туристичної поїздки, яка є визначеною за певним маршрутом і супроводжується комплексним обслуговуванням [2, с. 94].

М.П. Мальська і В.В. Худо підходять до визначення туристичного продукту через призму упорядкованості сукупності туристичних товарів, послуг, робіт, які складають «пакет туристичних послуг». Ця сукупність формується як мінімум з двох або більше туристичних товарів, послуг, інших туристичних ресурсів тощо, які є достатніми для задоволення потреб споживача такого продукту [3, с. 106].

У Законі України «Про туризм» ототожнюється туристичний продукт з комплексом туристичних послуг, які є необхідними для задоволення потреб споживача-туриста під час його подорожі [4; 5].

Д.К. Ісмаєв під туристичним продуктом розуміє послугу, яка задовольняє ті чи інші потреби туристів під час їхньої подорожі. Така подорож є платною, що показує нам специфічність туристичного продукту [6, с. 52].

В.О. Квартальнов формування туристичного продукту пов'язує із формуванням сукупності речових (предметів споживання) і неречових (у формі послуги) споживчих вартостей. Такі споживчі вартості є вкрай істотними для задоволення потреб, що виникають під час подорожі [7, с. 106].

На думку А. Дайан та Ф. Букерель, під продуктом розуміють якість або суть конкретних чи абстрактних речей [8, с. 292]. До елементів туристичного продукту вони відносять різного роду ресурси: природні, культурні, архітектурні, історичні, а також визначні місця, технологічні можливості, природно-кліматичні та антропогенні ресурси, засоби розміщення, заклади харчування, транспортні підприємства, що складають інфраструктуру і матеріально-технічну базу туристичної галузі. Виділяючи такі ресурси, автори наголошують на їх утворювальній функції, яка виражається в формуванні умов для здійснення подорожі та її забезпеченні.

Таким чином, можна зробити висновок, що транспортні підприємства є невід'ємною складовою туристичного продукту і мають своєю діяльністю задовольняти певні потреби та бажання туристів. Тому в сучасних ринкових умовах питання виживання і сталого розвитку підприємств транспортного обслуговування споживачів туристичних послуг є як ніколи актуальним, адже від успіху вирішення цього питання залежить розвиток туристичної галузі в Україні.

Сьогодні задоволення потреб туристичних потоків (як сукупності людей-мандрівників) визначає формування туристичного продукту [9] у перевезенні по Україні та за її межі головним чином залежить від ефективності функціонування і якості надання послуг такими підприємствами, як авто-, авіакомпанії, залізниці, підприємства річкового та морського транспорту. В умовах світової економічної кризи, яка сильно вплинула на розвиток національної економіки, фінансове становище більшості з них носить незадовільний характер, а сам стан матеріально-технічної бази таких підприємств не відповідає в багатьох випадках санітарним вимогам, не кажучи про вимоги забезпечення безпеки руху й комфорту. Питання оновлення транспорту, модернізації транспортної інфраструктури потребує значних коштів, які в умовах кризи знайти дуже важко. Тому нагальним питанням для підприємств транспортного обслуговування споживачів туристичних послуг є формування ефективної системи економічної безпеки, яка б допомогла вирішити поточні проблеми підприємства і скоригувати стратегію його подальшого розвитку за прийнятних умов.

В основі дослідження складних систем, до яких належить система економічної безпеки підприємства, лежить системний підхід, суть якого полягає в тому, що дослідник вивчає поведінку системи в цілому, а не концентрує свою увагу на окремих її частинах. Це пояснюється тим, що навіть, коли кожний елемент системи має оптимальну конструктивну або функціональну характеристику, поведінка системи в цілому може бути лише субоптимальною.

Особливість економічних систем, що є складними, полягає передусім в їх структурній невизначеності, коли має місце велика кількість взаємопов'язаних елементів із заздалегідь невідомими зв'язками [10]. Отже проблема якісного структурного моделювання стає пріоритетною для підвищення ефективності управління такими системами.

Відтак виникає питання щодо визначення суті структурного моделювання, яке полягає перш за все у відтворенні структури самої системи та на базі відновленої структури у подальшому визначенні таких наборів незалежних показників (предикторів), за допомогою яких можна передбачати поведінку інших показників досліджуваного об'єкта.

Традиційно розв'язання таких задач реалізується на етапі параметричної ідентифікації моделі (наприклад, методами покрокової регресії). Незважаючи на різноманітність процедур регресійного аналізу, їх об'єднує таке: вибір найкращих у певному розумінні предикторів здійснюється в процесі параметричної ідентифікації моделі, що призводить інколи до наявних обчислювальних витрат та до виникнення додаткових проблем, найбільш важливою й небезпечною з яких є мультиколінеарність.

У найпростішому випадку ця проблема виникає, коли ми досліджуємо під різними назвами практично одну й ту саму величину або, іншими слова-

ми, розглядаємо одну інформацію про об'єкт як дві різні. Це призводить до того, що отримані математичні моделі в цьому випадку абсолютно нестійкі до найменших змін вихідної інформації і, відповідно, стають практично некорисними.

У цій статті запропоновано структурне моделювання проводити, не вдаючись до параметричної ідентифікації моделі.

Нехай досліджуваний об'єкт характеризується набором показників:

$$\Omega = \{x_1, x_2, \dots, x_n\}. \quad (1)$$

Звичайно вихідна інформація подається результатами пасивного експерименту у вигляді матриці спостережень X , що має такий вигляд:

$$X = \begin{bmatrix} x_{11} & x_{12} & \dots & x_{1N} \\ x_{21} & x_{22} & \dots & x_{2N} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ x_{m1} & x_{m2} & \dots & x_{mN} \end{bmatrix}, \quad (2)$$

де m – число рядків, що відповідає числу спостережень за певний проміжок часу;

N – число стовпців, відповідних числу показників;

x_{ij} – значення j -го показника в i -му спостереженні.

Надалі будемо вважати, що $m > N$. Кожен рядок цієї таблиці являє собою значення змінних $\{x_1, x_2, \dots, x_N\}$ у відповідному досліді. Якщо ми не маємо додаткової інформації, то в принципі можливі два підходи:

- об'єкт описується (моделюється) випадковим вектором $\xi = (\xi_1, \xi_2, \dots, \xi_N)$, а таблиця X розглядається як його реалізація;
- об'єкт описується співвідношеннями типу:

$$\begin{aligned} F_1(x_1, x_2, \dots, x_n) &= 0, \\ F_2(x_1, x_2, \dots, x_n) &= 0, \\ &\dots\dots\dots \\ F_m(x_1, x_2, \dots, x_n) &= 0. \end{aligned} \quad (3)$$

У першому підході модель є ймовірнісною, а в другому – детермінованою. Для ймовірнісної моделі, описом, що вичерпується служить спільна функція розподілу ймовірностей $F_{\xi_1 \xi_2 \dots \xi_N}(x_1, x_2, \dots, x_N)$.

Побудова цієї функції на основі таблиці X являє собою важливе завдання математичної статистики.

Предметом наших досліджень є *поверхні регресії*, що для неперервного розподілу можна навести у вигляді:

$$E(\xi_1 | \xi_2 = x_2, \dots, \xi_N = x_N) = m_1(x_1, x_2, \dots, x_N) = \frac{\int_{-\infty}^{\infty} x_1 f(x_1, x_2, \dots, x_N) dx_1}{\int_{-\infty}^{\infty} f(x_1, x_2, \dots, x_N) dx_1}, \quad (4)$$

де $f(x_1, x_2, \dots, x_N)$ – щільність розподілу системи випадкових величин $\xi = (\xi_1, \xi_2, \dots, \xi_N)$.

Аналогічно визначаються й інші поверхні регресії. Серед випадкових величин $\xi = (\xi_1, \xi_2, \dots, \xi_N)$ можуть виявитися і такі, що між собою статистично незалежні. Найбільш розповсюдженою характеристикою залежності між випадковими величинами є коефіцієнти кореляції, які дозволяють оцінити, принаймні, кореляційний зв'язок.

Вибірковим коефіцієнтом кореляції між показниками x_i і x_j називається число

$$r_{ij} = \frac{\overline{x_i x_j} - \overline{x_i} \cdot \overline{x_j}}{s_i s_j}, \quad (5)$$

де

$$\overline{x_i} = \frac{1}{m} \sum_{k=1}^m x_{ik}; \quad \overline{x_i x_j} = \frac{1}{m} \sum_{k=1}^m x_{ik} x_{jk}; \quad s_i = \sqrt{\frac{1}{m-1} \sum_{k=1}^m (x_{ik} - \overline{x_i})^2}. \quad (6)$$

У силу того, що число спостережень m – скінченне, значущість коефіцієнта кореляції визначається за критерієм Стюдента за таким правилом:

- якщо $|r_{ij}| \geq r_{kp}(m, P)$, тоді r_{ij} – значущий;
 - якщо $|r_{ij}| < r_{kp}(m, P)$, тоді r_{ij} – незначущий,
- де $r_{kp}(m, P)$ – критичне значення коефіцієнта кореляції;
 m – число дослідів;
 P – довірча ймовірність.

Якщо кількість спостережень невелика ($m < 30$), тоді коефіцієнт кореляції r_{ij} необхідно помножити на поправку γ_{ij} ,

$$r_{ij}^* = r_{ij} \cdot \gamma_{ij}, \quad (7)$$

де $\gamma_{ij} = 1 + \frac{1 - r_{ij}^2}{2(N - 4)}$ є найкращою оцінкою коефіцієнта кореляції.

Більш ефективною оцінкою «ступеня залежності» між випадковими величинами є середньоквадратична зв'язність за К. Пірсоном. Так, наприклад, для двох дискретних випадкових величин вона визначається у вигляді:

$$\phi^2 = \sum_{i,k} \frac{p_{ik}^2}{p_i p_k} - 1, \quad (8)$$

де

$$p_i = \sum_k p_{ik}; \quad p_k = \sum_i p_{ik}. \quad (9)$$

Величину ϕ^2 будемо називати *коефіцієнтом сполучення* Пірсона, що обертається в нуль у випадку незалежних змінних, а за наявності функціонального зв'язку він досягає свого максимального значення, що залежить від числа розбивок інтервалу варіацій кожної із змінних. У випадку, коли ці числа однакові, відзначений недолік було усунуто Чупровим, а в загальному випадку – Крамером. Тому перевірку наявності нелінійного зв'язку рекомендується проводити за допомогою коефіцієнта Крамера:

$$k = \sqrt{\frac{\phi^2}{q-1}}, \quad (10)$$

де $q = \min(m_1, m_2)$;

m_i – число розбивок інтервалу варіації i -ї змінної, $i = 1, 2$.

Сформулюємо таке правило: якщо між змінними x_i і x_j вибірковий коефіцієнт кореляції незначущий, то для цих змінних перевірку необхідно виконувати за допомогою коефіцієнта Крамера.

Зазначимо, якщо змінні x_i і x_j є якісними, то й у цьому випадку за допомогою коефіцієнта Крамера можна проводити перевірку наявності взаємозв'язку між ними.

Кореляційний аналіз необхідно виконувати для декількох значень довірчої ймовірності (наприклад, $p = 0,9$, $p = 0,8$), оскільки структура моделі істотно залежить від рівня довірчої ймовірності.

Розглянемо структурне моделювання на базі відношення толерантності.

Поняття відношення толерантності, вперше було введено англійським топологом Зіманом і незалежно від нього – Л. Кальмаром. Фундаментальне дослідження просторів толерантності було виконано Ю.А. Шрейдером та С.М. Якубовичем [13]. Одним із важливих результатів цих праць є те, що в них «показано», як відношення толерантності задає систему «канонічних ознак».

З досліджуванним об'єктом пов'яжемо математичне поняття системи. Системою S називатимемо відношення на непорожніх множинах

$$S \subset \times \{V_i : i \in I\}, \quad (10)$$

де $\times$ – декартовий добуток;

I – множина індексів.

У разі, коли множина I – скінченна, то можна записати у вигляді:

$$S \subset V_1 \times V_2 \times \dots \times V_n. \quad (11)$$

Будь-який елемент s з множини S називається станом системи. Надалі розглядатимемо системи виду (11).

Бінарне відношення $\beta \subseteq \Omega \times \Omega$ називатимемо структурою системи. Набір $M \subseteq \Omega$ називатимемо набором незалежних змінних, якщо:

1. $(\forall x, y \in M) \ x \beta y \wedge y \beta x$;
2. $(\forall z \in \Omega \setminus M) \ (\exists x \in M) \ x \beta z \vee z \beta x$.

Іншими словами, M є максимальним набором незалежних змінних. Трійку $\langle \Omega, \beta, M \rangle$ називатимемо структурою моделі. Надалі, характеризуючи структуру системи на основі взаємозв'язку змінних, вважатимемо:

1. $(\forall x \in \Omega) \ x \beta x$;
2. $(\forall x, y \in \Omega) \ x \beta y \wedge y \beta x$;
3. $(\forall x, y \in \Omega) (\exists (x_{i_1}, \dots, x_{i_k}) \in \Omega) ;$
 $(x \beta y \vee (x \beta x_{i_1} \wedge x_{i_1} \beta x_{i_2} \wedge \dots \wedge x_{i_k} \beta y))$.

Відношення толерантності [13] – бінарне відношення, визначене на деякій множині Ω .

Будемо говорити, що між x_i і x_j наявне відношення толерантності τ , якщо зміна одного з них приводить до зміни іншого.

Іншими словами, не виділяючи ні x_i , ні x_j , констатуємо, що між ними є деякий взаємозв'язок. Формально цей факт будемо записувати у вигляді: $x_i \tau x_j$.

З огляду на визначення відношення τ має властивості рефлексивності та симетричності, отже τ – відношення толерантності.

Одним з можливих способів визначення τ може бути таке:

$$x_i \tau x_j \Leftrightarrow \left((|r_{ij}| > r_{\text{кр}}(\alpha)) \vee \left((|r_{ij}| \leq r_{\text{кр}}(\alpha)) \wedge (|k_{ij}| > k_{\text{кр}}(\alpha)) \right) \right), \quad (12)$$

де r_{ij} – вибірковий коефіцієнт кореляції;

k_{ij} – коефіцієнт Крамера;

$r_{\text{кр}}(\alpha)$, $k_{\text{кр}}(\alpha)$ – критичні значення коефіцієнтів кореляції згідно з обраним рівнем значущості α .

Множину Ω з визначеним на ній відношенням толерантності τ будемо називати простором толерантності і записувати у вигляді $\langle \Omega, \tau \rangle$.

З погляду математичного моделювання τ визначає міру локального взаємозв'язку між елементами з множини Ω .

Розглянемо бінарне відношення θ , визначене на множині Ω у такий спосіб:

$$x \theta y \Leftrightarrow \left((x \tau y) \vee \left(\exists (\xi_1, \xi_2, \dots, \xi_k) \in \Omega, \right. \right. \\ \left. \left. (x \tau \xi_1 \wedge \xi_1 \tau \xi_2 \dots \xi_k \tau y) \right) \right). \quad (13)$$

За допомогою θ з'являється можливість розбивки множини Ω на класи еквівалентності $\{\Omega_\nu\}$, $\nu = \overline{1, p}$.

Очевидно, що відношення θ є відношенням еквівалентності, тому що:

$x \theta x$ завжди має місце, тому що має місце $x \tau x$;

$x \theta y \Rightarrow y \theta x$, що випливає із симетричності τ ;

$x \theta y \wedge y \theta z \Rightarrow x \theta z$ (доведення транзитивності розглянемо більш докладно).

Нехай наявне $x \theta y$, тоді $y \tau x$, або існують такі $\xi'_1, \xi'_2, \dots, \xi'_p$, що $x \tau \xi'_1 \wedge \dots \wedge \xi'_p \tau y$, а з $y \theta z \Rightarrow y \tau z$, або існують такі $\xi''_1, \xi''_2, \dots, \xi''_k$, що наявне $y \tau \xi''_1 \wedge \dots \wedge \xi''_k \tau z$.

Позначивши через $\xi_1 = \xi'_1, \dots, \xi_p = \xi'_p, \xi_{p+1} = y, \xi_{p+2} = \xi''_1, \dots, \xi_{p+k+1} = \xi''_k$, тоді має місце $x \tau z$, або $x \tau \xi_1 \wedge \dots \wedge \xi_{p+k+1} \tau z$, що і доводить транзитивність відношення θ .

Враховуючи властивість відношення еквівалентності про взаємооднозначну відповідність між відношенням еквівалентності і розбивкою множини Ω , визначене відношення еквівалентності θ дозволяє множину Ω подати у вигляді:

$$\Omega = \bigcup_{i=1}^k \Omega_i, \quad (14)$$

де

$$\Omega_i \subseteq \Omega; \Omega_i \subseteq \Omega; \Omega_i \cap \Omega_j = \emptyset, \text{ коли } i \neq j. \quad (15)$$

Твердження (1): відношення еквівалентності θ , породжене відношенням толерантності τ , дозволяє простір толерантності $\langle \Omega, \tau \rangle$ розкласти на непересічні підпростори $\langle \Omega_i, \tau \rangle$, $i = \overline{1, k}$.

Множину $K \subseteq \Omega$ будемо називати класом толерантності, якщо має місце:

$$1. (\forall x, y \in K) \ x \tau y;$$

2. $(\forall z \in \Omega \setminus K) (\exists x \in K) \ x \bar{\tau} z$.

Зауважимо, що набір $\{K_i\} \subseteq \{L(k)\}$ має такі властивості:

1. $\forall i, j \in \{1, 2, \dots, m\}, i \neq j, (K_i \cap K_j \neq K_i \wedge K_i \cap K_j \neq K_j)$. По-іншому, K_i не міститься в K_j і навпаки.

2. $\bigcup_{i=1}^m K_i = \Omega$.

Відповідно до визначення набір незалежних змінних $M \subset \Omega$ має властивості:

1. $(\forall y \in \Omega \setminus M) (\exists x \in M) \ \tau_{xy} = 1; (\forall x, z \in M) \ x \bar{\tau} z$.

2. Якщо узяти будь-який $y \in \Omega \setminus M$ і заповнити ним множину M , то властивість 1 порушується.

Твердження (2): якщо $A_\tau(\Omega)$ – алгоритм побудови класів толерантності, тоді $A_\tau(\Omega)$, застосований до матриці толерантності τ , породжує набір $\{L(k)\}$, то застосувавши цей алгоритм до матриці $\bar{\tau}$, отримаємо набір $\mathbf{M} = \{M(k)\}$, кожен елемент якого має властивості 1 і 2.

У силу того, що множина Ω є скінченною, очевидним є і скінченність множини $\mathbf{M}$.

У випадку, коли множина Ω є скінченною, відношення толерантності τ може бути задане у вигляді графа $G(\tau)$, що як вершини має елементи множини Ω , а набір дуг визначається так: дуга з x_i у x_j наявна, якщо $x_i \tau x_j$. З огляду на твердження (1) граф $G(\tau)$ може бути розбитий на непересічні підграфи $G_i(\tau)$, $i = 1, k$, кожний з яких представляє зв'язний компонент графа $G(\tau)$ [12].

Відновлення структури системи проводимо за правилом:

$$\tau_{ij} = \begin{cases} 1, & \text{якщо } x_i \tau x_j \\ 0, & \text{якщо } x_i \bar{\tau} x_j, i, j = \overline{1, n} \end{cases} \quad (16)$$

де елементи матриці толерантності визначаються, як

$$x_i \tau x_j \Leftrightarrow \left((|r_{ij}| > r_{\text{кр}}(\alpha)) \vee \left((|r_{ij}| \leq r_{\text{кр}}(\alpha)) \wedge (|k_{ij}| > k_{\text{кр}}(\alpha)) \right) \right). \quad (17)$$

Таким чином, основні елементи структурного моделювання системи економічної безпеки підприємства цієї галузі можна відтворити так:

1. З реальним об'єктом пов'язується математичне поняття системи як сукупності взаємопов'язаних елементів, яка набуває властивостей, не притаманних жодному з елементів.

2. Відновлення структури системи. Для цього необхідне:

– формування множини показників $\Omega = \{x_1, x_2, \dots, x_N\}$, що визначають діяльність досліджуваного об'єкта;

– ретельний аналіз вихідної інформації та формування матриці експерименту X ;

– відновлення взаємозв'язків між елементами системи на основі відношення толерантності τ , що виступає математичною моделлю міри близькості між двома елементами системи;

– на основі τ визначення відношення еквівалентності θ , що дозволяє розбити множину вихідних показників на непересічні класи еквівалентності, що з точки зору моделювання означає розкладання вихідної системи на незалежні підсистеми з подальшим моделюванням кожної з них незалежно від інших.

3. Відтворення структури математичної моделі: формування множини усіх наборів предикторів та вибір раціональних наборів відповідно до заданого відношення переваги.

Зауважимо, що розв'язок задачі структурно моделювання виявляється не єдиним і право вибору конкретного набору предикторів належить досліднику або замовнику.

Висновки та перспективи подальшого дослідження. Таким чином, структурне моделювання системи економічної безпеки підприємства транспортного обслуговування споживачів туристичних послуг є необхідною умовою сталого розвитку підприємства в скрутних ринкових умовах, а отже, умовою подальшого розвитку всієї туристичної галузі, основний продукт якої залежить від якісного та ефективного функціонування транспортної інфраструктури в країні. Дозволяючи віднайти зв'язки елементів такої системи, метод структурного моделювання є ефективним інструментом вибору наборів незалежних показників, які визначають діяльність підприємства та можливість активного впливу на підвищення ефективності системи економічної безпеки підприємства, а отже, є об'єктом постійної уваги менеджера, керівника тощо.

Побудова стратегії формування системи економічної безпеки підприємства на основі аналізу та моделювання таких наборів показників, які є специфічними для кожної галузі в цілому і для кожного підприємства зокрема, дозволяє керівникові приймати оптимально-допустимі управлінські рішення з метою подальшого розвитку та процвітання підприємства.

Список використаних джерел

1. Литвинов В.П. Методичні підходи до оцінки ефективності системи економічної безпеки підприємства / В.П. Литвинов, Н.А. Мухіна, О.І. Почечун // *Теорія і практика сучасної економіки*. Матеріали XIII Міжнародної науково-практичної конференції: Черкаси, 10 листопада 2012 року; відп. ред. В.І. Хомяков, Ю.В. Пасічник. – Черкаси: ЧДТУ, 2012. – С. 158–160.
2. Бейдик О.О. Словник-довідник з географії туризму, рекреації та рекреаційної географії / О.О. Бейдик. – К.: Палітра, 1997. – 130 с.
3. Мальська М.П. Менеджмент туризму / М.П. Мальська, В.В. Худо. – К.: Знання, 2003. – С. 106.
4. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про туризм» від 18.11.2003 №1282–IV [Електронний ресурс] / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 2004, N 13, ст. 180. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
5. Закон України «Про туризм» від 15.09.1995 №324/95–ВР [Електронний ресурс] / Відомості Верховної Ради України (ВВР), 1995, N 31, ст. 241. – Режим доступу: <http://zakon4.rada.gov.ua/>
6. Исмаев Д.К. Международное гостиничное хозяйство: по материалам зарубежных публикаций / Д.К. Исмаев. – М.: ВШПТ, 2004. – 86 с.
7. Квартальнов В.А. Туризм / В.А. Квартальнов. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 320 с.
8. Дайан Арман. Маркетинг / Арман Дайан // пер. с франц.; науч. ред. Е. Худокормов. – М.: Экономика, 1993. – 572 с.

9. Что такое поток туристов? [Электронный ресурс] / Туристический бизнес. – Режим доступа: <http://tourfaq.net/>

10. Босов А.А. Структурное моделирование по экспериментальным данным с использованием бинарного отношения толерантности / А.А. Босов, Н.А. Мухина // Математичне моделювання в інженерних та економічних задачах транспорту: зб. наук. праць – Дніпропетровськ: Січ, 1998 – С. 134–142.

11. Льюнг Л. Идентификация систем. Теория для пользователя / Л. Льюнг. – М.: Наука, 1991. – 432 с.

12. Емеличев В.А. Лекции по теории графов / В.А. Емеличев, О.И. Мельников, В.И. Сарванов, Р.И. Тышкевич. – М.: Наука, 1990. – 383 с.

13. Шрейдер Ю.А. Пространства толерантности / Ю.А. Шрейдер // Кибернетика. – Киев. – 1970. – № 2. – С. 124–128.

14. Макаров И.М. Теория выбора и принятия решений / И.М. Макаров, Т.М. Виноградская, А.А. Рубчинский, В.Б. Соколов. – М.: Наука, 1982. – 327 с.

В статье обоснована необходимость структурного моделирования системы экономической безопасности предприятий транспортного обслуживания потребителей туристических услуг. Дано определение туристического продукта и определена роль транспортных предприятий в формировании данного продукта, что позволило определить влияние транспортных предприятий на туристические потоки, которые лежат в основе формирования туристического продукта.

Ключевые слова: туристический продукт, туристический поток, структурное моделирование, система экономической безопасности предприятия.

In the article the necessity of structural modeling of the economic security system of the transport enterprises serving the consumers of tourist services is showed. There is given the determination of tourist product and the role of transport enterprises in forming of this product is determined. Thus, there is showed the influence of transport enterprises on tourist flows which are the base factors for forming the tourist product.

Key words: tourist product, tourist flow, structural modeling, economic security system of an enterprise.

Одержано 24.09.2013.

УДК 658.5

В.А. Павлова, С.Б. Холод, О.В. Кузьменко

УДОСКОНАЛЕННЯ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ВІДПОВІДНО ДО ПОЗИЦІЙ ПІДПРИЄМСТВА НА РИНКУ

Розглянуто методичні підходи до визначення конкурентної позиції підприємства за SPASE-методикою і методом SWOT-аналізу з використанням результатів оцінки його ресурсного потенціалу, що дає можливість обґрунтувати переваги за рахунок ключових сильних сторін і удосконалити стратегічне управління ресурсним потенціалом.

Ключові слова: стратегічне управління, конкурентна позиція, ресурсний потенціал, підприємство, ключові сильні сторони.

В умовах функціонування вітчизняних машинобудівних підприємств конкуренція набуває фундаментального значення. Конкурентні відносини суб'єктів господарської діяльності складаються на основі конкуренції між собою в процесі виробництва товарів. Поведінка суб'єктів жорстко задається конкурентним впливом: суб'єкт займає тільки той сегмент, який вдається завоювати в боротьбі з конкурентом, посилюючи конкурентні позиції.

Сучасні умови ставлять завдання стосовно розв'язання нагальної проблеми для машинобудівних підприємств, пов'язаної із забезпеченням ефективності організації і функціонування на цільових ринках на довгострокову перспективу. У зв'язку з цим інформація про ринки та їх характеристики, а також позицію підприємства на них, набуває суттєвого значення для оцінки та управління, що стимулює набуття конкурентних переваг, які забезпечують конкурентоспроможність підприємств в умовах загострення конкурентної боротьби як з іноземними, так і з вітчизняними виробниками і досягаються у тому числі через оптимізацію ресурсного потенціалу.

Питання стратегічного управління потенціалу підприємства розглядали І. Ансофф [1], Н. Богатырева [2], О. Вакульчик [3], В. Василенко [4], Р. Грант [5], Г. Хулей, Дж. Сондерс та Н. Пірсі [6], Р. Яценко [7] та ін. Однак проблеми удосконалення стратегічного управління ресурсним потенціалом, пов'язані з особливостями розвитку машинобудівного підприємства, залишаються невирішеними.

Метою статті є обґрунтування методичних підходів до визначення конкурентної позиції підприємства за різними методиками з використанням інформації про оцінку його ресурсного потенціалу.

Використовуючи метод мережі пріоритетів для визначення напрямів діяльності машинобудівного підприємства, що забезпечують йому довготривалий успіх, побудовано таку схему (рис. 1).

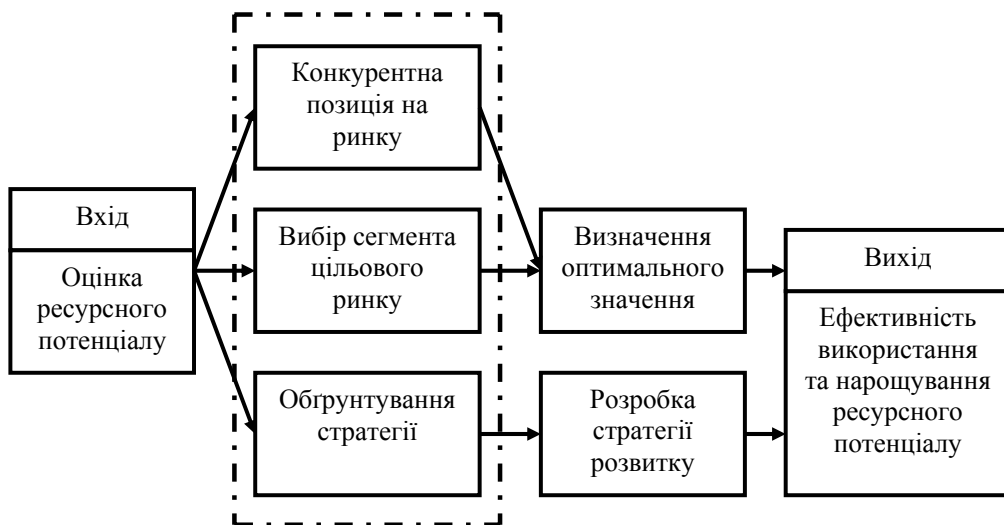


Рис. 1. Мережа пріоритетів з удосконалення стратегічного управління ресурсним потенціалом машинобудівного підприємства

Незважаючи на відсутність у схемі строків виконання, приймаємо її, оскільки у схемі чітко виділяється загальна залежність між заходами, які у подальшому стають основою для розробки рекомендацій щодо удосконалення управління ресурсним потенціалом машинобудівного підприємства.

Сформований у стратегічному управлінні майбутній бажаний стан машинобудівного підприємства багато в чому залежить від його позиції на ринку. Під конкурентною позицією підприємства розуміється його позиція по відношенню до конкурентів на ринку функціонування, яка кількісно оцінюється за допомогою конкретних показників із застосуванням різних методичних підходів.

Для проведення кількісного аналізу конкурентної позиції досліджуваних машинобудівних підприємств застосовано SPACE-методику, яка дозволяє проаналізувати стратегічну позицію та оцінити дії [7]. Діагностику положення підприємства на ринку доцільно провести за характеристиками чотирьох його параметрів [4, 6]: конкурентна перевага (*КП*); фінансовий стан (*ФС*); привабливість бізнесу (*ЛБ*); стабільність середовища (*СС*).

Оцінка підприємства по кожному з параметрів дозволяє скласти його конкурентний профіль. Оцінку позиції було проведено за умов діючої стратегії та можливої у подальшому, що враховує рівень ресурсного потенціалу та перспективи його нарощування.

На підставі оцінок побудовано матрицю (табл. 1).

Таблиця 1

**Оцінка параметрів для аналізу конкурентної позиції
машинобудівного підприємства для SPACE-матриці**

Внутрішня стратегічна позиція			Зовнішня стратегічна позиція		
Фінансовий стан (ФС)	Оцінка		Стабільність середовища (СС)	Оцінка	
	За діючою стратегією	За подальшою стратегією		За діючою стратегією	За подальшою стратегією
1. Можливість одержання кредитів	5	6	1. Стабільні зв'язки з постачальниками	2	4
2. Платоспроможність	-2	-1	2. Зміна цін на сировину	2	4
3. Фінансові ресурси	-1	1	3. Рівень інфляції	-5	0
4. Власні резервні фонди	-3	-1	4. Цінова гнучкість попиту	-2	3
5. Стабільність відносин з банком	5	6	5. Мінливість попиту	1	5
6. Структура оборотних активів	-1	1	6. Стан зовнішньої торгівлі	-4	1
Середня оцінка	0,5	2,0	Середня оцінка	-1,0	2,83

Внутрішня стратегічна позиція			Зовнішня стратегічна позиція		
Конкурентні переваги (КП)	Оцінка		Привабливість бізнесу (ПБ)	Оцінка	
	За діючою стратегією	За подальшою стратегією		За діючою стратегією	За подальшою стратегією
1. Частка ринку	1	4	1. Потенціал зростання	5	6
2. Якість продукції	-1	3	2. Стабільність виробництва	3	4
3. Ціна реалізації	-2	1	3. Сировинна база	3	4
4. Лояльність покупців	-1	4	4. Виробничий досвід	3	4
5. Кваліфікація персоналу	-4	1	5. Економія ресурсів	-5	-3
6. Внутрішня інфраструктура	3	5	6. Модернізація виробництва	-1	1
Середня оцінка	-0,67	3,0	Середня оцінка	1,33	2,67
Оцінка за позицією	-0,17	5,0	Оцінка за позицією	0,33	5,5

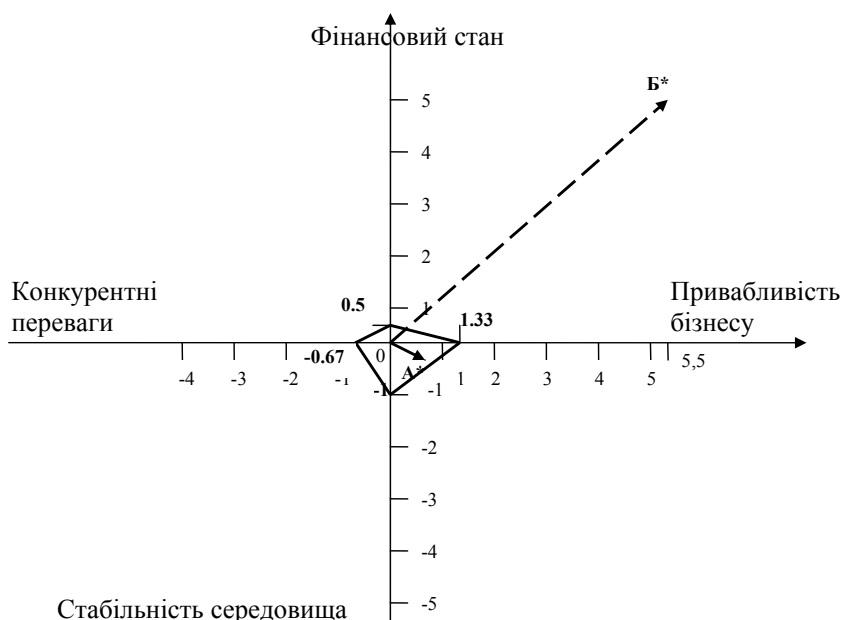
Кожну групу параметрів було оцінено експертами, до складу яких введено представників машинобудівних підприємств та науковців, за 10-бальною шкалою (від -1 і нижче – незадовільно, 10 – ідеально).

На основі визначених експертних оцінок внутрішньої стратегічної позиції за фінансовим станом та конкурентними перевагами і зовнішньої стратегічної позиції за стабільністю середовища та привабливістю бізнесу, які подано в матриці, визначено позицію машинобудівного підприємства та побудовано вектор, що її характеризує за діючою стратегією і подальшою стратегією розвитку (рис. 2).

Оцінивши позицію досліджуваного машинобудівного підприємства, можна констатувати такі параметричні характеристики: відносно стійкий фінансовий стан; суттєва привабливість бізнесу; достатні конкурентні переваги, але потенціал їх зростання використано не повністю, зовнішнє середовище функціонування характеризується нестабільністю.

Отже, ринкова позиція підприємства є конкурентною. Виходячи з такого твердження, завод повинен як основу прогнозування діяльності на довгострокову перспективу визначати комбіновану стратегію, яка є для нього базовою стратегією. Цей вибір підтверджується і тим, що, ринок виробництва машинобудівної продукції, на яких функціонує підприємство, характеризується тенденцією конкурентної конвергенції, оскільки ринкові суб'єкти в цій сфері економічної діяльності виробляють і продають однакову продукцію за однаковими цінами тим самим споживачам і конкурують з одними і тими ж підприємствами.

Це викликає необхідність швидкої адаптації до змін конкурентного середовища, оперативного прийняття управлінських рішень стосовно стратегічних альтернатив, які відповідають обраній стратегічній направленості підприємства і не змінюються докорінно.



Точка А* – позиція, яку займає підприємство в умовах діючої стратегії

Точка Б* – позиція за подальшою стратегією

Рис. 2. Графічна модель конкурентної позиції машинобудівного підприємства на ринку за різних стратегій

Для підтримання статусу лідера, який машинобудівне підприємство втратило у 2011 р., необхідно обрати стратегічні альтернативи, тобто один з декількох можливих напрямів чи потрібних варіантів на основі обґрунтованої базової стратегії, що дозволить, як видно з рис. 2, передбачити розширення сегмента ринку, залучення покупців із сегмента аналогічних підприємств за рахунок кращої пропозиції, розширення виробничого асортименту, раціональної структури управління. У цьому випадку має бути забезпечена надалі агресивна позиція підприємства.

Як інструментарій визначення позиції підприємства на ринку було використано оцінку сильних і слабких сторін з позиції використання поєднання стратегічної важливості складових ресурсного потенціалу і відносної значущості можливостей за методом матриць. Поділ матриці на чотири сектори [5] дозволяє нам ідентифікувати ті ресурси і можливості, які є ключовими для підприємства як з точки зору сильних сторін, так і з точки зору слабких сторін. Загальноприйнято параметри оцінювати за шкалою від 1 до 10 балів (1 – дуже низька оцінка, 10 – дуже висока). Незважаючи на суб'єктивність такої оцінки, її можна використати для прийняття управлінських рішень щодо посилення позиції підприємства.

Розрахунок рейтингу ресурсів і можливостей за означеною методикою проведено за матеріалами діяльності машинобудівного підприємства (табл. 2).

Оцінка ресурсів і можливостей машинобудівного підприємства

Параметр	Ступінь важливості	Відносна значущість
Ресурси:		
P1. Виробничі ресурси	9	6
P2. Фінансові ресурси	8	4
P3. Трудові ресурси	7	5
P4. Інформаційні ресурси	7	2
Можливості:		
M1. Розробка нової продукції	9	4
M2. Модернізація виробництва	8	4
M3. Стабільність виробництва	8	7
M4. Підвищення якості продукції	9	5
M5. Кваліфікація персоналу і виробничий досвід	6	3
M6. Інноваційний розвиток	8	4
M7. Маркетинг	7	4
M8. Відносини з урядом	4	8

Для аналізу до ресурсів включено його складові, досліджувані нами у статті (відповідно P1, P2, P3, P4), а до можливостей такі основні характеристики: розробка нової продукції (M1), модернізація виробництва (M2), стабільність виробництва (M3), підвищення якості продукції (M4), кваліфікація персоналу і виробничий досвід (M5), інноваційний розвиток (M6), маркетинг (M7), відносини з урядом (M8).

Після проведення оцінки параметрів, що характеризують ресурси і можливості за двома критеріями, побудовано матрицю із зазначенням розташування кожного з них в координатах 10-бальної шкали (рис. 3).

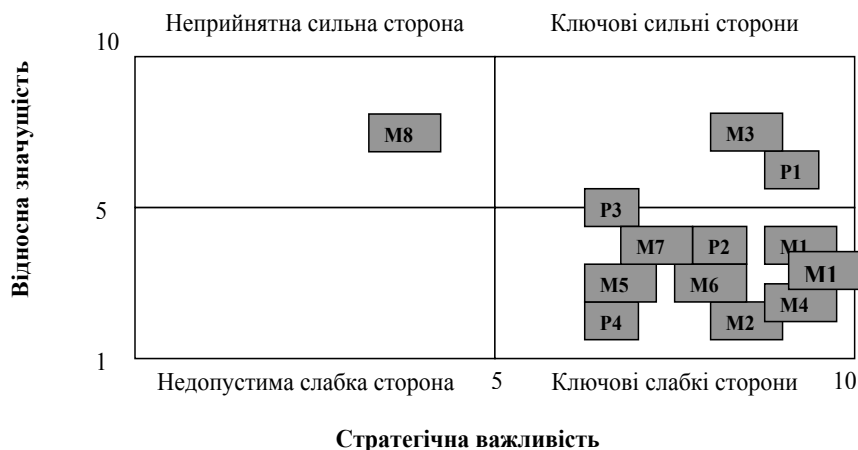


Рис. 3. Матриця сильних і слабких сторін машинобудівного підприємства за оцінкою ресурсів і можливостей

За оцінками ресурсів і можливостей можна дійти висновку, що портфель ресурсів досліджуваного підприємства дозволяє виявити ті позиції, що

потребують уваги і розвитку. Ресурси та можливості, що знаходяться у верхньому правому секторі, є сильними сторонами підприємства. Саме цей сегмент дозволить розвивати ключові сильні сторони і використовувати їх для підвищення ефективності ресурсних можливостей в цілому.

Ресурси і можливості в правому нижньому сегменті свідчать про необхідність посилення фінансових ресурсів, що призведе до покращання напрямів діяльності, пов'язаних з розвитком матеріально-технічної бази, інноваційної складової та маркетингу.

Використання цих можливостей може призвести до двох характеристик: модернізації виробництва або зниження ефективності діяльності у разі неуваги до них.

Визначення конкурентної позиції підприємства та його конкурентних переваг базується на координації його слабких і сильних сторін. Для цього доцільно застосувати метод SWOT-аналізу, який дозволяє вивчити існуючі на ринку машинобудівної продукції можливості, визначитися з потенційною здатністю їх використання. Крім того, при цьому досліджуються потенційні загрози, що змушує коригувати позиції підприємства. Аналіз сильних і слабких сторін стає реальним підґрунтям для прийняття рішення про максимальне використання наявних можливостей та нарощування ресурсів.

Результат аудиту сторін діяльності підприємства є підґрунтям для чіткого визначення його положення на цільовому ринку.

Досліджувані параметри за існуючими методиками було оцінено в балах від +5 (найвищий рівень) до – 5 (найнижчий рівень). Результати опитування експертів дозволили визначити можливості, загрози, сильні і слабкі сторони функціонування машинобудівних підприємств.

Дані узагальнено у контрольному листі SWOT-аналізу (табл. 3).

Як видно з табл. 3, досліджувані машинобудівні підприємства Дніпропетровської області мають практично однакові можливості розвитку, причому за зваженою оцінкою – це 2,8 бала порівняно із загрозами, де середню оцінку визначено як 2,65 бала. Вивчення сильних і слабких сторін дозволило оцінити перші у 3,05 та 3,4 бала.

Як сильні сторони машинобудівних підприємств можуть виступати оптимальне співвідношення між високою якістю продукції та ціною. Слабкими сторонами є нечітко сформульовані умови договору, низька ефективність транспортування товарів, високий ступінь зносу обладнання.

Такий результат дослідження свідчить про достатній потенціал машинобудівних підприємств, який у сукупності із зовнішніми умовами можна використати для збереження сегментів діяльності, параметрів вихідної характеристики і підвищення ефективності діяльності.

Крім того, можна також відзначити, що серед інших факторів, які перелічували експерти, до сприятливих зовнішніх факторів можна додати підвищення інтересу покупців до вітчизняної продукції, позитивні тенденції зростання попиту, становлення ринкових відносин в Україні, можливість отримання кредиту, до зовнішніх загроз – ризик інфляційних втрат, тиск з боку імпортерів товарів.

Більш результативне дослідження сильних і слабких сторін підприємства може бути у разі порівняння з конкурентами, оскільки вивчення пози-

Таблиця 3
Зведені результати оцінки за контрольними списками SWOT-аналізу діяльності машинобудівних підприємств

Фактор	Вагомість фактора	Оцінка, бал	Зважена оцінка, бал	Фактор	Вагомість фактора	Оцінка, бал	Зважена оцінка, бал
Можливості				Загрози			
Сприятлива економічна ситуація на ринку	0,2	1	0,2	Політична нестабільність	0,2	5	1,0
Можливість збереження і розширення сегмента діяльності	0,2	3	0,6	Зміна в системі оподаткування	0,1	1	0,1
Ресурсні можливості	0,3	4	1,2	Кількість компаній-конкурентів	0,35	2	0,7
Позитивний імідж підприємства	0,2	3	0,6	Недобросовісна конкуренція	0,25	3	0,75
Розробка нових видів продукції	0,1	2	0,2	Падіння платоспроможності підприємств	0,1	1	0,1
Разом	1,0	–	2,8	Разом	1,0	–	2,65
Сильні сторони				Слабкі сторони			
Наявність кваліфікованого персоналу	0,25	3	0,75	Висока конкуренція на ринку	0,2	5	1,0
Накопичений досвід роботи на ринку	0,2	4	0,8	Слабкий моніторинг ринку	0,2	3	0,6
Ділові зв'язки	0,15	2	0,3	Недоліки в рекламній політиці підприємства	0,1	2	0,2
Стабільність виробництва	0,2	3	0,6	Нестабільність банківської системи	0,1	3	0,3
Модернізація виробництва	0,1	3	0,3	Нестійкість попиту на продукцію	0,1	4	0,4
Активна маркетингова політика підприємства	0,1	3	0,3	Втрата висококваліфікованих кадрів	0,3	3	0,9
Разом	1,0	–	3,05	Разом	1,0	–	3,4

цій, за якими є випередження, а за якими – відставання стосовно ресурсних можливостей стає підставою для формування стратегії.

Реалізація запропонованої методики, що полягає у поєднанні декількох методів, дозволяє не тільки проводити ринкові дослідження, накопичуючи інформацію про зміну ситуації на ринку та динаміку його розвитку, а й надає можливість адекватно вирішувати стратегічні завдання підприємства. Такий підхід передбачає аналіз основних факторів, що впливають на формування ринкової позиції, а використання сприяє розробці заходів щодо її посилення.

Таким чином, конкурентні позиції досліджуваних машинобудівних підприємств, розраховані за використанням оцінки їх ресурсного потенціалу, дозволяють досягти конкурентних переваг за рахунок ключових сильних сторін, виявити слабкі сторони діяльності, визначитися зі стратегічними альтернативами, вибором стратегії і в цілому з напрямками удосконалення стратегічного управління ресурсним потенціалом.

Список використаних джерел

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.vuzlib.net/beta3/html/1/5182/>
2. Богатырева Н. Конкурентный потенциал организации: влияние позиционирования / Н. Богатырева // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – № 2. – С. 104–109.
3. Вакульчик О.М. Оцінка та управління ефективністю формування і використання інформації на машинобудівному підприємстві / О.М. Вакульчик, В.В. Дрей // Академічний огляд. – 2012. – №2 (37). – С. 135–142.
4. Василенко В.О. Стратегічне управління / В.О. Василенко, Т.І. Ткаченко. – К.: ЦУЛ, 2003. – 396 с.
5. Грант Р.М. Современный стратегический анализ / Р.М. Грант. – 5-е изд.; пер. с англ. под ред. В.Н. Фунтова. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
6. Хулей Грэм. Маркетинговая стратегия и конкурентное позиционирование / Грэм Хулей, Джон Сондерс, Найджел Пирси; пер. с англ. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2005. – 800 с.
7. Яценко Р.Н. Модели оценки, анализа и прогнозирования положения предприятия на рынке / Р.Н. Яценко // Бизнес Информ. – 2008. – № 3. – С. 25–30.

Рассмотрены методические подходы к определению конкурентной позиции предприятия по SPASE-методике и методу SWOT-анализа с использованием результатов оценки его ресурсного потенциала, что дает возможность обосновать преимущества за счет ключевых сильных сторон и усовершенствовать стратегическое управление ресурсным потенциалом.

Ключевые слова: стратегическое управление, конкурентная позиция, ресурсный потенциал, предприятие, ключевые сильные стороны.

Methodological approaches to the determination of enterprise's competitive position have been considered through SPASE-method and SWOT-analyses with the use of its resource potential evaluation results. This makes it possible to substantiate the advantages due to key strengths and to improve strategic management of resource potential.

Key words: strategic management, competitive position, resource potential, enterprise, key strengths.

Одержано 3.10.2013.

МАРКЕТИНГОВА КОМУНІКАЦІЙНА ДІЯЛЬНІСТЬ МАШИНОБУДІВНОГО ПІДПРИЄМСТВА

У статті побудовано модель маркетингових комунікаційних відносин машинобудівного підприємства та запропоновано методичний підхід до управління маркетинговою комунікаційною діяльністю машинобудівного підприємства; розроблено механізм управління маркетинговою комунікаційною діяльністю машинобудівного підприємства.

Ключові слова: маркетингові комунікації, маркетингова комунікаційна діяльність, механізм, управління, підприємство.

Вступ. На сучасному етапі розвитку України спостерігаються динаміка та якісні зміни в усіх сферах суспільного життя. У міру зростання інформаційної складової сучасної економіки у країні суттєво збільшилася роль та значення маркетингової комунікаційної діяльності підприємств. На всіх етапах виробничої, збутової та управлінської діяльності підприємства мають бути комунікаційно-активними з метою здійснення впливу на споживачів своєї продукції через інформаційне середовище, в якому вони перебувають. Виникає необхідність впровадження такого господарського механізму, який передбачає більш глибоке використання передового маркетингового інструментарію, а саме використання таких комунікаційних напрямів, що є найбільш актуальними для споживачів на сучасному етапі.

Питанням теорії та практики становлення і розвитку маркетингових комунікацій присвячено чимало фундаментальних праць відомих зарубіжних і вітчизняних фахівців, таких як М. Айзенберг, Дж. Бернет, С. Блек, О. Братко, Л. Германова, О. Голубкова, О. Гут, П. Джоббер, Ф. Котлер, Ж.-Ж. Ламбен, Т. Лук'янець, С. Моріарті, Т. Примак, Г. Почепцов, Г. Рижкова, Т. Решетілова, Є. Ромат, С. Хамініч та ін. Останнім часом у наукових виданнях усе частіше набувають актуальності питання маркетингових комунікацій та особливостей маркетингової комунікаційної діяльності українських підприємств. Але незважаючи це, не приділено уваги питанню маркетингової комунікаційної активності машинобудівних підприємств на сучасному етапі та недостатньо обґрунтовано ефекти комунікаційного впливу.

Постановка завдання. Сьогодні комунікації виконують одну з найважливіших функцій маркетингу, яку використовують більшість суб'єктів ринкової діяльності з метою досягнення поставлених цілей. Успішне функціонування машинобудівного підприємства залежить від багатьох факторів, у тому числі й від проведення маркетингової комунікаційної діяльності. Враховуючи той факт, що машинобудівні підприємства виділяють значні кошти на функціонування своєї маркетингової комунікаційної системи, їм необхідно володіти певним механізмом управління маркетинговою комунікаційною діяльністю.

Результати. Комунікаційна система підприємства, незалежно від сфери його діяльності, повинна забезпечувати активний вплив на маркетингове

інформаційне середовище ринкової інфраструктури підприємства та на внутрішнє середовище самого підприємства. Комунікаційна система підприємства повинна не тільки забезпечувати оперативну і строго адресатну відправку відповідних повідомлень, використання найбільш ефективних комунікаційних каналів, але і забезпечувати точне формулювання та однозначне розуміння цих звернень адресатами. Комунікаційні процеси є своєрідним джерелом формування інформаційного середовища, адже вони вказують на те, що в процесі своєї господарської діяльності ринкові суб'єкти постійно генерують, розповсюджують в інформаційному середовищі та отримують з нього найрізноманітнішу інформацію.

Спираючись на необхідність взаємовідносин всіх суб'єктів ринку в процесі ринкової діяльності, у статті запропоновано модель маркетингових комунікаційних відносин машинобудівного підприємства, яка включає три рівні (рис. 1): 1-й рівень – «Планування і виробництво комунікаційних продуктів», який передбачає підготовку комунікаційного повідомлення (формальну маркетингову комунікацію); 2-й рівень – «Реалізація комунікаційних продуктів», передбачає надання комунікаційного повідомлення споживачам, крім того, на цьому рівні окремо виділено групу «неформальні агенти», які виступають своєрідним посередником між підприємством і споживачами та є джерелом формування неформальних маркетингових комунікацій (неформальний агент – це певна особа чи організація, яка формує неформальні маркетингові комунікації, що поширюються в маркетинговому інформаційному середовищі машинобудівного підприємства і можуть впливати на результат його ринкової діяльності); 3-й рівень – «Споживання комунікаційних продуктів», передбачає безпосереднє споживання комунікаційного повідомлення споживачами та зворотний зв'язок. Застосування запропонованої моделі дозволить підприємству в процесі планування маркетингової комунікаційної діяльності враховувати підвищену роль неформальних агентів та їх вплив на споживачів.

Як бачимо, ця модель показує нам, що, починаючи з першого рівня «Планування і виробництво», машинобудівне підприємство виступає активним суб'єктом маркетингових комунікаційних відносин, тобто воно може підготувати комунікаційне повідомлення за допомогою власної маркетингової комунікаційної системи або звернутися до спеціалізованої агенції з таким завданням.

На другому етапі «Реалізація» відбувається безпосереднє представлення комунікаційного повідомлення споживачеві (незалежно від того виступає він кінцевим споживачем чи промисловим). Крім того, на другому етапі з'являються так звані «неформальні агенти», які виступають певним посередником передачі комунікаційного повідомлення споживачам. Оскільки вони не взаємодіють з машинобудівним підприємством і воно не в змозі якимось чином впливати на кінцевий результат (реакцію споживачів), який відбувається на третьому етапі «Споживання». На цьому етапі комунікаційне повідомлення досягає кінцевого адресата, після споживання цього повідомлення може виникати зворотний зв'язок між відправником (машинобудівним підприємством) та отримувачем (споживачем).

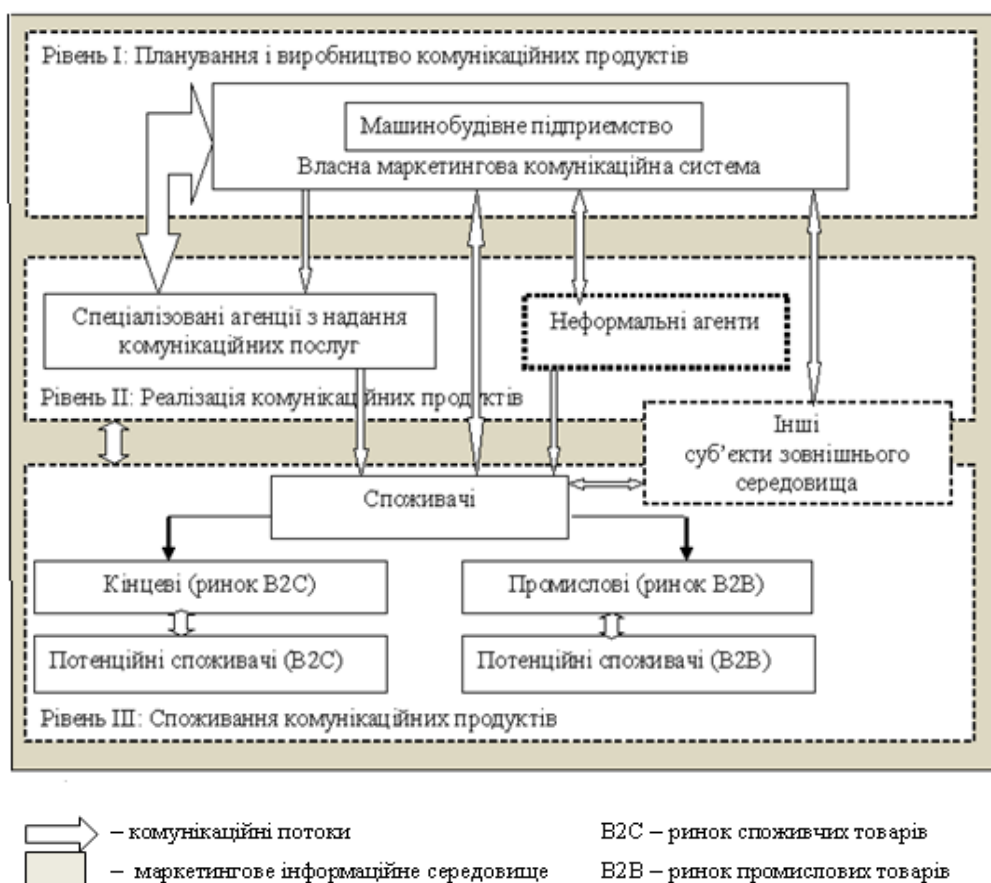


Рис. 1. Модель маркетингових комунікаційних відносин машинобудівного підприємства

Хто може виступати неформальним агентом? На нашу думку, неформальними агентами в маркетинговому комунікаційному процесі машинобудівного підприємства можуть виступати ті особи чи організації, які формують неформальні маркетингові комунікації, що поширюються в маркетинговому інформаційному середовищі машинобудівного підприємства і можуть впливати на результат його ринкової діяльності.

Як свідчать результати проведеного нами маркетингового дослідження, машинобудівні підприємства не на достатньому рівні проводять контроль рівня своєї маркетингової комунікаційної активності, що впливає на результативність діяльності всього машинобудівного підприємства [8]. Потрібно своєчасно виявляти неактуальні комунікаційні напрями, якими потенційні споживачі не користуються або яким не довіряють, що дозволить підприємствам своєчасно перерозподілити кошти на актуальні комунікаційні напрями маркетингової комунікаційної системи, що звичайно позитивно позначиться на результатах економічної та комунікаційної діяльності підприємства.

Згідно з результатами проведеного нами дослідження стосовно впливу певних елементів на поведінку споживачів та ступеня їх довіри до певних комунікаційних каналів, а також отриманих розрахунків щодо рівня комунікаційної активності машинобудівних підприємств ми вважаємо за необхідне рекомендувати машинобудівним підприємствам планувати та реалізовувати свою маркетингову комунікаційну діяльність відповідно до запропонованого нами алгоритму, який сприятиме більш ефективному функціонуванню маркетингової комунікаційної системи машинобудівного підприємства, що позначиться на економічних та комунікаційних результатах діяльності (рис. 2).

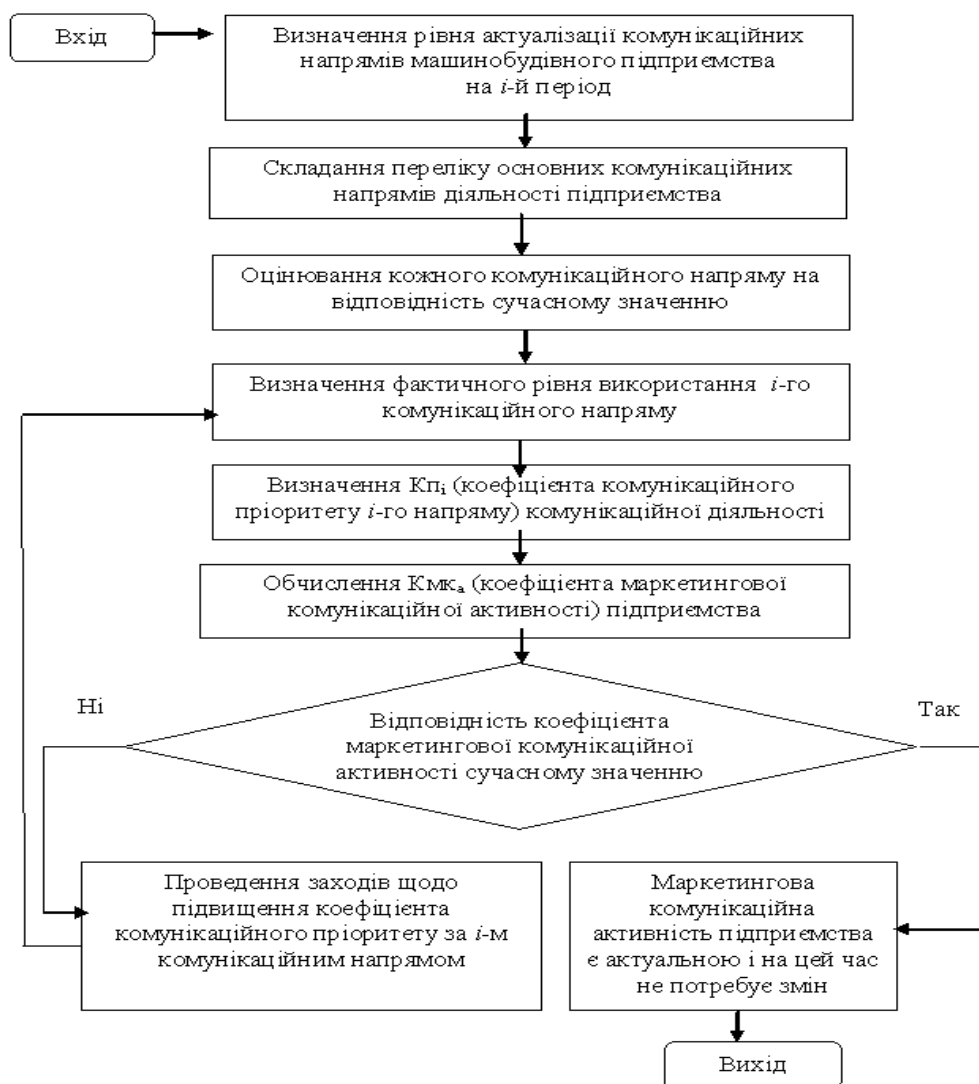


Рис. 2. Алгоритм визначення рівня актуалізації маркетингової комунікаційної діяльності машинобудівного підприємства

Рекомендований алгоритм передбачає, по-перше, визначення рівня актуалізації комунікаційних напрямів, якому передую складання переліку основних комунікаційних напрямів, тобто необхідно визначитися з комунікаційними напрямами, які планує використовувати підприємство. Наступним кроком буде оцінювання рівня актуалізації обраних комунікаційних напрямів за допомогою експертного оцінювання, тобто визначення ступеня актуальності обраного комунікаційного напрямку для потенційних споживачів. Далі необхідно визначити фактичний рівень використання актуальних напрямів машинобудівним підприємством, а саме визначити коефіцієнт комунікаційного пріоритету, який відображає відповідність фактичного використання певного комунікаційного напрямку сучасному його значенню.

Згідно із запропонованим алгоритмом машинобудівному підприємству необхідно визначити коефіцієнт комунікаційного пріоритету i -го напрямку маркетингової комунікаційної діяльності. Коефіцієнт комунікаційного пріоритету (Kn_i) допомагає виявити напрями, які найменш розвинуті та водночас найбільш актуальні, тобто ті напрями комунікаційної діяльності, які слід відзначити як пріоритетні – на які в першу чергу необхідно спрямовувати маркетингові зусилля машинобудівним підприємствам (формула 1):

$$Kn_i = \frac{Of_i}{Ob_i} \times 100\%, \quad (1)$$

де Of_i – фактична оцінка маркетингових зусиль за i -м напрямом, бали;

Ob_i – бажана (необхідна) оцінка маркетингових зусиль за i -м напрямом, бали.

Якщо $Kn_i > 100\%$, то це означає, що маркетингові зусилля за цим напрямом слід послабити, оскільки актуальність напрямку менша за його активність.

Якщо $Kn_i = 100\%$ – ідеальне співвідношення, яке означає, що маркетингові зусилля підприємства повністю відповідають необхідності в них.

Якщо $Kn_i < 100\%$, це означає, що напрям потребує активізації маркетингових зусиль, тобто актуальному напрямку приділяється недостатньо уваги щодо його використання підприємством.

Уведення цього коефіцієнта є зручним, оскільки експертами можуть бути як спеціалісти з маркетингу та менеджменту машинобудівного підприємства, так і партнери, а також споживачі. Порівнюючи один і той же коефіцієнт за одним і тим же напрямом, що оцінюються різними групами експертів, можна визначити відмінності сприйняття окремих елементів маркетингової комунікаційної системи різними аудиторіями, що сприятиме коригуванню маркетингової комунікаційної діяльності машинобудівного підприємства в цілому.

Таким чином, для обчислення цього коефіцієнта не потрібно проведення масштабних розрахунків, можна досить швидко зібрати необхідні дані – визначити напрями діяльності, що потребують оцінки та експертів, які мають змогу оцінити діяльність за обраними напрямами. Підприємство може проводити розрахунок за певними напрямами через рівні проміжки часу, відстежуючи, як змінюються показники за кожним напрямом, яка спостерігається тенденція, чи ефективними є дії, що спрямовані на активізацію напрямів маркетингової комунікаційної та будь-якої іншої діяльності підприємства.

Оскільки комунікаційні напрями є складовими єдиної комунікаційної програми машинобудівних підприємств, то автором запропоновано розраховувати коефіцієнт маркетингової комунікаційної активності (K_{MKa}), який відображатиме маркетингову комунікаційну активність машинобудівних підприємств у конкретному періоді (формула 2).

Ідеальне значення коефіцієнта комунікаційної активності має дорівнювати 100% (або 1). Якщо його значення більше або менше одиниці це вказує на необхідність відповідних змін у маркетинговій комунікаційній системі машинобудівного підприємства, тобто підприємству необхідно регулювати свою комунікаційну активність за допомогою зміни комунікаційних напрямів чи її посиленні.

$$K_{MKa} = \frac{\sum_{i=1}^n Of_i}{\sum_{i=1}^n Ob_i} \cdot 100\%, \quad (2)$$

де n – кількість напрямів маркетингової комунікаційної діяльності.

Запропонований у статті підхід щодо визначення актуалізації рівня маркетингової комунікаційної активності було покладено в основу вдосконалення механізму управління маркетинговою комунікаційною діяльністю машинобудівного підприємства. На рис. 3 наведено механізм управління маркетинговою комунікаційною діяльністю машинобудівного підприємства.

Рекомендований механізм передбачає чотири етапи: підготовка, планування з обов'язковим визначенням коефіцієнта пріоритету комунікаційних напрямів; реалізація (визначення коефіцієнта маркетингової комунікаційної активності) та оцінка результатів (оцінка ефективності).

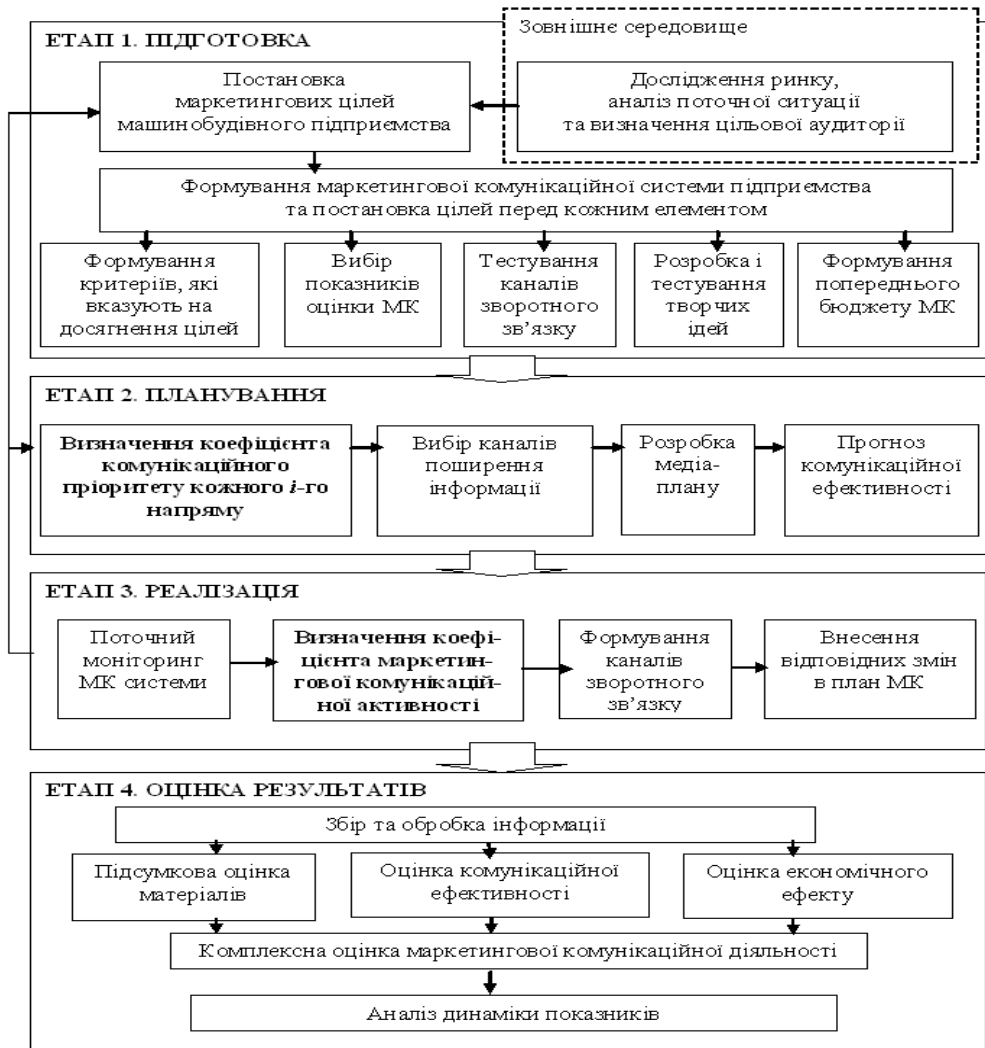
Розглянемо більш детально зазначені етапи:

1) підготовчий. Машинобудівному підприємству на цьому етапі необхідно провести маркетингове дослідження, визначитися з поточною ситуацією маркетингових комунікацій підприємства, означити маркетингові цілі, сформувані систему маркетингових комунікацій, поставити комунікаційні цілі перед кожним елементом комунікаційної системи, кампаніями та заходами маркетингових комунікацій, визначити певні критерії досягнення поставлених цілей, обирати показники оцінки маркетингових комунікацій, провести тестування каналів зворотного зв'язку зі споживачами, розробити і протестувати творчі ідеї;

2) планування. На цьому етапі обирають комунікаційні канали розповсюдження маркетингової інформації на основі запропонованого способу оцінки комунікаційних напрямів, які є актуальними на поточний період; розробляють та будують календарний план-графік для кожного елемента маркетингової комунікаційної системи, кампанії та заходів маркетингових комунікацій; проводиться попередня оцінка каналів поширення повідомлень; робиться розрахунок витрат та прогноз доходів від застосування маркетингових комунікацій, прогноз результатів заходів і кампаній маркетингової комунікаційної системи;

3) реалізація. Проводиться поточний моніторинг маркетингової комунікаційної системи: розрахунок відхилень фактичних показників від плано-

вих; визначення коефіцієнта маркетингової комунікаційної активності; формування каналів зворотного зв'язку та відповідне коригування плану маркетингових комунікацій;



МК – маркетингові комунікації

Рис. 3. Механізм управління маркетинговою комунікаційною діяльністю машинобудівного підприємства

4) оцінка результатів. Підсумкова оцінка матеріалів маркетингових комунікацій передбачає збір та обробку інформації (зворотний зв'язок); оцінку змінення комунікаційних ефектів (тести на запам'ятовування); оцінку психологічного впливу на представників цільових груп за визначений період, оцінку результативності каналів поширення повідомлень, оцінку економіч-

них показників і ефективності проведених кампаній та комунікаційних заходів; комплексну оцінку маркетингової комунікаційної діяльності машинобудівного підприємства за визначений період та аналіз динаміки визначених показників.

Крім того, тенденція підвищення значущості неформальних комунікацій вимагає від підприємств більш ретельних планів та дій стосовно формування репутації підприємства, адже позитивні репутація та імідж підприємства на ринку сприятимуть розвитку маркетингових неформальних комунікаційних каналів.

Висновки. З вищенаведеного можна зробити висновки, що розроблена модель комунікаційних відносин машинобудівного підприємства дозволить машинобудівному підприємству своєчасно враховувати тенденції ринку з точки зору планування та реалізації маркетингової комунікаційної діяльності машинобудівного підприємства. Рекомендований методичний підхід щодо визначення актуалізації маркетингової комунікаційної діяльності машинобудівного підприємства дозволить підприємству визначати маркетингову комунікаційну активність, що дасть можливість оцінювати ефективність комунікаційних напрямів і створювати ефективну систему формування та реалізації маркетингової комунікаційної діяльності підприємства в цілому і більш ефективно використовувати маркетинговий потенціал машинобудівного підприємства.

Список використаних джерел

1. Батра Р. Рекламный менеджмент: пер. с англ.: ил.-парал. тит. англ. уч. пос. / Р. Батра, Дж.Дж. Майерс, Д. Аакер. – 5-е изд. – М.; СПб.; К.: Вильямс, 2000. – 784 с.
2. Лэйхифф Дж.М. Бизнес-коммуникации / Дж.М. Лэйхифф, Дж.М. Пенроуз. – СПб.: Питер, 2001. – 688 с.
3. Маркетинг у системі управління підприємствами, регіонами і державою: монографія / за ред. А.В. Череп. – Запоріжжя: Запорізький національний університет, 2013. – С. 96–114.
4. Разработка стратегии и решение сложных вопросов управления / Esonorate Управленческий консалтинг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: <http://www.esonorate.ru>
5. Хамініч С.Ю. Удосконалення маркетингової діяльності торгово-посередницьких підприємств України / С.Ю. Хамініч, А.Ю. Хижняк // Вісник Дніпропетровського університету № 10 (1). Сер.: Економіка – Т. 20. – Вип. 6(4). – Дніпропетровськ, 2012. – С.169–175.
6. Хибинг-мл., Р. Настольная книга директора по маркетингу: маркетинговое планирование. Полное пошаговое руководство / Р. Хибинг, С. Купер; [пер. с англ. Д. Куликова]. – 3-е изд. – М.: Эксмо, 2007. – 832 с.
7. Юдіна Н.В. Ситуативний підхід до управління рекламною діяльністю // Вісник Волинського інституту економіки та менеджменту: [Електронне наукове фахове видання]; ВІЕМ; Нац. бібл. України ім. В.І. Вернадського. – Електрон. журн. 2011. – Вип. 1. – Режим доступу: http://www.nbu.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vviem/2011_1/30.pdf

8. Яременко С.С. Маркетингова комунікаційна активність промислового підприємства / С.С. Яременко // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – Т. 2. – Дніпропетровськ: Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, 2012. – № 1 (5). – С. 441–448.

В статье построена модель коммуникационных отношений машиностроительного предприятия и предложен методический подход к управлению маркетинговой коммуникационной деятельностью; разработан механизм управления маркетинговой коммуникационной деятельностью машиностроительного предприятия.

Ключевые слова: маркетинговые коммуникации, маркетинговая коммуникационная деятельность, механизм управления, предприятие.

The model of marketing communication relationship engineering enterprise is described in the article and it is offered the methodological approach of managing marketing communication activities of engineering enterprise. The mechanism of managing marketing communication activities of engineering enterprise is worked out.

Key words: marketing communication, marketing communication activities, mechanism, managing, enterprise.

Одержано 3.09.2013.

УДК 658.5

В.Л. Пікалов

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ПРАЦІВНИКАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ, ЩО ВОЛОДІЮТЬ ЗНАННЯМИ

Викладено результати теоретичного дослідження, присвяченого питанням особливості управління працівниками суб'єктів господарювання, які володіють знаннями.

Ключові слова: працівники, що володіють знаннями, організаційні знання, трансформація знань.

Постановка проблеми. Глибокі зміни в економіці, що сталися в останнє десятиліття минулого століття, спричинили різке підвищення значущості організаційних знань, що перетворилися нині на найважливішу форму капіталу суб'єктів господарювання. У зв'язку з цим усе більше число підприємств з метою скорочення витрат і підвищення ефективності діяльності спрямовують свої зусилля на реінтеграцію знань, праці і робіт. Реінтеграція знань, у свою чергу, сприяє підвищенню рівня знань, умінь і навичок окремих працівників і їх здатності створювати нові знання. Нарощуючи здатність працівників, що володіють знаннями, генерувати нові знання і трансформуючи останні в організаційні знання, суб'єкти господарювання знижують рівень невизначеності і ризику своєї діяльності, підвищуючи тим самим рівні новачій і творчості.

Хоча терміни «працівник знань» або «працівники, що володіють знаннями» все ширше вживаються в літературі, їх визначення ще досить суперечливі. До того ж, високий рівень умінь і навичок цих працівників формує індивідуалістичні натури, що створює серйозні проблеми щодо організації їх праці в групах, командах та в колективі суб'єкта господарювання в цілому.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз існуючих теоретичних уявлень про працівників суб'єктів господарювання, що володіють знаннями, а також деяких проблем управління ними.

Основний матеріал і результати дослідження. Ще в перші роки нинішнього тисячоліття Пітер Друкер [1] передбачав, що через двадцять років у великих компаніях залишиться вдвічі менше рівнів управління і втричі менше менеджерів, оскільки роботу виконуватимуть проєктні групи працівників, наділених глибокими знаннями. При цьому, на думку Друкера, найбільш інформаційномісткі компанії здійснюватимуть свою діяльність, використовуючи організаційні знання (основним джерелом яких будуть знання, уміння і навички окремих індивідуумів), спрямовуючи і контролюючи її за допомогою впорядкованого зв'язку з колегами, клієнтами і головним офісом. Центр тяжіння трудових стосунків у таких компаніях буде зміщено до працівників знань, тобто до тих індивідуумів, які володіють широким спектром знань, створюють нові знання і активно їх використовують в інтересах суб'єктів господарювання.

Термін «knowledge worker», який може тлумачитись як працівник знань або працівник інтелектуальної праці, запропонований Друкером ще в 1959 р., широко використовується нині в економіці знань [2]. Проте з точки зору Шона Лейка [3], «knowledge worker» – це не лише працівник інтелектуальної праці, не лише різновид робочої сили, а, головним чином, її характеристика. За Лейком, працівник знань – це будь-який працівник, здатний користуватися даними, осмислювати їх і застосовувати на користь суб'єкта господарювання або суспільства.

Згідно з Ікудзіро Нонака і Хіротака Такеучи [4] «knowledge worker» – працівник, що володіє знаннями, але цей термін вони відносять тільки до працівників, переважно зайнятих вирішенням завдань, що потребують знання, вміння і навички розумової праці, а не просто фізичної сили або вмілих рук.

У вужчому сенсі цей термін часто використовують відносно працівників, задіяних у створенні «продуктів знань» у таких різноманітних сферах, як консультування, програмне забезпечення або засоби масової інформації [5].

Аналіз літературних даних свідчить про те, що серед фахівців у сфері управління знаннями навіть відносно самого поняття «знання» є певні розбіжності, а також відсутнє більш-менш чітке визначення категорії працівників знань, що мають широкий спектр знань, умінь і навичок, які здійснюють різноманітні функції в діяльності суб'єктів господарювання.

Безумовно, відсутність чіткого визначення самого поняття «знання» негативно впливає на подальший розвиток системи управління знаннями суб'єктів господарювання. Але до цього часу в епістемології існує безліч досить різних визначень знання, сформульованих у різних культурах і філо-

софських школах [6–8]. Проте всі вони в різних аспектах розглядають одну з проблем, наприклад:

- західний підхід – що індивідуум знає (з проблемою логічного обґрунтування системи знання);
- індійський – звідки індивідуум знає (з визначенням джерела знань);
- китайський – як індивідуум пізнає (з пошуком шляху пізнання).

При цьому спостерігаються певні загальні ознаки згоди між ними, головними з яких є:

- відмінність знань і факту;
- залежність знань від свідомості;
- залежність знань від обізнаності;
- обумовленість певних знань від інших знань;
- невіддільність знання від суб'єкту.

На думку сучасних учених [8–10], факти (дані) – це властивості речей, що належать до явищ, які можна відчутти й сприйняти, вони є цілком незалежними від індивідуумів, а їх зміст має неупереджений характер. Тоді як знання – властивість сприймаючих суб'єктів пізнання, результат аналізу даних, а інформація є сполучною ланкою між фактами і знаннями. У свою чергу, інформація, будучи більш умоглядною, ніж дані, також базується на явищах, які можна відчувати, але вже інтерпретованих передавальним пристроєм або індивідуумом. При цьому інтерпретація може спотворювати значення даних, які лежать в її основі.

Отже, знання та інформація – це не одне й те саме, хоча потрібно визнати, що межа між ними нечітка, лабільна. Знання – соціальний феномен, «перевірений суспільно-історичною практикою результат процесу пізнання дійсності, адекватне її відображення у свідомості людини у вигляді уявлень, понять, суджень, теорій» [11].

З урахуванням аналізу наукових пошуків з теми, на думку автора цієї статті, можна прийняти, що:

- знання нерозривно пов'язане з розумовою діяльністю індивідуума. Оскільки ж інтерпретація фактів можлива на підставі попередніх знань, це приводить до необхідності визнати наявність у суб'єкта пізнання деяких первісних (природжених) знань;
- за відсутності достатніх попередніх знань для інтерпретації конкретних фактів суб'єкт пізнання шукає можливість їх здобуття шляхом навчання (тобто збагнення додатково одержуваної спеціалізованої інформації, яка стосується певного факту);
- якщо все-таки існують незалежні від людства джерела знань, то для їх збагнення та застосування потрібна активна мисляча істота – суб'єкт пізнання (людина або організація).

Знання полягає у функціонуванні з волі індивідуума, тому що воно стає корисним тільки в процесі використання суб'єктом. Тобто знання – нагромаджений потенціал до дії. Індивідуум, осягаючи факти, використовуючи нагромаджені знання для осмислення одержаної у конкретній ситуації інформації, приймає необхідні рішення і виконує певні дії.

Такий погляд підтверджує, що саме знання в наш час є ключовим фактором розвитку суб'єктів господарювання, світової економіки, стратегічним

ресурсом соціальної трансформації і фактором системних перетворень суспільства.

Проте слід зазначити, що деякі працівники, що володіють високими знаннями (у тому числі й технічними) і навичками, займаються творчою діяльністю, необов'язково виступають безпосередньо в ролі творців продукту знань або доданої вартості. До того ж, у літературі немає єдиного тлумачення і самого поняття «продукт знань», адже цілком можна обґрунтувати, що будь-який продукт, зроблений руками людини, тією або іншою мірою включає знання його творця.

На думку автора, термін «knowledge worker» можна тлумачити як працівник суб'єкта господарювання з високим рівнем підготовки, широким спектром знань і навичок, основна діяльність якого пов'язана з використанням власних і організаційних знань з метою створення додаткової вартості продукції, робіт або послуг. Таким працівникам доводиться працювати в ситуаціях, що потребують використання цілого комплексу знань і вмінь, часто майже одночасно вирішувати безліч різноманітних завдань. Вони відрізняються високою мобільністю, їм не потрібна прив'язка до якої-небудь адміністративної ієрархії, вони можуть працювати в якій завгодно сфері, у тому числі у віртуальному просторі. Проте властивий їм високий рівень умінь і навичок формує особливу високоіндивідуалістичну натуру, що створює серйозні проблеми для менеджменту, оскільки управління такими працівниками відрізняється від звичайного управління персоналом, оскільки першим більшою мірою потрібен підтримуючий і полегшуючий менеджмент, а не керівництво і контроль. При цьому ефективність таких працівників значною мірою визначається їх здатністю працювати в групах і командах.

Безумовно, усі види фізичної праці потребують певних знань і навичок, так само як усі види розумової праці – певних навичок ручної, тому між ними немає чіткого розмежування з точки зору необхідних знань. Але ці відмінності помітні в мірі координації і узагальнення завдань і знань. Працівники, що володіють знаннями, відрізняються від інших працівників рівнем освіти, підготовкою і навичками, а також здібностями до навчання і саморозвитку. Високий рівень знань, у свою чергу, дозволяє цим працівникам успішно координувати широкий спектр завдань у сфері своєї діяльності. Тому успішне управління такими працівниками значною мірою полягає в забезпеченні їх такими завданнями, які збігаються з їх можливостями і спрямуванням.

Крім того, якщо знання макrorівня, забезпечувані існуючою освітньою системою держави, досить широко поширені в суспільстві, то знаннями мікрорівня (спеціальними знаннями конкретних артефактів) володіє, як правило, обмежена кількість людей. Щоб успішно функціонувати в середовищі оточення суб'єкта господарювання, необхідні макрознання на фундаментальному рівні, але конкурентна перевага в основному отримується за допомогою знань мікрорівня в тих сферах, в яких знання конкурентів значно менші. Тому знання мікрорівня більшою мірою мають ринкову цінність, особливо якщо вони можуть бути вбудовані в продукт або послугу. За даними [12], саме працівники, що володіють знаннями, відрізняються високим рівнем поєднання у своїй діяльності знань макро- і мікрорівня.

Наприкінці минулого століття було виявлено, що в організаціях найефективніше використовуються знання у формі командної роботи, яка до того ж сприяє генерації нових знань. Якщо персональні знання – це те, що властиве індивідуумові, те що він привносить на робоче місце або використовує при виконанні завдання, то групові знання – це узагальнені знання, якими володіють усі члени групи. При цьому групові знання часто перевищують суму персональних знань, оскільки група має здатність до синтезу нових знань, що значною мірою підвищує їх якість для суб'єкта господарювання. Проте працівники, що володіють знаннями, будучи високо індивідуалістичними натурами, як правило, тяжіють до самотійної роботи, що значною мірою утруднює традиційні робочі контакти між членами команди.

Таким чином, одна з проблем менеджменту в управлінні категорією працівників, що розглядається нами, полягає в необхідності забезпечення узгодження індивідуальних знань останніх із загальними організаційними знаннями, а також одночасного внеску, заснованого на персональних знаннях, у знання організації. Уміле управління цим замкнутим колом проходження знань від індивідуума до групи або команди та організації в цілому й назад сприяє підвищенню творчості, генерування знань і нових можливостей для суб'єкта господарювання.

Доречно відзначити, що в процесі розвитку економіки знань спостерігається інтенсивне змішування знань і технологій, необхідних для підтримки ухвалення рішень, заснованих на знаннях. Але такий спосіб поширення знань здійснюється головним чином службами інформаційних технологій і систем, які не завжди добре підготовлені для цього. Крім того, самі технології не створюють віртуального простору, вони лише посилюють і розширюють його [12]. Проте технології, особливо інформаційні технології, стають обов'язковим фактором роботи зі знаннями, оскільки вони дозволяють набагато швидше поширювати знання, сприяють підвищенню ефективності роботи команди працівників, що володіють знаннями, і навіть створюють нові способи генерування знань та управління ними. Тому менеджмент суб'єкта господарювання повинен приділяти належну увагу забезпеченню працівників, що володіють знаннями, сучасними інформаційними технологіями та створювати умови щодо освоєння їх.

На думку Нонака і Такеучи [4], управлінням знаннями і забезпеченням участі в них усіх працівників суб'єкта господарювання повинен займатися безпосередньо топ-менеджмент суб'єкта господарювання, а управління працівниками, що володіють знаннями, потребує створення особливої культури, що забезпечує переважання комунікацій, аналогічних прямому управлінню цими працівниками і контролю над ними.

Класичний менеджмент, що базується на розподілі і спеціалізації праці, сприяв дробленню організацій на відділи і підрозділи, між якими здійснювалися переважно вертикальні і незначні горизонтальні комунікації. Така система роботи була доброю до тих пір, поки зберігалася спеціалізація праці. Але в останнє десятиліття минулого століття почали виникати організації нових типів – корпорації знань, що відторгають нову структуру і розвивають нові форми управління [4]. Ефективність їх діяльності залежить головним чином від власних нематеріальних активів, таких як капітал трудових

ресурсів і капітал знань і від працівників, що володіють знаннями, для реалізації цих активів. При цьому останні схильні працювати, виходячи за рамки розподілу праці в силу універсальності і одночасно спеціалізації своїх навичок і поза формальною ієрархією організації. Через високу мобільність ці працівники частіше здійснюють свою діяльність у віртуальному просторі, що утруднює менеджменту контроль за їхньою роботою. Крім того, індивідуалістична натура та значною мірою самостійна робота призводять до того, що працівники, які володіють знаннями, частіше за працівників фізичної праці схильні до стресів. Вони частіше вважають, що менеджмент недооцінює їх і належною мірою не забезпечує необхідними ресурсами.

Працівники, що володіють знаннями, потребують систематичного навчання і прагнуть до саморозвитку, їхні базові знання постійно поповнюються, що зрештою призводить до зростання їх вкладу в створення додаткової вартості продукту суб'єкта господарювання у майбутньому. Проте часте глибоке занурення останніх у навчання для майбутніх звершень іноді заважає виконанню конкретної роботи, що створює головний біль менеджменту, зануреному у безліч завдань, спрямованих на виконання поточних планів суб'єкта господарювання. Розуміння цього фактора є вирішальним для ефективного управління такими працівниками. Тому менеджмент повинен систематично надавати їм можливість застосовувати їхній всезростаючий потенціал знань у виконанні поточних і перспективних завдань та забезпечувати можливість підвищення кваліфікації в процесі праці.

Крім того, прекрасно розуміючи, що попит на працівників, які володіють знаннями, перевищує існуючу пропозицію в сучасній економіці, вони чинять тиск на менеджмент, погрожують звільненням за власним бажанням заради забезпечення собі значно сприятливіших контрактів та умов праці. Тому управління цими працівниками потребує систематичної підтримки, встановлення особливих взаємовідносин, налагодження високого рівня діалогу щодо протистояння цьому тиску.

Висновки. Таким чином, проведений автором аналіз літературних даних свідчить, що в процесі управління працівниками, що володіють широким спектром знань і вмінь, менеджмент повинен враховувати такі фактори:

- мобільність таких працівників полягає у виключно високих навичках трансформації знань і здатності застосовувати їх у безлічі різних робочих ситуацій. Саме це, з одного боку, значною мірою підвищує їх цінність для суб'єктів господарювання, а з іншого – дозволяє їм відносно легко переходити на роботу в інші організації і успішно там будувати свою кар'єру. При цьому мобільність таких працівників сприяє розвитку мобільності суспільства в цілому;

- працівники, що володіють знаннями, схильні значну частину робочого часу проводити у віртуальному просторі, що потребує створення для них віртуальних офісів щодо забезпечення в режимі реального часу контактів між членами команд і зовнішніми джерелами інформації. Але ця обставина утруднює менеджменту здійснення моніторингу і контролю їх роботи;

- ця категорія працівників потребує систематичного навчання і прагне до саморозвитку, тому менеджмент має систематично надавати їм можливість застосовувати їхній всезростаючий потенціал знань;

– навіть за відсутності інших факторів дії різноманітні комбінації навичок і підготовки, якими володіє ця категорія працівників, формує їх індивідуалістами. Тому менеджмент повинен підходити до них не як до активних елементів процесу виробництва, а як до унікальних індивідуумів, надаючи їм якомога більше свободи і гнучкості для індивідуальної творчості;

– індивідуалістична натура у поєднанні з частою самостійною роботою, а також роботою у віртуальному просторі призводять до того, що працівники, які володіють знаннями, частіше за працівників фізичної праці схильні до стресів. Їм більшою мірою властиво страждати від самотності, втрачати мотивацію та інтерес до роботи. Вони частіше вважають, що менеджмент недооцінює їхній вклад в загальний результат діяльності суб'єкта господарювання і належною мірою не забезпечує їх необхідними ресурсами;

– працівники знань в організаціях мають певну владу, що породжують визнання високого потенціалу їхніх знань і попит на них, який значно перевищує пропозицію, що має місце в сучасній економіці. Розуміючи це, такі працівники забезпечують собі (нерідко диктують) значно сприятливіші умови для роботи;

– властивий цим працівникам високий інтелект формує в них підвищену обов'язковість і сприйнятливість, а також велику захопленість роботою.

У цілому успіх менеджменту в управлінні працівниками, що володіють знаннями, лежить у встановленні особливих взаємовідносин, налагодженні високого рівня діалогу, повазі, а також досягненні балансу в систематичній підтримці, опіці і свободі творчості. Менеджмент повинен забезпечити для таких працівників можливість систематичного вдосконалення навичок зі здобуття, створення, організації знань і використання цих знань у поточних та перспективних інтересах суб'єкта господарювання.

Список використаних джерел

1. Друкер П.Ф. Задачи менеджмента в XXI веке / П.Ф. Друкер. – М.: Издательский дом «Вильямс», 2001. – 272 с.
2. Друкер П.Ф. Рождение новой организации / П.Ф. Друкер. – М. Альпина Бизнес Букс, 2006. – 208 с.
3. Лейк Ш. Организационное научение / Ш. Лейк. – М.: ИНФРА, 2004. – 342 с.
4. Нонака И. Компания – созидатель знания / И. Нонака, Х. Такеучи. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 384 с.
5. Андреева Т.Е. Работник интеллектуального труда: подход к определению / Т.Е. Андреева // Вестник С.-Петербургского университета. Сер. «Менеджмент». – СПб.: 2007. – Вып. 4. – С. 87–112.
6. Великие мыслители Востока / пер. с англ. М. Барановой. – М.: КРОН-ПРЕСС, 1999. – 656 с.
7. Великие мыслители Запада / пер. с англ. В. Федорина. – М.: КРОН-ПРЕСС, 1999. – 658 с.
8. Всемирная энциклопедия: Философия XX века / глав. науч. ред. и сост. А.А. Грицанов. – Мн.: Харвест; Современный литератор, 2002. – 976 с.

9. Махлоуп Ф. Производство и распространение знаний в США / Ф. Махлоуп. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 416 с.
10. Мильнер Б.З. Управление знаниями / Б.З. Мильнер. – М.: ИНФРА-М, 2003. – 178 с.
11. Философский энциклопедический словарь. – М.: Сов. энцикл., 1983. – 840 с.
12. Информационные технологии в бизнесе / под ред. М. Желены. – СПб.: Питер, 2002. – 1120 с.

Изложены результаты теоретического исследования, посвященного вопросам особенности управления работниками субъектов хозяйствования, владеющими знаниями.

Ключевые слова: *работники, владеющие знаниями, организационные знания, трансформация знаний.*

The results of theoretical research, sanctified to the questions of management feature by the workers of management subjects, which have own knowledge, are expounded.

Key words: *workers, who have own knowledge, organizing knowledge, transformation of knowledge.*

Одержано 24.09.2013.

УДК 65.011.3

І.М. Посохов

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНКИ РИЗИКІВ КОРПОРАЦІЙ

Виконано аналіз наукових розробок вчених з проблеми дослідження методів оцінки ризиків, порівняльний аналіз основних розглянутих методів оцінки ризику. Запропоновано технологію проведення експертних оцінок ризиків корпорації, розкрито специфіку цієї технології.

Зроблено висновок, що для успішного ведення бізнесу необхідне поєднання класичних методів оцінки та управління ризиками із математико-статистичними та сучасними методами з використанням програмування.

Ключові слова: *ризик, методи оцінки ризиків, класифікація ризиків, корпорація.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. Сьогодні в умовах циклічного розвитку світової економіки актуальна проблема сталого розвитку економіки України. Його забезпечення неможливе без ефективного управління вітчизняними корпораціями, побудови та використання ефективної системи ризик-менеджменту в корпораціях, що потребує достовірної оцінки їх сучасних ризиків та розробки класифікації методів їх оцінки. Це дозволить удосконалити як методологію ризикології, так і практику управління ризиками вітчизняних корпорацій. Актуальність цієї проблеми та практичне значення вплинули на вибір теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. За останні роки збільшилася кількість наукових досліджень і публікацій зарубіжних та вітчизняних науковців і практиків з ризик-менеджменту, таких як В. Авдійський, В. Вітлінський, В. Внукова, О. Кузьмін, А. Лобанов, В. Лук'янова, В. Федосова, А. Чугунов та ін. У цих публікаціях досліджено деякі питання оцінки окремих видів ризиків. Разом із тим питання дослідження методів оцінки ризиків корпорацій та їх класифікації не знайшли відображення в наукових публікаціях.

Метою статті є дослідження наукових розробок учених з цієї проблеми, розробка технології проведення експертних оцінок ризиків та класифікації методів оцінки ризику корпорацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність управління ризиком визначається методами оцінки і способами управління ризиком.

Оцінка ризику – визначення ступеня ризику. Методи аналізу та оцінки ризику поділяють на кількісні та якісні. Якісна оцінка, як правило, заснована на експертних методах оцінки, що використовують шкали і бали як базу для виміру. Якісну оцінку легше виконати, при цьому результати оцінки досить наочні.

Якісний аналіз є основою для подальшого кількісного аналізу ризиків. Якісна оцінка корпоративних ризиків – це процес проведення якісного аналізу і трансформації списку ризиків, складеного під час ідентифікації з урахуванням їх пріоритетів.

Основними цілями етапу аналізу ризиків є їх ранжування та визначення найбільш небезпечних ризиків, для подальшої роботи з якими необхідно передбачити ресурси. При цьому якісно оцінюються ймовірність ризику і вартісна оцінка прогнозових наслідків реалізації ризиків корпорації. Для цього ризик-менеджмент визначає найбільш небезпечні ризики корпорації. Для ефективного управління ризиками корпорації слід виділити ресурси для розробки і реалізації відповідних стратегій, а також виявити несуттєві ризики, впливом яких можна знехтувати. Ризикам приписуються ранги, що характеризують їх узагальнений негативний ефект. Таким чином, ризик-менеджмент розглядає найбільш небезпечні ризики корпорації, задає пріоритети їх оцінки та управління і формує перелік найбільш небезпечних ризиків [1].

У дослідженнях [1; 2; 3; 5; 6], які присвячено проблемам ризику, виділено кілька груп методів, що дозволяють провести кількісну оцінку ризику:

1) статистичні методи (однофакторні, багатфакторні): модель Маркова; Risk Metrics, Value at Risk (VaR);

2) розрахунково-аналітичні методи: перевірка стійкості показників і виявлення граничних значень параметрів, оцінка на основі аналізу фінансових показників діяльності корпорації (на основі фінансового аналізу і розрахунку коефіцієнтів), визначення точки беззбитковості; аналіз чутливості, побудова дерева рішень, коригування параметрів, експертні методи, імітаційне моделювання, метод Монте-Карло, аналіз сценаріїв тощо;

3) метод експертних оцінок.

Статистичні методи ґрунтуються на дослідженні статистики збитків у діяльності корпорацій, визначенні частоти виникнення і конкретного рівня збитків і прогнозуванні ймовірності збитків. Статистичні методи розгля-

даються стосовно поняття зон і меж ризику. Точки, що визначають рівень збитків і ймовірність появи цих збитків, описуються за допомогою статистичного аналізу досить великого масиву даних. Основою цієї групи методів є розрахунок коефіцієнта варіації, середньоквадратичного відхилення та дисперсії.

Подальший розвиток цієї групи методів привів до розробки методу «дерева рішень», який використовується для оцінки ризиків рішень, що мають певну кількість варіантів розвитку. Метод варіації параметрів управлінського рішення дозволяє досліджувати взаємозв'язки, які існують між пояснюючими і результуючими змінними шляхом зміни перших. Метод сценаріїв припускає розробку оптимістичного, песимістичного і найбільш ймовірного варіанту реалізації події з розрахунком усіх результуючих показників.

Сьогодні активно використовуються методи експертних оцінок, які необхідні для вирішення складних завдань оцінки, коли масив інформації досить обмежений або коли фактори складно виразити кількісно.

Методи експертних оцінок використовуються в різних сферах діяльності. Особливість методів експертних оцінок полягає у відсутності математичних доказів ефективності прийнятих рішень на основі експертних оцінок.

На думку ряду вчених [1; 2; 3; 5; 6; 9], найбільш достовірний результат експертної оцінки ризику отримують при порівнянні аналогічних ризиків. Як базу порівняння, як правило, розглядають певну величину ризику – пороговий рівень ризику. Як критерії визначення порогового рівня ризику можуть розглядатися два варіанти: за малої ймовірності, передбачуваний розмір збитку корпорації буде значним; за невисокого розміру збитку корпорації, він буде мати високу ймовірність настання (не менше 0,1).

Методи експертної оцінки універсальні, тому що можуть використовуватися незалежно від наявності вихідної інформації для оцінки різних типів ризику. Однак необхідно враховувати суб'єктивізм оцінок експертів, тобто певну ймовірність отримання неточних, приблизних, результатів. Результати аналітичної, статистичної та експертної оцінок ризиків є основою для управління ризиками корпорацій.

Головним недоліком інформації, одержуваної від експертів, є її суб'єктивність. Підвищити об'єктивність оцінки можна за рахунок зіставлення думок різних експертів, так нівелюється вплив відхилення, зумовленого специфікою суб'єктивного погляду. Це робиться за рахунок структурованого опитування експертів, зокрема, у рамках методу «мозкового штурму» та методу експертних оцінок. Технологію проведення експертних оцінок ризиків наведено на рис. 1. Специфіка технології роботи з експертами полягає у наявності фахової підготовки та практичного досвіду експертів з ризик-менеджменту, фінансового менеджменту, розробці чітких прозорих правил визначення загальних оцінок на основі індивідуальних експертних оцінок, що не повинні мати двоякого трактування, аналіз та обробка результатів експертних оцінок повинні виконуватися за допомогою сучасних інформаційних технологій, методів з використанням програмування та математико-статистичних методів. Ця технологія може використовуватися для оцінювання ризиків корпорацій: економічних, фінансових, інформаційних, інвестиційних (проектних).

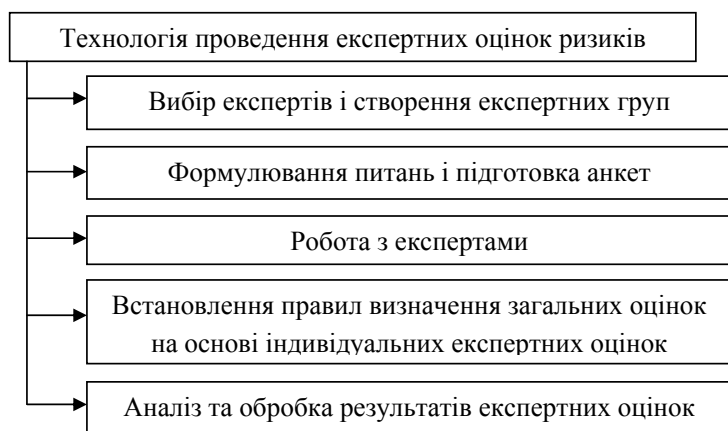


Рис. 1. Технологія проведення експертних оцінок ризиків корпорацій (розроблено автором)

Вибір методів оцінки ризиків корпорації залежить від доступності інформації, що необхідна для оцінки ризику; можливості якісної оцінки ризику; можливості кількісної оцінки ризику; простоти розрахунків; можливості оцінки ризику корпорації в динаміці.

Необхідно виділити підходи до оцінки ризиків корпорації: на основі визначення показників корпорації, які характеризують наслідки прояву ризиків; на основі визначення показників корпорації, що характеризують фактори ризику; шляхом розрахунку показників, які відображають як наслідки, так і можливості прояву ризиків у корпораціях; урахування ймовірності зміни впливу ризику; засновані на моделях, сценаріях розвитку подій під впливом середовища корпорації. Методики оцінки ризиків корпорацій наведено в табл. 1. Порівняльний аналіз основних розглянутих методів оцінки ризику наведено в табл. 2 [8, с. 29–32].

Таблиця 1

Методики оцінки ризиків корпорацій*

Категорія	Характеристика	Приклади	Позитивні якості	Негативні якості	Сфера застосування
Статистичні	Базуються на аналізі статистичної інформації та моделюванні	Моделі опціонів і арбітражного ціноутворення	Можливість моделювання сценаріїв, висока точність розрахунків, часткова стандартизація	Ризик відповідності обраної моделі, високі витрати на інформатизацію та аналіз інформації	Ринкові ризики, інвестиційні ризики
Розрахунково-аналітичні	Базуються на зборі і достовірному аналізі даних та прийнятті	Фінансовий аналіз, рейтингові методики, аналіз	Широке застосування, можливість об'єктивної оцінки за	Суб'єктивізм оцінок, відсутність стандартів	Інвестиційні, кредитні, операційні ризики

Категорія	Характеристика	Приклади	Позитивні якості	Негативні якості	Сфера застосування
	рішень на основі комплексного аналізу кількісних та якісних показників	страхового покриття ризиків	невисоких витрат		
Експертні	Базовані на аналізі якісних та кількісних показників корпорації із застосуванням методології порівняльних оцінок і ранжування	Ранжування ризиків Інженерні оцінки	Невисока вартість	Важко отримати фінансові оцінки ризику, висока залежність від суб'єктивної думки експертів	Виділення пріоритетів, складання карти ризиків

*Складено автором за [7, с. 39].

Таблиця 2

Порівняльний аналіз методів оцінки підприємницького ризику

Методи оцінки ризиків	Кількісна оцінка	Якісна оцінка	Простота розрахунків	Доступність інформації	Можливість оцінки в динаміці
Метод оцінок експертів	+	+	+	+	+
Метод рейтингових оцінок	– +	+	+	+	+
Статистичні методи оцінки	+	+	+	+	+
Точка беззбитковості	+	–	+	+	–
Перевірка стійкості і встановлення порогових значень параметрів проекту	+	–	+	+	–
Коригування параметрів проекту	+	+	+	+	–
Метод дерева рішень	+	+	+	–	–
Аналіз сценаріїв	+	+	–	–	+
Імітаційне моделювання (метод Монте-Карло)	+	–	–	+	+
Оцінка на основі аналізу фінансових показників	+	+	+	+	+

Висновки. Таким чином, робимо висновок, що дослідження методів оцінки ризиків, розроблена технологія проведення експертних оцінок ризиків дають можливість удосконалити процес оцінки ризику корпорації.

До основних принципів технології оцінки ризику в системі ризик-менеджменту відносять: системний аналіз складових елементів ризиків – факторів, причин формування рівня корпоративного ризику і його наслідків; відокремлену оцінку різноманітних видів ризику. Взаємозв'язок і взаємобумовленість оцінки та управління ризиками є основною умовою зростання ефективності функціонування системи ризик-менеджменту корпорацій.

Для успішного ведення бізнесу необхідне поєднання класичних методів аналізу та управління ризиками із математико-статистичними та сучасними методами з використанням програмування. Саме таке поєднання дає змогу оцінити економічні та фінансові ризики корпорації максимально ефективно, із можливістю використати результати оцінки для вдосконалення бізнесу на практиці, прийняття важливих бізнес-рішень.

Всебічний аналіз та комплекс заходів, спрямований на нейтралізацію ризиків, є секретом успіху сучасних проектів корпорації. У ряді випадків ключове значення для розуміння ризику має не важливість конкретного показника, за допомогою якого вимірюється ризик, а загальна стійкість майбутнього результату, ідея чутливості оцінки зміни результатів при змінах основних параметрів процесу. Якщо зміни результатів не великі, то чутливість відносно мала, а стійкість прогнозу досить велика. Існують спеціальні заходи вимірювання чутливості.

Результати проведеного дослідження дають змогу підвищити ефективність управління ризиками корпорацій шляхом більш якісної їх оцінки.

Перспективами наукових досліджень є дослідження методів управління ризиками корпорацій.

Список використаних джерел

1. Авдийский В.И. Прогнозирование и анализ рисков в деятельности хозяйствующих субъектов: научные и практические основы: монография / В.И. Авдийский, Ш.Р. Курмашов. – М.: ФА, 2003. – 392 с.
2. Вітлінський В.В. Ризикологія в економіці та підприємстві: монографія / В.В. Вітлінський, Г.І. Великоіваненко. – К.: КНЕУ, 2004. – 480 с.
3. Внукова Н.М. Економічна оцінка ризику діяльності підприємств: проблеми теорії та практики: монографія / Н.М. Внукова, В.А. Смоляк. – Харків: ІНЖЕК, 2006. – 182 с.
4. Зоріна О.А. Методи аналізу фінансових ризиків / О.А. Зоріна // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку контролю і аналізу. – 2011. – № 2 (20). – С. 221–229.
5. Кузьмін О.Є. Управління та зниження рівня ризиків енергозабезпечення підприємств: монографія / О.Є. Кузьмін, Н.Ю. Подольчак, В.Є. Матвіїшин; Нац. ун-т «Львів. політехніка». – Львів: Міські інформаційні системи, 2011. – 235 с.
6. Лук'янова В.В. Діагностика ризику діяльності підприємства: монографія / В.В. Лук'янова. – Хмельницький: ПП В.В. Ковальський, 2007. – 312 с.
7. Мамаева Л.Н. Управление рисками: учебн. пос. / Л.Н. Мамаева. – 2-е изд. – М.: Дашков и Ко, 2012. – 256 с.

8. Федосова Р.Н. Управление рисками промышленного предприятия: опыт и рекомендации: монография / Р.Н. Федосова, О.Г. Крюкова. – М.: ЗАО «Издательство «Экономика», 2008. – 125 с.

9. Энциклопедия финансового риск-менеджмента / под. ред. канд. экон. наук А.А. Лобанова и А.В. Чугунова. – 4-е изд., испр. и доп. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 932 с.

Выполнены анализ научных разработок ученых по проблеме исследования методов оценки рисков и сравнительный анализ основных рассмотренных методов оценки риска. Предложена технология проведения экспертных оценок рисков корпорации, раскрыта специфика этой технологии, Сделан вывод, что для успешного ведения бизнеса необходимо сочетание классических методов оценки и управления рисками с математико-статистическим и современными методами с использованием программирования.

Ключевые слова: *риск, методы оценки рисков, классификация рисков, корпорация.*

The analysis of scientific research scientists on the issue of risk-assessment study, a comparative analysis of the main methods considered risk assessment. A technology expert assessments of risks Corporation disclosed the specifics of this technology, the conclusion is drawn that for a successful business requires a combination of classical methods of risk assessment and management with mathematical and statistical methods and using modern programming.

Key words: *risk, risk assessment methods, classification of risks, the corporation.*

Одержано 3.10.2013.

УДК 330.341.1

Н.Е. Рогоза

СИСТЕМНЫЕ ПОДХОДЫ К ФОРМИРОВАНИЮ СТРАТЕГИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ

Рассмотрены проблемы формирования стратегических решений по инновационному развитию экономики, модели и подходы формирования внутреннего отечественного рынка, учитывающие процессы его самоорганизации, государственного регулирования, особенности и ценности земельных ресурсов Украины.

Ключевые слова: *отрасль, инновационное развитие, стратегическое решение, управленческое решения, модели развития.*

Введение. Позитивное влияние глобализации не бесспорно, так как ее противники утверждают, что глобализация, скорее, способствует разделению мировой экономики и консервации технологического уклада отстающих государств на определенных стадиях технологического прогресса в интересах более развитых экономик. Такое явление получило название «дивер-

генция». Необходимо также отметить, что возможна и желательная трансформация понятий конвергенции и дивергенции на внутригосударственном уровне, например, на доходы и социальное благополучие в обществе, региональную экономическую специализацию [2], а главное при этом – выявить и исследовать проблемы формирования модели национальной экономики, которая имела бы особенности инновационного подхода, обеспечивающие устойчивость ее функционирования.

Современные условия развития мировой экономики, которые сформированы развитыми государствами, требуют создания подходов для формирования и регулирования особенностей развития национальной экономики. Такие подходы должны быть использованы при формировании отечественной модели системы социально-экономического развития национальной экономики на основе учета особенностей, в первую очередь, при формировании внутреннего рынка, поскольку только при условии создания инновационной модели внутреннего рынка возможно успешно конкурировать на внешнем рынке, да и то только в секторах, где предложенная продукция будет иметь высокий качественный показатель при невысокой цене.

В этой связи вполне естественен вопрос о том, какие должны быть решения и все ли делается правильно. К сожалению, приходится констатировать, что не все правильно, поскольку неучтенные факторы и угрозы могут такими и остаться. Более того, опасность возникновения угроз, которые не учитываются при построении системы развития национальной экономики, актуализирует исследование и анализ определяющих факторов в системе управления экономической безопасностью национальной экономики, что требует идентификации закономерностей развития отдельных ее компонент, оценки их взаимосвязей [4]. Автор глубоко убежден, что регулирование и планирование развития остается неэффективным из-за отсутствия системного подхода в оценке проблем и угроз развития, а одной из главных причин возникновения проблем в развитии экономики является устранение государства из сферы управления. Поскольку государство было отодвинуто на задний план из-за переоценки саморегулирующего механизма рынка, произошло разрушение целостной системы эффективного управления социально-экономическими процессами и государственного регулирования [7].

На таких же позициях стоят ученые в области экономической теории, которые активно анализируют пересечение социальной и экономической систем в их функциональном аспекте и доказывают, что достижение высоких показателей в социальной сфере невозможно без обязательного регулирования со стороны национальной экономики [5; 6]. Поскольку социальное состояние в государстве, уровень жизни, социальное обеспечение являются производным от роста производительности труда, снижения уровня теневого сектора и сокращения налогов, необходимо повышение стандартов как для общества в целом, так и для отдельных его слоев и т.д. [2, с. 145; 25; 114]. Кроме того, повышение уровня занятости, уровня жизни и благосостояния народа напрямую зависит от состояния национальной экономики, реформ и законов, принимаемых в экономической сфере.

Постановка проблемы. Выход из сложившейся ситуации невозможен без кардинального пересмотра модели управления экономическим и

социальным развитием страны. В конце XX в. в управленческую теорию началось проникновение стратегических идей сугубо военного плана. Под этим влиянием сформировалась теория стратегического управления или, как его еще называют, стратегического менеджмента. Вместе с тем при решении проблем формирования стратегических решений инновационного развития экономики проявляются трудности, которые сопровождают реализацию базовых положений и принципов, обеспечивающих инновационное развитие экономики, ее конкурентность, а значит, и экономическую безопасность.

С помощью государства возможно восстановление социальных гарантий и предотвращение дальнейшего раскола общества через усиление государственного регулирования экономических и социальных процессов на внутреннем рынке, что подтверждается практикой многих государств, когда для выхода из ситуаций, имеющих лишь признаки кризиса, применялся комплекс мер государственного регулирования.

Целью данной статьи является исследование проблем принятия управленческого решения стратегического характера для инновационного развития экономики и выбор методологического инструментария для исследования модели развития внутреннего отечественного рынка.

Результаты исследования. В связи с тем, что для устойчивого положительного развития требуется многократное увеличение объемов инвестиций (капитальных вложений) решить эту проблему методами финансовой стабилизации на макроуровне не удастся, поэтому необходимы подходы, которые могут решить проблему мобилизации имеющихся средств через обеспечение гарантий отечественным и зарубежным инвесторам [7], что возможно при условии обеспечения регулирования этих процессов на уровне государства.

В условиях нерешенной проблемы обеспечения финансовыми ресурсами наибольший эффект может дать модель развития экономики, построенная на приоритетах в развитии конкретных отраслей и территорий, реализация которой строится на регулировании развития «основной» отрасли через ее соответствующее инвестирование, а как следствие – другие отрасли («обеспечивающие») получают соответствующие заказы на производство продукции и необходимые машины, а значит, и их развитие также. В итоге это значит, что обеспечивается достижение основных общенациональных целей. Главным аргументом за такую модель выступает самоорганизация экономической системы [7]. Поскольку самоорганизация в сложных системах как явление может наблюдаться в открытых нелинейных системах, к которым относятся и социально-экономические системы, необходимо регулировать возникновение устойчивых элементов структуры сложных систем управления, которые получили название диссипативных структур [8]. Поэтому благодаря явлению самоорганизации из большого числа элементарных подсистем, составляющих сложную социально-экономическую систему, можно выделить существенно меньшее число ключевых подсистем, к работе которых подстраиваются остальные подсистемы [4]. В социально-экономических системах явление самоорганизации связано с процессами мировой глобализации при одновременной интеграции, что способствует повышению уровня

обмена инновациями и технологическими процессами в производстве [4]. За счет этого явления формируется базис для более быстрого распространения единых международных стандартов, определяющих технологические способы производства, институциональные факторы в политической, экономической и социальной сферах, что должно, в свою очередь, способствовать сглаживанию различий в развитии государств. К сожалению, на самом деле этого не происходит.

Поэтому политика экономического развития должна быть такой, при которой возможны процессы самоорганизации внутреннего рынка, что возможно только при активном участии государства в управлении этими процессами. Для принятия такого решения первой проблемой будет определение «основной» отрасли экономики [7]. Для Украины таковой может выступить аграрная отрасль, построенная на системном производстве экологически чистой продукции на сертифицированных землях. Это позволит обеспечивать подобной продукцией не только свой рынок, получать валюту, но и, по нашему убеждению, эта отрасль может быть системообразующей в развитии других отраслей экономики («обеспечивающих» отраслей в модели развития).

Поскольку Украина, стала выходить на мировой рынок будучи неподготовленной, что привело к тому, что подавляющая часть отечественных предприятий оказались неконкурентоспособными и потеряли рынки сбыта даже внутри страны. Восстановить конкурентоспособность отечественной продукции важнейшая задача в условиях рыночной экономики. И это возможно, поскольку даже по оценке представителей МВФ Украина – одна из самых прибыльных стран мира, несмотря на то что уровень ВВП на душу населения самый низкий из стран СНГ [13]. Например, на один доллар, вложенный в сельское хозяйство Украины, отдача в 10 раз выше, чем в Европе. Таким образом, вложения очень оправданны, и это подтверждает тезис о том, что сельское хозяйство может быть системообразующим в развитии и формировании не только экономики и внутреннего рынка, но и обеспечения экономической безопасности.

Возможности роста экономики Украины могут реализоваться через эффективное сельское хозяйство при условии использования двух компонент: инвестиций (государственных – на условиях планирования и регулирования сельскохозяйственного производства) и восстановления доверия населения к власти и хозяйствующим структурам в сельскохозяйственном секторе экономики.

Поэтому вторая проблема принятия управленческого решения – построение модели развития «обеспечивающих» отраслей на основе реализации проектов по производству продукции для «основной» отрасли. К таким отраслям необходимо отнести, в первую очередь, сельскохозяйственное машиностроение, металлургическое производство, строительство дорог, инфраструктуру на селе, химическое производство (в рамках проектов экологически чистой продукции) [7].

Без поддержки государства при дефиците инвестиций большинство предприятий эту задачу самостоятельно решить не в состоянии. Поскольку государственные органы всех развитых стран оберегают своих производителей от внешней конкуренции на внутренних рынках и всеми мерами содей-

ствують їх проникновению на мировий ринок, то очевидно, що подібну політику було б необхідно реалізувати в нашіє часи. При цьому необхідно пам'ятати, що основною метою в цьому випадку буде «вирощування» підприємства сучасного рівня, яке, навчившись працювати на внутрішньому ринку, зможе забезпечувати конкурентну продукцію зовнішньому ринку також. Необхідність прийняття такого рішення обумовлюється не свертыванием ринкових відносин, а побудовою підприємств, використовують сучасні технології на основі тих інвестицій (капітальних вкладень), якими може забезпечити держава через регулювання [7].

Суть такого рішення відповідає завданням побудови моделі переходу на шлях розвитку через знаходження балансу державного регулювання і ринкових методів господарювання. Завданням держави в цьому випадку буде розвиток підприємництва і підприємств на національному ринку за рахунок забезпечення захисту прав власності і інвестування в «основну» галузь, добросовісної конкуренції, соціальних гарантій громадянам, регулювання мінімальної оплати праці незалежно від форм власності підприємств, підтримки формування ринкової і фінансової інфраструктури по всіх регіонах, гарантій підприємцям і інвесторам (включаючи зарубіжних) в дотриманні встановлених законом правил ділових відносин, підтримки систем страхування, включаючи страхування підприємницьких і інвестиційних ризиків, умов для створення регіональних і міждержавних ринків цінних паперів, ринків нерухомості, спеціалізованих оптових ринків і ярмарків [1].

Логічно наповаджується необхідність рішення проблеми підвищення вимог до прогнозу і обґрунтування найбільш раціональних шляхів розвитку економіки і соціальної сфери, оскільки мова йде про виробництво методів передбачення можливих результатів руху за сценарієм розвитку з урахуванням знаходження балансу державного регулювання і ринкових методів господарювання [7].

Ураховуючи досвід передпланових обґрунтувань радянського часу, було б цілком доцільно передбачити рішення проблеми формування системи довгострокового прогнозування, що складається з чотирьох (передваріально) блоків: прогнозу макроекономічних показників і участі країни на світовому ринку; прогнозу науково-технічного прогресу і його соціально-економічних наслідків; прогнозу територіального розвитку України і соціально-економічного розвитку регіонів; прогнозу населення, його зайнятості, розселення. Крім того, обов'язковою відповідальністю держави за розвиток наукоємних галузей, формують головний потенціал економічного зростання [1].

Сьогодні необхідно по-новому подивитися на продукцію і послуги, надавані підприємствами і організаціями Укоопсоюзу, з метою розвитку села і сільської інфраструктури. Сучасна система державного регулювання економіки включає вибір пріоритетів довгострокового розвитку, створення механізму його стимулювання, але підтримка кооперації не досягла належного рівня. Це актуалізує необхідність прийняття рішень по цій проблемі [7].

Поднятые проблемы в принятии решений не охватывают тот необходимый перечень проблемных вопросов, но могут быть положены в основу модели развития экономики страны, построенной на основе учета особенностей и ценности земельных ресурсов Украины [7].

Особенности поднятых проблем имеют характер явлений и процессов в сложных системах, которые применительно к этим системам определяют их как слабоформализуемые, открытые, нелинейные, а главное, сильно подверженные влиянию субъективного фактора.

Выводы. Выбор методологического инструментария для исследования такой модели развития внутреннего отечественного рынка определяет эти особенности. Проведенный анализ методов исследования и управления сложными социально-экономическими системами [2], позволяет утверждать, что в качестве основного подхода следует применять математическое моделирование, построенное на учете обособленных процедур, что позволяет представить задачу управления, построенную на идентификации правил по формированию принятия решений на формирование определенных условий функционирования. Современная система государственного регулирования экономики, включающая в обязательном порядке выбор приоритетов долгосрочного развития и создание механизма его стимулирования, должна предусматривать возможность решения этих задач. Но сложность решения таких задач возрастает в связи с мобильностью и динамичностью экономических процессов в отечественной экономике, недостатком достоверной информации о ее реальном состоянии. В условиях повышения темпов движения мировых капиталов, мобильности денежных, товарных, информационных и человеческих ресурсов на глобальном уровне в стране существует необходимость учета повышения размерности пространства возможных состояний объекта управления национальной экономики, и, как следствие, пространства принятия управленческих решений [2, 5]. Более того, асимметрия информации, рост неопределенности во временном пространстве через конфликты интересов государства, бизнеса и населения определяют систему потенциальных противоречий, что в итоге может привести к снижению эффективности принятого управленческого решения по развитию экономики страны за счет несоответствия условий принятия и реализации решений [2].

Эффективным способом обеспечения жизнеспособности сложной экономической системы могут быть подходы к воплощению идей Ст. Бира относительно использования концепции автономии подсистем в рамках теории самоорганизации систем [9, 10].

Поэтому с точки зрения управления развитием внутреннего рынка задачу управления можно решать через трансформацию ее в задачу создания условий для автономного взаимодействия подсистем в соответствии с идентифицированными типовыми моделями поведения.

Список использованных источников

1. Гладышев А.Н. Актуальные проблемы социально-экономического развития России / А.Н. Гладышев, А.С. Жолков, Б.М. Штульберг, Н.П. Шевелкин // Недвижимость и инвестиции. Правовое регулирование. – 2000. –

№1(2) [Електронний ресурс]. – Режим доступа: http://dpr.ru/journal/journal_2_2.htm, свободный. – загл. с экрана.

2. Руденский Р.А. Антисипативное управление сложными экономическими системами: модели, методы, инструменты: монография / Р.А. Руденский. – Донецк: Юго-Восток, 2009. – 257 с.

3. Романов А.Н. Советующие информационные системы в экономике / А.Н. Романов, Б.Е. Одинцов. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 310 с.

4. Захарченко В.Ю. Экономическая безопасность: индикаторы и механизмы управления / В.Ю. Захарченко. – Полтава: ПУЭТ, 2012. – 272 с.

5. Дмитриченко Л.И. Государственное регулирование экономики: методология и теория: монография / Л.И. Дмитриченко. – Донецк: УкрНТЕУ, 2001. – 329 с.

6. Blaug M. Economic Theory in Retrospect (5th ed.) / M. Blaug. – Cambridge: University Press, 1996. – 751 p.

7. Рогоза Н.Е. Проблемы выбора управленческих решений социально-экономического развития экономики / Н.Е. Рогоза // Економіка сьогодні: проблеми моделювання та управління; матеріали II Всеукраїнської науково-практичної інтернет-конференції (Полтава, 14–16 листопада 2012 р.) – Полтава: ПУЭТ, 2013. – С. 4–8.

8. Лысенко Ю.Г. Предпосылки применения информационно-аналитических систем управления экономической безопасностью / Ю.Г. Лысенко, В.Ю. Захарченко // Наукові праці НДФІ. – 2012. – № 3(60). – С. 71–78.

9. Захарченко В.Ю. Принципы функционирования рефлексивной системы управления экономической безопасностью // Рефлексивные процессы в экономике: концепции, модели, прикладные аспекты: монография / Р.Н. Лепа, С.Н. Шкарлет, Ю.Г. Лысенко и др. / НАН Украины, Ин-т экономики пром-сти. – Донецк: АПЕКС, 2012. – Т.1 – 560 с.

10. Прикладные аспекты моделирования процессов управления стратегическим развитием жизнеспособных экономических систем: монография / Ю.Г. Лысенко, В.Ю. Захарченко, В.В. Меженская и др. – Донецк: Юго-Восток, 2012. – 532 с.

Розглянуто проблеми формування стратегічних рішень інноваційного розвитку економіки, моделі і підходи формування внутрішнього вітчизняного ринку, які враховують процеси його самоорганізації, державного регулювання, особливості і цінності земельних ресурсів України.

Ключові слова: *галузь, інноваційний розвиток, стратегічне рішення, управлінське рішення, моделі розвитку.*

The article examines the problems of strategic decisions forming of the innovative development of the economics, patterns and approaches of the domestic market forming that takes into consideration the processes of the domestic market self-organization, state regulation, peculiarities and value of the Ukraine land resources.

Key words: *branch, innovative development, strategic decision, administrative decision, models of development.*

Одержано 3.09.2013.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПРИРОДА И КЛАССИФИКАЦИЯ ВАЛЮТНОГО РИСКА КАК ОБЪЕКТА УПРАВЛЕНИЯ

Сложность экономических процессов, происходящих на валютных рынках, обуславливают большое многообразие валютных рисков. Необходимым является уточнение классификации валютных рисков, которая в экономической литературе приводится неоднозначно, с целью разработки единых правил по их предупреждению, идентификации, оценке и управлению ними.

Ключевые слова: валютный риск, экзогенные и эндогенные факторы валютных рисков, классификация валютных рисков.

Сложность экономических процессов, происходящих на валютных рынках, обуславливает большое многообразие валютных рисков, поэтому профессиональное управление ими требует их систематизации и классификации.

Актуальность и **цель статьи** определяется необходимостью уточнения классификации валютных рисков, которые в экономической литературе определяются неоднозначно, для последующей разработки единых правил по их предупреждению, идентификации, оценке и управлению.

Обзор экономической литературы свидетельствует об отсутствии единства взглядов ученых в исследовании данного вопроса [1, 2, 3, 4]. Разногласия ученых касаются ряда аспектов проблемы классификации валютного риска, в том числе:

- одни и те же характеристики одними учеными рассматриваются как формы валютного риска, а другими – как его виды;
- ученые выделяют разные виды валютного риска;
- одни и те же виды валютного риска характеризуются учеными по-разному;
- одни ученые классифицируют валютные риски по определенным признакам, в то время как другие дают их характеристику без такой их систематизации.

Классификация валютного риска представляет собой законченную систему их градации на конкретные группы, сформированные на основе подобных характеристик, критериев и признаков, позволяющих проводить дальнейшее исследование, принимать определенные решения и делать заключения для достижения поставленной цели. Благодаря классификации формируются реальные предпосылки для эффективного применения соответствующих методов и приемов управления валютным риском. При этом следует учитывать, что каждому виду валютного риска соответствует определенная группа факторов, его обусловивших, и отвечает определенный метод управления. Научно аргументированная классификация валютного риска дает возможность установить место каждой его разновидности в общей системе валютных рисков с точки зрения их возникновения, формы проявления, взаимосвязи и взаимодействия. Это требует четкого понимания содержания таких понятий, как «форма» и «вид» валютного риска.

Исходя из смыслового содержания терминов «форма» [5, с. 548] и «вид» [6, с. 694], под формой валютного риска следует понимать внешние и наиболее общие характеристики его проявления. Форма валютного риска хотя и связана с внутренней его сущностью, но не раскрывает ее. Это лишь наиболее обобщенная, контурная характеристика исследуемого явления. Отсюда следует, что валютный риск может проявиться в двух формах: форме денежных потерь или форме валютных убытков.

Вид валютного риска – это то, что объединяет ряд явлений, характеризующих возникновение и проявление валютного риска, по общим признакам. Поэтому видовая характеристика позволяет раскрыть внутреннюю природу валютного риска, которая является результатом воздействия множества факторов его возникновения и проявления. Единство внутреннего содержания и внешнего проявления валютного риска дает полную характеристику его экономической природы и сущности. Отсюда следует, что главным конструктивным принципом классификации валютных рисков является их зависимость от среды (внутренней и внешней), в которой действуют участники валютных отношений, с учетом контролируемых и неконтролируемых факторов при условии прямых и обратных связей (рис. 1).

Наиболее важным с точки зрения управления валютным риском является среда его возникновения, в связи с чем валютные риски классифицируются на внешние, характеризующиеся комплексом событий внешней среды, которые могут влиять на принятие решений в процессе предпринимательской деятельности и на деятельность самого субъекта валютных отношений в рамках национальной валютной системы и/или за ее пределами, и внутренние, обусловленные деятельностью самого субъекта (работой его подразделов и персонала в частности). Это имеет существенное значение для управления валютными рисками на макро- и микроуровне, поскольку субъекты валютных отношений могут управлять только внутренними по отношению к ним факторами возникновения валютных рисков.

К внешним факторам валютного риска они должны приспосабливаться, но воздействовать на них не могут.

При выделении экзогенных факторов валютных рисков следует учитывать то, что среди них есть риски, которые формируются внутри страны и являются внешними для каждого ее отдельного субъекта валютных отношений, но для валютной системы страны в целом они выступают как внутренние причины.

Причины, формируемые за пределами национальной валютной системы, являются внешними и для всей совокупности субъектов валютных отношений страны, и для каждого из них.

По масштабам охвата субъектов валютных отношений внешние валютные риски делятся на транснациональные, общегосударственные и межкорпоративные.

Валютные риски на транснациональном уровне имеют место в том случае, когда факторы, их вызывающие, выходят за пределы одного государства и вносят элемент неопределенности в результаты валютных отношений экономических агентов валютного рынка из разных стран.

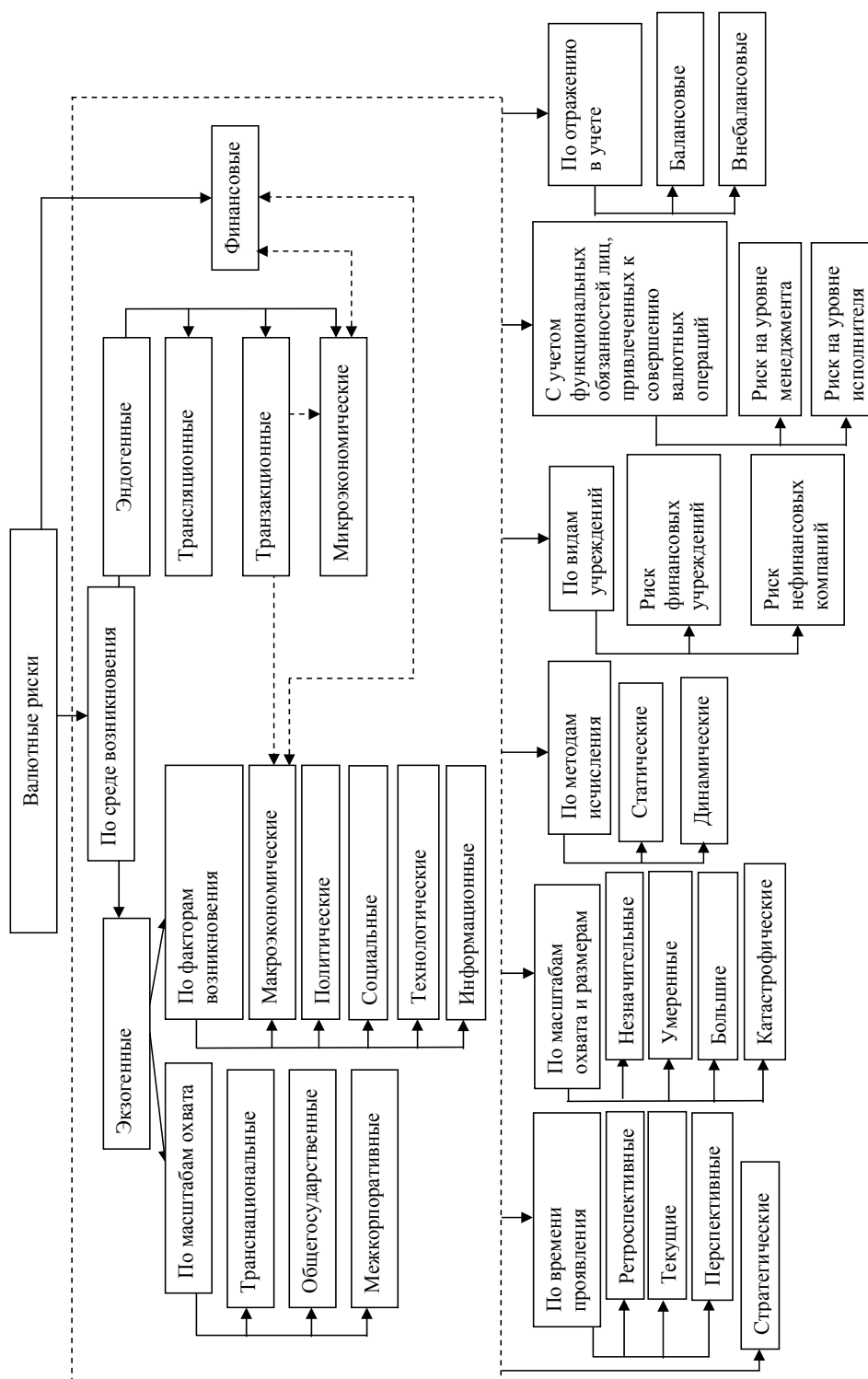


Рис. 1. Классификация валютных рисков

Валютные риски в рамках отдельной страны (группы стран, представляющих собой единую валютную систему) связаны с действием факторов внешней среды, формируемых в ее (их) пределах. Эти факторы проявляют свое действие только в отношении субъектов валютного рынка данной страны (группы стран). Межкорпоративные валютные риски проявляются на уровне отдельного субъекта валютного рынка (транснациональной корпорации, инвестиционного фонда и т.п.) и обусловлены действием внешних по отношению к данному субъекту факторов.

Поскольку валютные риски связаны с изменением валютного курса, все многообразие факторов, влияющих на его изменение, в конечном итоге определяет возможные виды внешнего валютного риска, что позволяет выделить в их числе экономический, политический, социальный, технологический и информационный валютный риск.

Экономические факторы внешнего валютного риска возникают под влиянием действия макроэкономической среды. Важнейшими из них являются изменение объемов ВВП, темпы инфляции, уровень государственного долга, экономические перспективы развития страны, состояние платежного баланса и др.

Политические факторы валютного риска могут быть связаны с уровнем политической нестабильности в обществе, сменой государственного режима, изменением в денежно-кредитной политике государства (группы стран), переходом от одного режима валютного курса к другому (например, от режима фиксированного валютного курса к плавающему валютному курсу) и др. При этом следует учитывать, что действие одного и того же фактора может не только усиливать, но и снижать валютный риск субъекта валютных отношений. Так, при смене режима валютного курса с фиксированного на плавающий, с одной стороны, усиливается неопределенность его динамики и связанного с этим валютного риска, что затрудняет предвидение и прогнозирование размеров возможных экономических потерь субъектов валютных отношений. В то же время в зависимости от направленности изменения динамики валютного курса в условиях его плавления не исключается возможность как увеличения, так и снижения размеров валютных потерь и/или уровня ценовой конкурентоспособности субъекта валютных отношений. При введении в оборот коллективной валюты на основе объединения группы стран в единую валютную систему, с одной стороны, валютные риски усиливаются, так как на стабильность курса валюты влияют факторы, формируемые внутри каждой страны-участницы валютного союза, с другой – использование диверсификации валютных рисков между странами-участницами валютного союза дает возможность снизить валютные риски.

Социальные факторы валютного риска имеют место в том случае, когда его возникновение и проявление обусловлено социальной нестабильностью в обществе, ростом безработицы, недоверием населения к национальной валюте и т.п., действие которых вызывает эффект цепной реакции на валютных рынках.

Технологический фактор возникновения валютного риска связан с внедрением новых технологий на валютных рынках, в числе которых мо-

гут быть новые методы и инструменты страхования валютных рисков его субъектов.

Учет информационного фактора валютного риска обусловлен влиянием информации на процесс формирования и динамику изменения валютного курса [8, с. 17–18]. Учеными доказано, что изменение текущего валютного курса находится в соответствии с процессами реальной экономики, поскольку происходит под влиянием расширения информации относительно состояния основных макроэкономических показателей. Отсюда следует, что характер поведения обменного курса в долгосрочном и краткосрочном периоде отличается настолько, насколько разным является тип информации, опубликование которой приводит к колебаниям спроса и предложения валюты [7, с. 17–18]. По эконометрическим оценкам, использование в прогнозировании динамики валютного курса оперативного варианта статистических данных существенно улучшает прогнозную силу расчетов: возникает возможность объяснить 73% ежедневных колебаний валютного курса на протяжении месяца по сравнению с 60% – с использованием проверенных и уточненных данных [9, с. 50–58]. Чувствительность поведения валютного курса к новостям возрастает в переходный или кризисный период. В то же время возрастающая роль информационных потоков в формировании валютного курса и связанные с ними теоретико-методологические аспекты совершенствования процесса управления валютным риском в экономической литературе до настоящего времени остаются недостаточно освещенными.

Как видим, транснациональные, общегосударственные и межкорпоративные валютные риски тесно переплетены с экономическими, политическими, социальными, технологическими и информационными рисками, а иногда могут принимать их форму.

На макроэкономические и политические факторы валютного риска обычно очень чутко реагируют только страны с первым или третьим типом валютной системы. При этом может просматриваться множество закономерностей, которые влияют на изменение валютного курса в долгосрочной перспективе.

Решая проблему управления валютным риском, следует отличать внешние по отношению к субъекту валютные риски, обусловленные политическими решениями, общеэкономическими тенденциями или социальными факторами, от эндогенных валютных рисков, связанных с традиционными банковскими операциями и операциями с иностранной валютой. В то же время внешний валютный риск является лишь одним из многих разновидностей рисков, с которыми сталкиваются субъекты валютных отношений.

Следует заметить, что валютный риск очень тесно переплетен с кредитным риском, риском ликвидности, рыночным риском, риском неплатежеспособности, риском злоупотреблений, а также риском форс-мажорных обстоятельств и др.

По своей экономической природе экономический валютный риск может быть результатом действия как эндогенных, так и экзогенных по отношению к конкретному субъекту валютных отношений факторов, что, с одной стороны, свидетельствует о его значимости в управлении валютным риском, а с другой – о сложности решения данной проблемы.

Применительно к конкретному субъекту валютных отношений экономический валютный риск может быть вызван действием таких внешних экономических факторов, как нестабильность валютных курсов, инфляция, динамика процентных ставок и т. п. В то же время внутренний валютный риск может быть обусловлен неплатежеспособностью клиентов, риском отказа клиента от платежа, риском неуплаты долга в обусловленный срок, риском изменения цены товара клиента после подписания контракта, риском злоупотреблений и т.п. Но и в том, и в другом случае экономический валютный риск базируется на степени, до которой текущая стоимость компании будет отличаться от будущей ее стоимости при условиях изменения валютного курса.

Экономический валютный риск – это риск конкурентоспособности. Он зависит от изменений реального валютного курса, обусловленного изменением экономической ситуации в стране.

Исследователями разных стран были проведены многочисленные интервью с целью определения, какая из разновидностей валютного риска имеет наибольшее значение в управлении.

Так, например, А. Цезайрли интервьюировал 500 многонациональных корпораций по рейтингу журнала «Fortune» и доказал, что валютному риску транзакций отводится больше внимания с точки зрения менеджмента, чем экономическому валютному риску. В то же время трансляционному валютному риску уделяется меньше внимания, чем двум предыдущим его разновидностям [10].

Внутренние валютные риски определяются в зависимости от основной и дополнительной деятельности субъектов валютных отношений. По основной деятельности дается непосредственная качественная и количественная характеристика валютных рисков.

Таблица 1

Сравнительная характеристика транзакционного и экономического валютных рисков

Транзакционный валютный риск	Экономический валютный риск
Контрактно-специфический	Общий, связанный с инвестиционной деятельностью
Потери денежных потоков вследствие колебания валютных курсов легко вычисляются	Убытки, обусловленные изменением валютных курсов, очень тяжело исчисляются
Фирма имеет определенную политику работы с валютным риском	Фирма, как правило, не имеет четкой политики относительно управления валютным риском
Избежание риска иногда требует участия третьей стороны (например, изменения валютного инвойса)	Избежание риска требует стратегического планирования (выбора рынков, продуктов и т. п.)
Срок риска совпадает со сроками контракта	Срок риска совпадает со сроком, необходимым для реструктуризации операций с помощью изменения продукта, рынка, технологии или источников
Связан с номиналом контракта, стоимость которого зафиксирована в иностранной валюте	Связан с изменением денежных потоков, проявляется в изменениях взаимосвязей цен, затрат и стоимости
Единственный источник неуверенности – будущий обменный курс	Много источников неуверенности, включая обменные курсы и их влияние на продажу, цены и затраты

Риски, связанные с дополнительной деятельностью субъекта валютных отношений, как правило, имеют лишь условную, опосредованную оценку, которая выражается в утраченной выгоде и не имеет непосредственного влияния на субъект валютных отношений. Опосредованный валютный риск (риск по дополнительной деятельности) не влияет прямо на субъекты валютных отношений.

Приведенная характеристика экзогенных и эндогенных валютных рисков дает основания сделать вывод о том, что, во-первых, участникам валютных отношений внутреннего валютного риска следует избегать, а внешний – предусматривать; во-вторых, внешний валютный риск может иметь влияние на внутренний валютный риск, поэтому его следует анализировать и учитывать в первую очередь.

Как внешние, так и внутренние валютные риски можно классифицировать по срокам на ретроспективные, текущие и перспективные, между которыми имеется тесная взаимосвязь. Это имеет существенное значение в управлении валютными рисками. Анализ и оценка ретроспективных рисков позволяют выявить факторы их возникновения и экономические последствия для субъектов валютных отношений в прошлые периоды и оценить возможность проявления в ближайшее время и в перспективе. Текущие валютные риски обусловлены действием факторов, которые должны быть учтены при заключении новых сделок, опосредуемых иностранной валютой, с учетом результатов ретроспективного анализа и возможности проявления в текущем периоде новых эндогенных и экзогенных рисков. Если в отношении ретроспективных валютных рисков субъект экономических отношений не имеет возможности оказать управляющее воздействие на их предупреждение и снижение, то применительно к текущим валютным рискам он может реализовать такие функции управления, как прогнозирование, организацию, контроль и регулирование. Большая управляемость таких валютных рисков позволяет ослабить силу их воздействия на экономические валютные риски, то есть риск недополучения или неполучения прибыли и риск утраты ценовой конкурентоспособности.

В долгосрочной перспективе для развития валютных отношений между субъектами рынка существенное значение имеет валютный риск будущих периодов. Этому валютному риску в наибольшей мере свойственна неопределенность и непредсказуемость как факторов его возникновения, так и экономических последствий. А поэтому с точки зрения управления он является наиболее сложным и наименее прогнозируемым. Его экономические последствия для субъекта валютных отношений крайне неопределенны.

Такой подход к характеристике видов валютного риска обуславливает необходимость их деления по масштабам охвата и размерам. По этому признаку М. Фридман первым классифицировал риск на незначительный риск, связанный с заранее обусловленным результатом; умеренный риск – возникающий при операциях без больших доходов и затрат и большой риск – связанный с большими прибылями и затратами.

Подобной вышеуказанной классификации является группировка видов валютного риска в зависимости от размеров убытков. По этому признаку выделяют: безрисковый (нулевые потери или прибыли намного превышают

убытки); критический риск (возникает при осуществлении операций без больших доходов и убытков); катастрофический (потери могут равняться совокупному имуществу фирмы).

Однако приведенные характеристики данной группы валютных рисков, на наш взгляд, не являются исчерпывающими и требуют дальнейшей конкретизации и уточнения. Во-первых, валютные риски связаны не только с риском недополучения или неполучения прибыли субъектом валютных отношений, но и с риском потери определенной доли ценовой конкуренции в сравнении с другими товаропроизводителями – участниками этого рынка, что должно найти отражение в характеристике данной группы рисков. Во-вторых, по силе своего воздействия одни и те же по размерам валютные риски могут быть для одних участников валютных отношений незначительными, для других – умеренными, для третьих – большими, а для четвертых – катастрофическими. Следовательно, в основе деления валютного риска на виды по данному признаку должен быть не объем сделки, опосредуемой иностранной валютой, а степень отклонения фактических от ожидаемых финансовых результатов ее совершения и/или степень снижения ценовой конкурентоспособности товара данного субъекта валютных отношений на внешних рынках. По этой причине незначительный валютный риск – это риск с заранее обусловленными финансовыми результатами и долей ценовой конкуренции. Умеренный валютный риск – это риск, возникающий при операциях без больших потерь относительно доходов и затрат субъекта валютных отношений и его ценовых конкурентных позиций по операциям с использованием иностранной валюты. Большой валютный риск – это риск, который связан с существенными потерями дохода и прибыли относительно ожидаемых их объемов и/или существенной утратой доли ценовой конкуренции. Валютные риски, которые приводят к банкротству субъекта валютных отношений, следует рассматривать как катастрофические.

Оценить валютные риски можно лишь при отражении операций, опосредуемых иностранной валютой, в бухгалтерском учете на балансовых или внебалансовых счетах. Составляемая на его основе финансовая отчетность позволяет выделить в их составе балансовый и внебалансовый валютные риски. Как правило, риск по балансовым обязательствам распространяется и на внебалансовые операции.

По методам исчисления валютный риск можно рассматривать как статическое и как динамическое явление. Статический валютный риск имеет место при его фиксации и оценке размеров на конкретный период времени. Динамический валютный риск – это риск субъектов валютных отношений, оцениваемый непрерывно в течение анализируемого периода.

Субъектами валютных отношений могут выступать как финансовые, так и нефинансовые институты. Поэтому по видам учреждений, сталкивающихся с валютным риском, следует выделять валютный риск финансовых и нефинансовых учреждений.

С учетом функциональных обязанностей лиц, привлеченных к совершению сделок, опосредуемых валютой, и возникающими в связи с этим валютными рисками, в их составе следует выделять валютный риск на уровне менеджмента субъекта валютных операций и валютный риск на уровне

их исполнителей. Такая классификация валютного риска имеет существенное значение с позиций его предупреждения, появления и снижения.

Валютный риск на уровне менеджмента возникает в силу непрофессионального принятия управленческих решений, последствия которых могут привести к потерям как по текущим, так и будущим валютным сделкам. Риски на уровне исполнителя в большинстве носят разовый характер и легко устраняются при правильно работающей системе взаимного контроля.

Одной из разновидностей валютных рисков является стратегический валютный риск, на что указывают ряд ученых. Между тем в трактовке этого вида валютного риска мнения ученых расходятся.

Так, Д. Роулс рассматривает стратегический риск как степень изменения валютных курсов, процентных ставок и товарных цен, которая обусловлена современной ценой будущих денежных потоков.

А. Буклей предложил более широкое определение стратегического валютного риска. По его мнению, стратегический валютный риск – это макроэкономический риск, который учитывает показатели инфляции, уровня заработной платы, товарных цен [4].

Признавая наличие и важность стратегического риска и управления им в практической деятельности участников валютных отношений, следует учитывать то, что при определении его размеров сложно выделить все составные для тех корпораций, которые работают в условиях разных экономик и на нескольких рынках. Следовательно, этот вид валютного риска является трудноуправляемым и прогнозируемым.

Длительный срок проведения валютной операции увеличивает неопределенность и усложняет определение валютного риска. По фактору времени валютные риски следует разделять на потенциальные и реализованные. На начальном периоде действия валютной операции потенциальный риск равен максимальному значению – 100%, а реализованный – 0%. На протяжении срока действия операции значение реализованного риска возрастает до максимума (100%), а потенциального – снижается и в конце срока действия операции приближается к нулю. Отсюда, общий валютный риск измеряется суммой реализованного и потенциального риска (рис. 2).

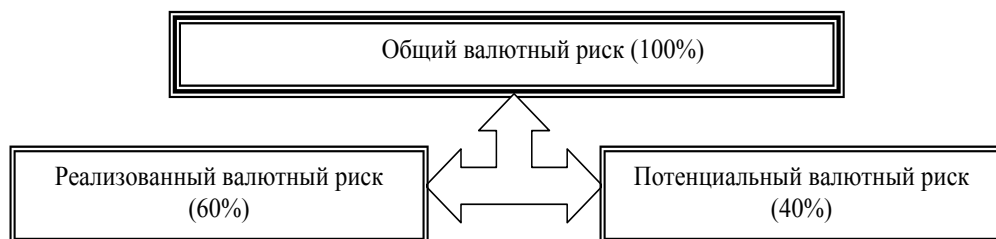


Рис. 2. Временная структура валютного риска

Потенциальный риск является результатом реализации так называемого «наихудшего сценария», то есть он угрожает максимально негативными последствиями. Значение реализованного риска влияет на вероятность реализации потенциального риска. Чем оно больше, тем меньше вероятность реализации потенциального риска.

Выводы. Итак, проведенные исследования показали, что как с научной, так и с практической точки зрения важным является изучение валютных рисков во всем многообразии их видов и форм проявления. В то же время для их предупреждения и снижения особую значимость имеют три вида риска: риск транзакций, трансляционный риск и экономический риск.

Список использованных источников

1. Глущенко В.В. Анализ банковских рисков / В.В. Глущенко, Ала Айхам Метри Даход // *Економічний простір* – 2008. – № 11. – С. 163–169.
2. Ющенко В. Національний пріоритет найвищої якості – тверда валюта / В. Ющенко // *Вісник Національного банку України*. – 2004. – № 5. – С.17–18.
3. Землячова О.А. Класифікація фінансових ризиків та методи їх зниження / О.А. Землячова, Л.С. Савочка // *Науковий вісник: фінанси, банки, інвестиції*. – 2012. – № 3. – С. 50–57.
4. Buckley A. *Multinational Finance*. /2nd Edition, Printice Hall, Hemel Hempstead, 1992.
5. Словарь иностранных слов. – 18-е изд, стер. – М.: Рус. яз., 1989. – 624 с.
6. Новий тлумачний словник української мови у 4-х т. – К.: 1999. – Т. 4. – 693 с.
7. Белінська Я.В. Роль інформаційних потоків у функціонуванні сучасного валютного ринку / Я.В. Белінська // *Актуальні проблеми економіки*. – 2005. – № 10. – С. 17–18.
8. Белінська Я.В. Практичні аспекти управління валютними ризиками / Я.В. Белінська // *Актуальні проблеми економіки* – 2002. – №11. – С. 17–25.
9. Алехин Б. Валютный рынок и микроструктурные финансы / Б. Алехин // *Вопросы экономики*. – 2002. – № 9. – С. 50–58.
10. Cesairli A. *Foreign exchange Exposure management in Multinational Corporations*. Unpublished PhD Thesis, Case Western Reserve University/ *Columbia Journal of World Business*, Spring, 1981, p. 15.

Складність економічних процесів, які відбуваються на валютних ринках, обумовлює багатоманітність валютних ризиків. Необхідним є уточнення класифікації валютних ризиків, яка в економічній літературі подана неоднозначно, з метою розробки єдиних правил їх попередження, ідентифікації, оцінки та управління ними.

Ключові слова: валютний ризик, екзогенні та ендогенні фактори валютних ризиків, класифікація валютних ризиків.

The complexity of economic processes taking place in the currency markets causes a large variety of foreign exchange risks. It is necessary to clarify the classification of foreign exchange risk, which in the economic literature is ambiguous, in order to develop common rules for its prevention, identification, assessment and control.

Key words: currency risk, endogenous and exogenous factors of currency risk, classification of currency risk.

Одержано 3.09.2013.

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ НА ПІДПРИЄМСТВІ

Обґрунтовано необхідність удосконалення механізму реалізації управлінських рішень як умови досягнення стратегічних цілей підприємством. Запропоновано механізм реалізації управлінських рішень, який є взаємозалежною системою цілей, вимог, принципів, методів, форм, етапів та елементів, що забезпечують виконання прийнятих рішень та виділення п'яти його складових: суб'єктів реалізації УР, цільову, методичну, процесну та забезпечувальну.

Ключові слова: *управлінське рішення, механізм реалізації управлінських рішень, стратегічна ефективність реалізації управлінських рішень, складові механізму реалізації управлінських рішень, стратегія.*

Вступ. Серед керівників поширена думка, що якщо рішення прийнято, то його буде обов'язково виконано. На практиці більшість рішень або не виконується зовсім, або неефективне їх виконання не приводить до бажаного результату, тобто, як бачимо, має місце недооцінка виконання рішень. У результаті такого підходу, як показує практика, задані показники оцінки ефективності не досягаються, і реалізація функціональних та корпоративної стратегій є неефективною. Керівництво не отримує реальної інформації про хід реалізації стратегії в конкретний період часу і, отже, не може досягати стратегічних цілей і зберігати конкурентоспроможність на бажаному рівні. Разом із тим необхідність ефективної реалізації стратегії вимушує кожного керівника підвищувати якість і ефективність реалізації управлінських рішень.

Реальна цінність прийнятого управлінського рішення визначається тільки після його виконання, а результати реалізації кожного рішення, у свою чергу, впливають як на виконання стратегії в цілому, так і на розробку подальших дій. Реалізації прийнятих управлінських рішень на практиці також перешкоджають стереотипи методів вирішення проблем, що склалися. Тільки послідовно і в заплановані терміни реалізоване управлінське рішення дає можливість досягати поставленої мети і може вважатися ефективним. У сучасній управлінській літературі існує справедлива думка, що реалізувати рішення значно складніше, ніж його прийняти. І менш вигідне рішення, зрештою, може дати більший ефект за умов ефективної його реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Як свідчить практика управління, у задані терміни реалізується не більше 30% рішень. До того ж, за даними експертів, майже 25% реалізованих рішень не дають очікуваного результату, тобто виявляється недостатньо ефективними [4]. Проблеми підготовки та прийняття управлінських рішень досліджувалися різними авторами, серед яких слід виділити І. Ансоффа, М. Альберта, М.А. Бессонову, Ю.В. Вертакову, М.Ф. Гончара, В.В. Конопльова, М. Мескона, Ю.К. Прохорова, Е.А. Трахтенгерца, В.А. Фатхутдинова, В.В. Фролова, Ф. Хедоурі, А.В. Шегду та ін. Авторами досліджено сутність, принципи та місце процесу

прийняття управлінських рішень у системі управління підприємством, висвітлено переваги та недоліки існуючих моделей прийняття управлінських рішень, склад та зміст етапів раціонального прийняття рішень тощо [1, 3, 5, 6, 8]. Однак при цьому недостатньо уваги приділяється механізму реалізації управлінських рішень, сутності етапів їх реалізації, проблемам, що перешкоджають виконанню прийнятих рішень, та оцінці впливу ефективно впроваджених рішень на діяльність підприємства. Потребує доопрацювання питання методичної та інших складових, що забезпечують реалізацію прийнятих управлінських рішень.

Постановка завдання. Метою статті є удосконалення механізму реалізації управлінських рішень, який сприяє збільшенню частки управлінських рішень, що ефективно реалізуються, оскільки саме з цієї частини прийнятих управлінських рішень складається ефективність реалізації стратегії в цілому.

Виклад основного матеріалу. У нестабільних динамічних умовах успіх реалізації стратегії залежить не тільки від правильного вибору реалізаційних заходів, які дозволяють розробити своєчасне управлінське рішення (УР), а також від швидкого отримання цього рішення виконавчою ланкою та найскорішого його виконання. Тому слід звернути особливу увагу на реалізацію управлінських рішень.

Реалізація управлінських рішень у системі управління реалізацією корпоративної стратегії – це діяльність суб'єктів управління, яку організовано відповідно до певних вимог і спрямовано на досягнення поставлених у рішенні цілей за допомогою відповідних методів та форм управління.

Для ефективної реалізації рішень, що приймаються на всіх рівнях управління, необхідно розробити відповідний механізм (рис. 1). Під механізмом реалізації управлінських рішень слід розуміти систему цілей, вимог, принципів, методів, форм, етапів та елементів, які забезпечують виконання прийнятих рішень, спрямованих на реалізацію функціональних і базової стратегій підприємства. Це взаємозалежна система, яка регулює процес реалізації управлінських рішень.

Вважається доцільним виділити в структурі механізму реалізації управлінського рішення п'ять складових: суб'єкти реалізації УР, цільова, методична, процесна та забезпечуюча.

До суб'єктів реалізації управлінського рішення слід відносити менеджерів середнього та нижчого рівнів, тобто тих осіб, які отримують прийняті рішення від менеджерів вищого за них рівня, передають ці рішення на нижчий рівень управління та безпосередньо виконавцям, яких обирають для виконання того чи іншого УР. Відповідні менеджери деталізують прийняті рішення та здійснюють оперативне управління, моніторинг і контроль виконання УР.

Цільова складова передбачає дотримання в процесі реалізації управлінських рішень цілей, які відповідають цілям, що забезпечують виконання функціональних та корпоративної стратегії підприємства. На етапі виконання кожне з виконаних рішень аналізується з метою дотримання поставлених цілей, від яких залежить рівень реалізації стратегії.

Методична складова визначає, яким вимогам та принципам має відповідати процес реалізації рішень та за допомогою яких інструментів управління цей процес буде виконано.

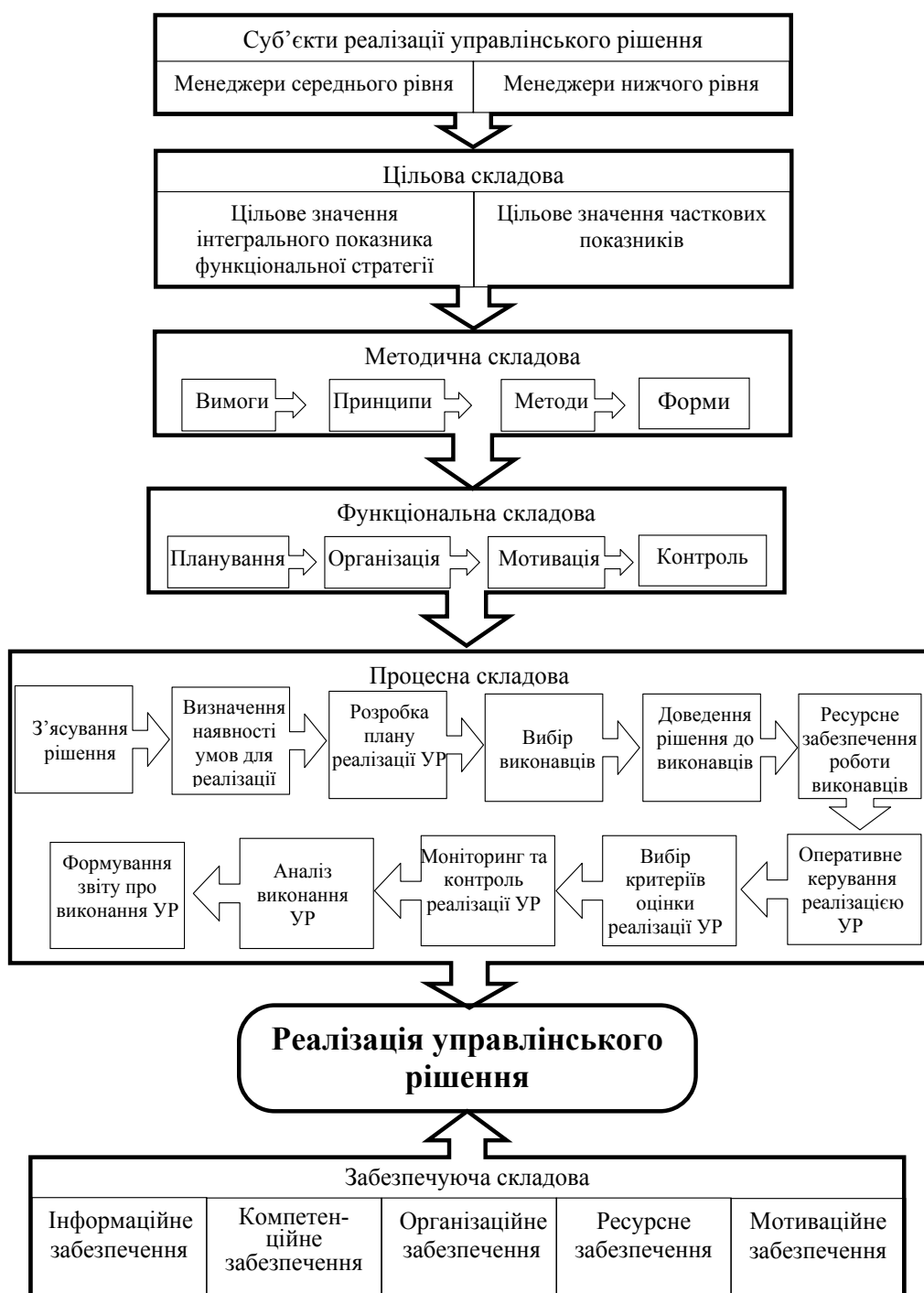


Рис. 1. Схема механізму реалізації управлінських рішень щодо виконання базової стратегії підприємства

Успішна реалізація управлінських рішень передбачає дотримання таких вимог.

1. Пріоритетність визначає послідовність виконання завдань, яка найбільшою мірою відповідає їх значущості, першочерговості, забезпеченню ресурсами тощо.

2. Ефективність організації виконання рішень обумовлена раціональним використанням ресурсів для досягнення результатів.

3. Економічність визначається найменшими витратами на реалізацію рішення.

4. Ініціативність відповідального за найшвидше виконання рішення з найменшими витратами часу.

5. Зацікавленість керівників та виконавців у досягненні поставлених завдань через мотивацію та стимулювання працівників.

6. Ієрархія у виконанні рішень визначається делегуванням повноважень щодо реалізації УР на тому управлінському рівні, який безпосередньо володіє необхідними повноваженнями та ресурсами.

7. Конкретність характеризується чіткою та однозначною постановкою завдання та шляхів і строків реалізації рішення.

8. Командна робота дозволяє оперативно виконувати ті рішення, реалізація яких пов'язана з діяльністю декількох працівників.

9. Науковий підхід до виконання поставлених завдань.

Залежно від стилю управління, що використовується при реалізації рішень, та ступеня залучення працівників до управління змінами доцільно розглядати такі підходи до управління: директивний, нормативний, контролюючий, підхід співробітництва, компромісний та чемпіонський [9].

При здійсненні управління реалізацією УР доцільно дотримуватися таких принципів, які дозволяють ефективно виконати поставлені завдання:

– основою реалізації рішень має стати обрана стратегія та організаційна структура, що їй відповідає;

– наявність горизонтальної та вертикальної узгодженості [2];

– кількість цілей, на яких зосереджена увага має бути обмеженою;

– наявність міжцільових зв'язків;

– розробка критеріїв, за якими аналізуються результати;

– відповідність управлінських рішень наявній організаційній структурі управління підприємством [2];

– можливість командної роботи.

Методи реалізації управлінських рішень, які є одним із важливих елементів механізму виконання управлінських рішень на підприємстві, доцільно поділити на три групи: організаційні, мотиваційні та методи оцінки ефективності (рис. 2).

Як видно з рис. 2, перші дві групи методів належать безпосередньо до класичного менеджменту. З позицій економіки найбільшу цікавість викликають методи, які оцінюють ефективність реалізації прийнятих управлінських рішень, серед яких найбільш поширеними є непрямий метод, методи визначення за кінцевими результатами та визначення за безпосередніми результатами [3, 5, 8]. В основу цих методів покладено твердження про те, що ефективність досягається за рахунок отримання максимальних результатів за мінімальних витрат.

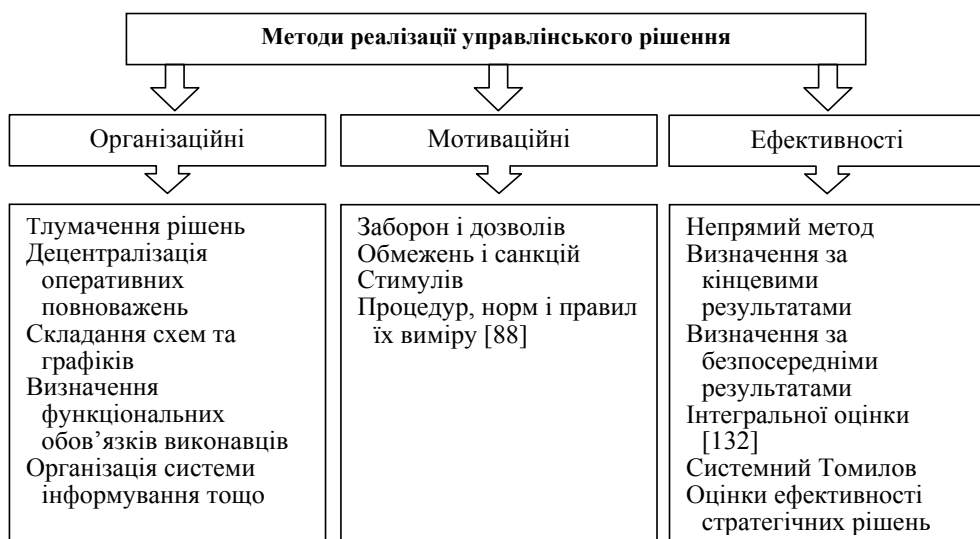


Рис. 2. Методи реалізації управлінських рішень на підприємстві

Непрямий метод припускає аналіз ринкової вартості УР та витрат на його реалізацію за рахунок аналізу варіантів УР об'єкта – аналога, які реалізовані в однакових умовах. Метод визначення за кінцевими результатами заснований на розрахунку ефективності виробництва в цілому та виділенні фіксованої частини, яка складає від 20 до 30%. Тобто фактично цей метод – це скориговане визначення ефективності господарської діяльності, на яку впливає значна кількість факторів, а ефективно реалізовані управлінські рішення – тільки один з них. Найбільш доцільним є метод визначення ефективності за безпосередніми результатами, тому що в основу розрахунку за цим методом покладено відношення стандарту використання ресурсів для реалізації УР та фактичних ресурсних витрат. Складність його застосування полягає в наявності проблем, що пов'язані з визначенням самих стандартів.

Використання методики інтегрального оцінювання управлінських рішень, яку запропоновано М.П. Політило [4], також є дискусійним. Значна кількість розрахунків заснована на бальних оцінках (виконання цілей управлінського рішення, узгодженість управлінського рішення з іншими управлінськими рішеннями, оцінка зміни конфліктності та коефіцієнти вагомості складових інтегрального показника) ставить під сумнів достовірність отриманих розрахунків.

Має певні переваги системний метод В.В. Томилова, який ефективність реалізації УР визначає сумою отриманих ефектів, а саме прирощення прибутку від реалізації функціональних стратегій [7]. Недоліком цього методу є розрахунок складових за отриманим прибутком.

Таким чином, жоден із проаналізованих методів оцінки реалізації управлінського рішення не може бути використаним для оцінки ефективності виконання рішень, пов'язаних з реалізацією стратегії, а питання оцінки ефективності реалізації управлінських рішень у цей час ще потребують доопрацювання.

В економічній літературі виділяють два аспекти методів оцінки ефективності реалізації управлінських рішень – цільовий і витратний. Цільовий аспект відображає міру досягнення підприємством поставлених цілей, а витратний – економічність способів перетворення ресурсів у результати діяльності. Оскільки визначення цілей і методів їх досягнення є стратегічним завданням підприємства, справедливо цільову ефективність трактувати як стратегічну.

Під стратегічною ефективністю реалізації управлінських рішень слід розуміти ступінь відповідності функціонування підприємства обраній корпоративній стратегії, а також її функціональним складовим: стратегії досягнення фінансових результатів, фінансовій, кадровій, організаційній, маркетинговій, інвестиційній стратегіям. Як наслідок, загальний критерій ефективності реалізованих управлінських рішень має відображати як результати реалізації загальної корпоративної стратегії, так і підпорядкованих їй функціональних складових.

Розглянувши запропоновані в економічній літературі методи оцінки ефективності реалізації управлінських рішень, автори приходять до висновку, що застосування запропонованої методики управління реалізацією корпоративної стратегії підприємства доцільно використовувати для оцінки як рівня реалізації стратегій, так і ефективності реалізації управлінських рішень, оскільки ефективність реалізації корпоративної стратегії підприємства складається з ефективності виконаних управлінських рішень. Цей метод можна визначити як метод оцінки ефективності стратегічних рішень.

Конкретні форми реалізації рішень обумовлюють вибір виконавців, закріплення їх за конкретними ділянками робіт, забезпечення ресурсами та визначення послідовності та моніторингу робіт. Форми реалізації управлінських рішень на підприємстві досить різноманітні та визначаються насамперед змістом прийнятого рішення. До таких форм слід віднести: проведення нарад, інструктажів, розпорядження, накази, плани, мережеві плани тощо.

Ефективне функціонування механізму реалізації управлінських рішень неможливе без організованої належним чином забезпечуючої складової.

Інформаційне забезпечення є однією зі складових, що забезпечують процес реалізації управлінського рішення, та обумовлене необхідністю проведення значної кількості розрахунків; забезпечення збору, накопичення, зберігання і коригування інформації; значною трудомісткістю завдань прийняття рішення та робіт щодо його реалізації, характером певних інформаційних процесів, що постійно повторюються. Різноманітність інформаційних систем, що існують, дозволяє підприємству зробити обґрунтований вибір однієї з них.

Компетентійне забезпечення в механізмі реалізації управлінських рішень має дуже важливе значення, оскільки, по-перше, реалізація рішень потребує наявності певних компетенцій персоналу; по-друге, ці компетенції обумовлюють своєчасне та ефективне виконання рішень.

Організаційне забезпечення передбачає створення такої організаційної структури підприємства, яка здатна швидко реагувати на зворушливість зовнішнього та внутрішнього середовища, бути гнучкою, певною мірою уні-

версальною, націленою на реалізацію поставлених завдань та прийнятих рішень.

Наявність усіх видів потрібних ресурсів, можливість їх залучення в необхідному розмірі та послідовності зумовлюють виділення ресурсного забезпечення в механізмі реалізації управлінського рішення.

Мотивація персоналу до виконання поставлених цілей забезпечує належну мобілізацію всіх резервів виконавців. Вплив на мотиви, які спонукають персонал до прояву активності – основний сенс мобілізації колективу до реалізації рішень, прийнятих керівництвом.

Загальноживані функції управління (планування, організація, мотивація, контроль та моніторинг) притаманні також управлінню реалізацією управлінських рішень, але вони мають деякі особливості, що відповідають етапам реалізації управлінських рішень.

1. Функція планування передбачає, по-перше, з'ясування управлінського рішення відповідно до можливості його реалізації, строків виконання; по-друге, визначення наявності умов для реалізації, наявності організаційних технологій і адміністративних дій для формування взаємовідносин, що потрібні для виконання УР; по-третє, проведення деталізації прийнятого рішення і розробка плану його виконання передбачає виділення складових частин УР, визначення можливих варіантів організації його виконання та складання завершального організаційного плану реалізації управлінського рішення.

2. До функції організації процесу реалізації рішень доцільно віднести, по-перше, обґрунтування вибору виконавців. На цьому етапі реалізації УР слід чітко уявляти індивідуальні особливості, знання та навички, професійний досвід, кваліфікацію виконавця, якому керівник делегує виконання рішення. У разі, коли виконання рішення потребує командної співпраці, менеджер повинен урахувати взаємовідносини між особами, що реалізують УР. Наступним етапом, що належить до організаційної функції, є доведення прийнятого рішення до виконавців. На цьому етапі доцільно переглянути інформацію з метою встановлення її адекватності, зрозумілості, зручності у використанні, можливості використання відповідних форм рішень (наказ, розпорядження, лист, повідомлення), а також провести інструктаж персоналу щодо плану реалізації рішення. У деяких випадках виникає необхідність перегляду посадових інструкцій та їх коригування, надання певним виконавцям більш широких повноважень. Наступним етапом процесу реалізації стратегії є визначення наявності ресурсного забезпечення, тому необхідно відповідно до плану реалізаційних заходів виявити наявність кожного з необхідних видів ресурсів для кожного етапу плану реалізації управлінського рішення. За невідповідності умовам ресурсного забезпечення виконання завдання рішення передається на повторне з'ясування, і тільки у разі наявності або можливості отримання у певні строки необхідних ресурсів приймається остаточне рішення про початок реалізації УР.

3. Функція мотивації в механізмі управління реалізацією управлінських рішень спрямована на спонукання підлеглих до виконання завдань, які відповідають їх кваліфікаційним та компетенційним повноваженням та розроблені відповідно до плану виконання рішення. Мотивація виконавців

є головною складовою успіху в реалізації управлінських рішень та головною умовою ефективної реалізації функціональних і корпоративної стратегій. Тому вона має, з одного боку, створювати умови за яких кожен з виконавців зможе задовольняти індивідуальні потреби, а з іншого – бути спрямованою на досягнення стратегічних цілей. Як доводить В.В. Стадник, проведені в Україні дослідження специфіки використання мотивації на вітчизняних підприємствах вказують на те, що найбільш дієвою є система санкцій, а не заохочень, незважаючи на те, що перелік винагород значно ширший за перелік покарань. Тому система винагород має відповідати цілям і стратегіям підприємства та забезпечувати повне використання трудового потенціалу [6].

4. Функція моніторингу та контролю є однією з основних функцій управління, оскільки визначає правильність прийнятих рішень, поставлених завдань, розроблених стратегій. У системі механізму реалізації управлінських рішень моніторинг та контроль передбачають цикл етапів завершального процесу реалізації управлінських рішень у вузькому розумінні, та визначення ефективності реалізації базової стратегії підприємства – в широкому. За допомогою контролю та моніторингу відхилень від нормативних значень показників, коригування рішень та здійснення оперативного управління забезпечується процес досягнення стратегічних цілей та реалізації стратегії підприємства, функція моніторингу та контролю передбачає виконання завершальних етапів механізму реалізації управлінських рішень.

На етапі оперативного управління здійснюється контроль дотримання основних характеристик рішення, що реалізується, строків його реалізації, коригування рішень при виявленні розбіжності між нормативними і фактичними значеннями отриманих результатів, визначається періодичність проведення контрольних оцінок інтегральних показників реалізації функціональних стратегій підприємства.

Вибір критеріїв оцінки реалізованого рішення повинен здійснюватися один раз на рік, коли підприємство має можливість отримання найбільш повної інформації про конкурентів, ситуацію на ринку та на підставі цих даних здійснює перегляд та коригування нормативних значень інтегральних показників реалізації корпоративної та функціональних стратегій, а за необхідності – коригування самих стратегій.

Моніторинг впливу факторів зовнішнього та внутрішнього середовища доцільно проводити за допомогою GAP-аналізу, який дозволяє виявити розрив між нормативним та фактичним значенням показників реалізації стратегії. Узагальнені результати GAP-аналізу вказують на стратегічний напрям, який більшою мірою вплинув на відхилення. Коли відхилення неістотні, формується звіт про завершення виконання управлінського рішення, в іншому разі рішення потребують коригування та цикл оперативного управління починається з початку до тих пір, поки всі відхилення не будуть подолані.

Висновки. Таким чином, забезпечення повноцінного функціонування механізму реалізації управлінських рішень у системі управління реалізацією функціональних та корпоративної стратегій підприємства, злагоджена робота всіх його складових дозволяє втілювати в життя прийняті управлінські рішення та реалізувати обрану стратегію в умовах мінливого внутрішнього та зовнішнього середовища.

Список використаних джерел

1. Бессонова М.А. Диагностика управленческих решений в системе управления [Электронный ресурс] / М.А. Бессонова // Экономика и менеджмент инновационных технологий. – Июнь, 2012. – Режим доступа: <http://ekonomika.snauka.ru/2012/06/1163>
2. Гончар М.Ф. Формування механізмів розроблення та прийняття управлінських рішень у сфері виробництва продукції машинобудівних підприємств / М.Ф. Гончар // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Сер. «Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку, 2010. – № 683. – С. 309–317.
3. Пирогова Е.В. Управленческие решения: учебн. пос. / Е.В. Пирогова. – Ульяновск: УлГТУ, 2010. – 176 с.
4. Політило М.П. Методика інтегрального оцінювання управлінських рішень в системі управління інноваційним розвитком суб'єктів кооперування [Електронний ресурс] / М.П. Політило // Електронне наукове фахове видання «Ефективна економіка». – Режим доступу: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1778>
5. Прохоров Ю.К. Управленческие решения: учебн. пос. / Ю.К. Прохоров, В.В. Фролов. – 2-е изд., испр. и доп. – СПб: СПбГУ ИТМО, 2011. – 138 с.
6. Стадник В.В. Менеджмент: посібник / В.В. Стадник, М.А. Йохна. – К.: Академвидав, 2003. – 464 с.
7. Томилов В.В. Менеджмент: учебник / под ред. В.В. Томилова. – М.: Юрайт, 2003. – С. 590.
8. Трофимова Л.А. Управленческие решения (методы принятия и реализации): учебн. пос. / Л.А. Трофимова, В.В. Трофимов. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2011. – 190 с.
9. Фоломкіна І.С. Особливості формування механізму реалізації змін у підприємствах [Електронний ресурс] / І.С. Фоломкіна. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/34_VPEK_2012/Economics/6_121044.doc.htm.

Обоснована необхідність удосконалення механізму реалізації управленческих рішень як умовия досягнення підприємством стратегических цілей. Предложен механізм реалізації управленческих рішень, который является взаємозависимой системой цілей, требований, принципов, методов, форм, етапов и элементов, обеспечивающих выполнение принятых рішень и выделение пяти его составляющих: субъектов реалізації УР, целевую, методическую, процессную и обеспечивающую.

Ключевые слова: *управленческое решение, механизм реализации управленческих решений, стратегическая эффективность реализации управленческих решений, составляющие механизма реализации управленческих решений, стратегия.*

The necessity of improvement of mechanism of realization of administrative decisions as conditions of achievement of strategic aims an enterprise is grounded. The mechanism of realization of administrative decisions, which is the interdependent system of aims, requirements, principles, methods, forms, stages and elements which provide implementation of the adopted decisions and selection of its five components is offered: subjects of realization of UR, purposes, methodical, processing and providing.

Key words: *administrative decision, mechanism of realization of administrative decisions, strategic efficiency of realization of administrative decisions, components of mechanism of realization of administrative decisions, strategy.*

Одержано 24.09.2013.

УДК 657.21

О.Є. Циганок

МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО ОЦІНКИ ВЛАСТИВОСТЕЙ ТРУДОВИХ ВИТРАТ

Продовжено вдосконалення методу приведення різномірних властивостей і факторів трудових витрат до єдності та зіставлення між собою. Розроблено поняття властивості приведеної та ймовірності приведеної трудових витрат. Розроблено метод зображення властивості приведеної та ймовірності приведеної трудових витрат у графічному вигляді, який дозволяє простіше та швидше знайти ймовірність, вагу та значущість приведеної властивостей, негативних та позитивних факторів трудових витрат. Ураховано всі можливі властивості, негативні та позитивні фактори приведеної трудових витрат, які діють на робочому місці. Об'єктивно оцінено та зіставлено між собою різномірні властивості приведеної та ймовірності приведеної трудових витрат.

Ключові слова: *трудова витрата, фактори трудових витрат, властивість приведеної трудових витрат, ймовірність приведеної трудових витрат, негативний фактор приведений, позитивний фактор приведений.*

Вступ. Прогрес суспільства є результатом реалізації матеріальної зацікавленості працівників, груп працівників, підрозділів підприємств, груп підприємств, регіонів, країн, груп країн та світової економіки. Результати економічного розвитку всіх держав від первісно-общинного ладу до ринкової економіки показує, що зростання виробництва і продуктивності праці можливе лише за умови справедливої оплати праці. У зв'язку з цим об'єктивне вимірювання трудових витрат є актуальним і потребує науково обґрунтованого вирішення. Об'єктивне вимірювання трудових витрат необхідне також для вдосконалення організації та нормування праці, планування виробництва тощо.

Постановка завдання. Проблема полягає в розробці методики оцінки кількості і якості трудових витрат на виробництво товарів та послуг на робочому місці. Для оцінки частки участі кожного фактора трудових витрат у властивості трудових витрат параметрів, які описано у працях [34; 35; 36; 37; 38; 39; 40; 41] цілком достатньо. Однак у такому вигляді параметри факторів трудових витрат використовувати в розрахунках складно, тому що у властивості трудових витрат ймовірності та ваги факторів не є приведеними [37] та дорівнюють різним величинам, що є меншими 100%.

Їх ймовірності не приведені до ста відсотків і, відповідно, не змінені ваги негативних і позитивних факторів для того, щоб їх площа залишилася незмінною.

Щоб усунути цей недолік, було розроблено методику отримання ваги приведеної кожного фактора трудових витрат. Вона полягає в тому, що множення ймовірності на вагу, наприклад, негативного фактора трудових витрат прирівнюється до множення ваги приведеної на ймовірність приведену цього ж фактора, яка дорівнює 100%. Із цього співвідношення можна простіше та швидше знайти вагу приведену негативного або позитивного фактора трудових витрат.

Будь-які трудові витрати характеризуються властивостями. Практично всі властивості трудових витрат відомі економістам, філософам, психологам та іншим спеціалістам. Властивості трудових витрат діють на робочих місцях усіх категорій працівників.

Метою статті є вимірювання властивостей трудових витрат, яке дозволить більш точно вимірювати заробітну плату, продуктивність праці, собівартість та інші показники.

Завдання:

- продовжити вдосконалення методу приведення різнорідних властивостей і факторів трудових витрат до єдності та зіставлення між собою;
- розробити поняття властивості приведеної та ймовірності приведеної трудових витрат;
- розробити метод вимірювання ймовірності приведеної трудових витрат;
- розробити метод зображення властивості приведеної та ймовірності приведеної трудових витрат у графічному вигляді.

Предмет досліджень – витрати властивостей і факторів трудових витрат, які переносяться на товари та послуги, що виробляються в процесі господарської діяльності.

Об'єкт досліджень – робоче місце або трудові витрати з властивостями приведеними трудових витрат, які їх визначають. Результатом взаємодії цих суб'єктивних і об'єктивних властивостей приведених є створення товарів і послуг, що користуються та не користуються попитом.

Наукова новизна досліджень полягає в такому:

- враховано всі можливі властивості приведені та ймовірності приведені трудових витрат, які діють на робочому місці;
- об'єктивно оцінено та зіставлено між собою різнорідні властивості приведені та ймовірності приведені трудових витрат.

Практична значущість результатів досліджень полягає в розробці методики оцінки трудових витрат залежно від різних негативних факторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Огляд праць Ш. Бедо [26], Е. Бем-Баверка [1, 3, 4, 5], М.-Е. Вальраса [6], Ф. Візера [1], Ф.-Б. Гілберта [26], У. Джевонса [7,8], П. Дугласа [9], Дж.М. Кейнса [12, 14], Ф. Кене [10, 11], Д.-Б. Кларка [13], Ч. Кобба [7], Т.-Р. Мальтуса [30], К. Маркса [15], А. Маршала [16], К. Менгера [1, 17, 18], Д.-С. Мілля [19], У. Петті [14, 20, 21], Д. Рікардо [14, 22], Ж.-Ш.-Л. Сисмонда де Сисмонді [23], А. Сміта [14, 24, 25], Ж.-Б. Сея [27, 28, 29], Ф.-У. Тейлора [26], А.-Р.-Ж. Тюрго [31, 32], М. Фридмена [33] та ін. показав, що теорії, методики, концепції, які розроблено цими авторами носять переважно теоретичний характер. Хронометражні спостереження, які почав Ф.-У. Тейлор у 1881 р., а також праці

Ф.-Б. Гілберта, Тіпета [42] та інших авторів не дозволяють вирішити усі економічні проблеми.

Аналізуючи дослідження економістів, математиків, фізіологів та інших фахівців за тривалий проміжок часу, переконалися, що незважаючи на їхні зусилля та наполегливість у прагненні вирішити проблему оцінки трудових витрат, її важко вважати вирішеною.

Конкретно можна відзначити такі недоліки дослідження цієї проблеми.

1. Відомі методи не враховують ринкові відносини: чи будуть певний товар або послуга надалі реалізовані чи ні.

2. Відомі методи не дозволяють об'єктивно оцінювати та зіставляти властивості, різноманітні негативні і позитивні фактори трудових витрат, такі як, наприклад, кваліфікація робітника, ступінь досконалості устаткування, матеріальне стимулювання тощо.

3. У відомих методах розглядаються не трудові витрати з усіма притаманними їм властивостями та факторами, а в кращому випадку середньостатистична людина з декількома факторами.

4. У відомих методах використовуються недостатньо обґрунтовані еталони оцінки трудових витрат (норми, рух руки, ходіння тощо).

Результати дослідження. З метою усунення наявних недоліків розроблено новий метод, відповідно до якого оцінка трудових витрат має проводитися виходячи з одночасного обліку витрат і результатів господарської діяльності.

Вирішення проблеми оцінки трудових витрат полягає у встановленні на робочому місці усіх властивостей, що характеризують трудові витрати, і вираженні їх одним числом у вигляді показника трудових витрат. Величина цього показника буде підставою до нарахування основної заробітної плати одному працівнику або групі працівників. Проблема оцінки трудових витрат і їх результатів вирішувалася нами виходячи з факту реалізації та нереалізації готових товарів і послуг, або їх відповідності та невідповідності стандартам, технічним умовам та іншим нормативним документам.

Властивості трудових витрат через їхню численність та для зручності подальших розрахунків у роботі поділили на вісім груп: організаційні, органів чуттів, психофізіологічні, технічні, хімічні, біологічні, природно-кліматичні, санітарно-гігієнічні. Ці властивості мають різну розмірність. Одні вимірюються в кілограмах, інші – в градусах, а треті взагалі не мають розмірності [35; 40].

Пропонований метод передбачає роздвоєння кожної властивості, як і медалі з двома сторонами, на два неоднакові за значущістю фактори: негативний і позитивний. Роздвоїти властивість на два фактори потрібно було ще й тому, що, як показав Гегель на прикладах лівого та правого, верху та низу, обидва фактори мають сенс лише в співвідношенні один з одним. Це свідчить про те, що оцінювати негативний фактор необхідно через позитивний. Дійсно, оцінити солоність морської води можна тільки шляхом її випарювання та зважування сухого залишку для визначення кількості дистильованої води, що міститься в ній. Ми ніколи не вирішимо цю та інші подібні проблеми, якщо, як і колись, будемо вважати, що один фактор може діяти в різних напрямках. Негативний фактор перешкоджає ефективному викорис-

танню трудових витрат, тобто суспільному визнанню товарів або послуг (їхньої реалізації), а позитивний, навпаки, сприяє цьому. Усвідомити зміст цих прямо протилежних факторів можна за допомогою такого прикладу. Коли ми говоримо: «Розцвічення товару» безвідносно до його реалізації протягом аналізованого періоду часу, то під цим маємо на увазі його властивість. А якщо ми говоримо: «Пофарбування товару, не дозволило реалізувати його протягом аналізованого періоду часу», то це негативний фактор цієї властивості. Якщо ж ми стверджуємо, що «Пофарбування товару дозволило реалізувати його протягом аналізованого періоду часу», то це позитивний фактор тієї ж властивості [37].

Властивість приведена системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат – це частина системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, яка характеризує організаційні або психологічні, або фізіологічні, або технічні, або санітарно-гігієнічні, або біологічні, або хімічні, або природно-кліматичні взаємопов'язані між собою сторони трудових витрат, які зумовлюють їх подібність або відмінність між собою, кожна з яких складається з негативного приведеного фактора системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат з ймовірністю приведеною властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, яка дорівнює ймовірності негативного фактора системи властивостей і факторів теоретичних трудових витрат збільшеною від більше нуля і менше ста відсотків до ста відсотків і вагою приведеною властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, яка дорівнює вазі негативного фактора властивості системи властивостей і факторів теоретичних трудових витрат зменшеною від більше нуля і менше ста відсотків до більше нуля і менше ста відсотків, яка безперервно взаємодіє з іншою частиною, що характеризує прямо протилежний йому позитивний приведений фактор системи властивостей і факторів теоретичних трудових витрат з ймовірністю приведеною властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, яка дорівнює ймовірності позитивного фактора властивості системи властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, збільшеною від різниці між ймовірністю властивості системи властивостей і факторів теоретичних трудових витрат і ймовірністю позитивного фактора властивості системи властивостей і факторів теоретичних трудових витрат до ста відсотків і вагою приведеною властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, яка дорівнює вазі позитивного фактора властивості системи властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, зменшій від більш нуля і менше ста відсотків до більш нуля і менше ста відсотків у системі приведений властивостей і факторів теоретичних трудових витрат.

Властивість приведена системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат у графічному вигляді – це площа прямокутника АБВГ, яка характеризує властивість приведену системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, що дорівнює

сумі площ двох інших прямокутників – нижнього прямокутника АДЕГ, який характеризує *негативний фактор* *приведений системи* *приведеної властивостей* і *факторів теоретичних трудових витрат* з довжиною АГ, що характеризує *ймовірність* *приведену негативного фактора* *приведеного системи* *приведеної властивостей* і *факторів теоретичних трудових витрат* P_n , яка дорівнює *ймовірності негативного фактора системи властивостей* і *факторів теоретичних трудових витрат* P збільшеної з більше нуля і менше ста відсотків до ста відсотків і висотою АБ, яка характеризує *вагу* *приведену негативного фактора* *приведеного властивості* *приведеної системи* *приведеної властивостей* і *факторів теоретичних трудових витрат* M_n , що дорівнює *вазі негативного фактора системи властивостей* і *факторів теоретичних трудових витрат* P , зменшеної від більше нуля і менше ста відсотків до більше нуля і менше ста відсотків, і верхнього прямокутника ДБВЕ, який характеризує йому прямо протилежний *позитивний фактор* *приведений системи* *приведеної властивостей* і *факторів теоретичних трудових витрат* з довжиною ДЕ, яка характеризує *ймовірність* *приведену негативного фактора* *приведеного системи* *приведеної властивостей* і *факторів теоретичних трудових витрат* P_n , що дорівнює *ймовірності позитивного фактора системи властивостей* і *факторів теоретичних трудових витрат* P , збільшені від більше нуля і менше ста відсотків до ста відсотків і висотою БЕ, яка характеризує *вагу* *приведену позитивного фактора* *приведеного системи* *приведеної властивостей* і *факторів теоретичних трудових витрат* M_n' , що дорівнює *вазі позитивного фактора системи властивостей* і *факторів теоретичних трудових витрат* M , зменшеній від більше нуля і менше ста відсотків до більше нуля і менше ста відсотків, поділених горизонтальною лінією ДЕ у *властивості* *приведеній системи* *приведеної властивостей* і *факторів теоретичних трудових витрат* (рис. 1).

Імовірність *приведена властивості* *приведеної системи* *приведеної властивостей* і *факторів теоретичних трудових витрат* – це величина, яка в поєднанні з *вагою* *приведеною властивості* *приведеної системи* *приведеної властивостей* і *факторів теоретичних трудових витрат* показує частку його участі у *властивості* *приведеній системи* *приведеної властивостей* і *факторів теоретичних трудових витрат*, що дорівнює ста відсоткам, виражена у відсотках (%).

Імовірність *приведена властивості* *приведеної системи* *приведеної властивостей* і *факторів теоретичних трудових витрат* – це величина, яка дорівнює *ймовірності властивості системи властивостей* і *факторів теоретичних трудових витрат*, що дорівнює ста відсоткам, виражена у відсотках (%):

$$P_{влн} = P_{вл} = 100\%, \quad (1)$$

де $P_{влн}$ – *імовірність* *приведена властивості* *приведеної системи* *приведеної властивостей* і *факторів теоретичних трудових витрат*, %;

$P_{вл}$ – *імовірність властивості системи властивостей* і *факторів теоретичних трудових витрат*, %.

Імовірність *приведена властивості* *приведеної системи* *приведеної властивостей* і *факторів теоретичних трудових витрат* – це величина,

яка дорівнює ймовірності властивості системи властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, що дорівнює ста відсоткам, виражена у відсотках (%):

$$P_{вл} = P_n = 100\%, \quad (2)$$

де $P_{вл}$ – імовірність приведена властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, %;

P_n – імовірність приведена негативного фактора приведеного властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, %.

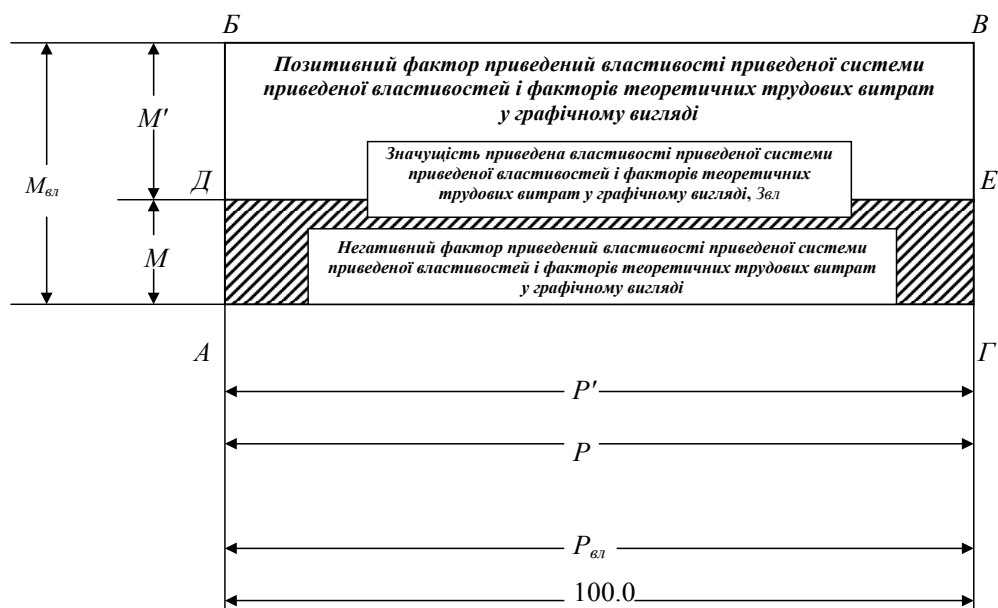


Рис. 1. Властивість приведена системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат у графічному вигляді, негативний фактор приведений властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат у графічному вигляді, позитивний фактор приведений властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат у графічному вигляді та значущість приведена властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат у графічному вигляді

Імовірність приведена властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат – це величина, яка дорівнює ймовірності позитивного фактора приведеного властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, що дорівнює ста відсоткам, виражена у відсотках (%):

$$P_{вл} = P'_{вл} = 100\%, \quad (3)$$

де $P_{влн}$ – імовірність приведена властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, %;

$P'_{вл}$ – імовірність приведена позитивного фактора приведеного властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, %.

Імовірність приведена властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат – це відношення значущості приведеної властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат до ваги приведеної властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, що дорівнює ста відсоткам, виражена у відсотках (%):

$$P_{влн} = \frac{З_{влн}}{M_{влн}} = \frac{З_{влн}}{(M_n + M'_n)}, \quad (4)$$

де $P_{влн}$ – імовірність приведена властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, %;

$З_{влн}$ – значущість приведена властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, %;

$M_{влн}$ – вага приведена властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, %.

M_n – вага приведена негативного фактора приведеного властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, %;

M'_n – вага приведена позитивного фактора приведеного властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, %.

Імовірність приведена негативного фактора приведеного властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат – це відношення значущості приведеної властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат до ваги приведеної властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, яка дорівнює сто відсотків, виражена у відсотках (%):

$$P_n = \frac{З_{влн}}{M_{влн}} = \frac{З_{влн}}{(M_n + M'_n)}, \quad (5)$$

де $P_{влн}$ – імовірність приведена негативного фактора приведеного властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, %;

$З_{влн}$ – значущість приведена властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, %;

$M_{влн}$ – вага приведена властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, %;

M_n – вага приведена негативного фактора приведеного властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, %;

M'_n – вага приведена позитивного фактора приведеного властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, %.

Імовірність приведена позитивного фактора приведеного властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат – це відношення значущості приведеної властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат до ваги приведеної властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, яка дорівнює від більше нуля до менше ста відсотків, виражена у відсотках (%):

$$P'_n = \frac{Z_{влн}}{M_{влн}} = \frac{Z_{влн}}{(M_n + M'_n)}, \quad (6)$$

де P'_n – імовірність приведена позитивного фактора приведеного властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, %;

$Z_{влн}$ – значущість приведена властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, %;

$M_{влн}$ – вага приведена властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, %;

M_n – вага приведена негативного фактора приведеного властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, %;

M'_n – вага приведена позитивного фактора приведеного властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, %.

Імовірність приведена властивості приведеної системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат у графічному вигляді – це довжина АГ прямокутника АБВГ, яка характеризує властивість приведену системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат, що дорівнює довжинам двох інших прямокутників, нижнього прямокутника АДЕГ, який характеризує негативний фактор приведений системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат з довжиною АГ, що характеризує ймовірність приведену негативного фактора приведеного системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат P_n , яка дорівнює ймовірності негативного фактора системи властивостей і факторів теоретичних трудових витрат P , збільшеної від більше нуля і менше ста відсотків до ста відсотків і висотою АБ, що характеризує вагу приведену негативного фактора приведеного системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат M_n , яка дорівнює вазі негативного фактора системи властивостей і факторів теоретичних трудових витрат M , зменшеної від більше нуля і менше ста відсотків до більше нуля і менше ста відсотків, і верхнього прямокутника ДБВЕ, який характеризує йому прямо протилежний позитивний фактор приведений системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат з довжиною ДЕ, що характеризує ймовірність приведену позитивного фактора приведеного системи приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат P'_n , яка дорівнює ймовірності позитивного фактора системи властивостей і факторів теоретичних трудових витрат P'_n , збільшеній від більш нуля і менше ста відсотків до ста

відсотків, і висотою БЕ, яка характеризує вагу *приведену позитивного фактора приведеного системи* *приведеної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат* M'_n , що дорівнює *вазі позитивного фактора системи властивостей і факторів теоретичних трудових витрат* M , зменшений від більше нуля і менше ста відсотків до більше нуля і менше ста відсотків, поділених горизонтальною лінією ДЕ, яка проходить по нижній стороні нижнього прямокутника АДЕГ, у *властивості наведеній системи приведенної властивостей і факторів теоретичних трудових витрат* (рис. 1).

Висновки:

- продовжено вдосконалення методу приведення різнорідних властивостей і факторів трудових витрат до єдності та зіставлення між собою;
- розроблено поняття властивості *приведеної та ймовірності приведенної трудових витрат*;
- розроблено метод вимірювання ймовірності *приведеної трудових витрат*;
- розроблено метод зображення властивості *приведеної та ймовірності приведенної трудових витрат* у графічному вигляді.

Перспективи подальших досліджень:

- продовження вдосконалення методу приведення різнорідних властивостей і факторів трудових витрат до єдності та зіставлення між собою;
- розробка поняття ваги *приведеної та значущості приведенної трудових витрат*;
- розробити метод вимірювання ваги *приведеної та значущості приведенної трудових витрат*;
- розробка методу зображення ваги та значущості *приведеної трудових витрат* в графічному вигляді.

Список використаних джерел

1. Австрийская школа политической экономии: К. Менгер, Е. Бем-Баверк, Ф. Визер. – М.: Экономика, 1992. – 494 с.
2. Антология экономической классики. В 2 т. – М.: ЭКОНОВ, 1991.
3. Бём-Баверк О. Избранные труды о ценности, проценте и капитале / О. фон Бём-Баверк. – М.: Эксмо, 2009. – 912 с.
4. Бем-Баверк Е. Критика теории Маркса / Е. Бем-Баверк. – М.: Челябинск: Социум, 2002. – 283 с.
5. Бем-Баверк Е. Основы теории ценности хозяйственных благ / Е. Бем-Баверк. – СПб.: Изд-во О.Н. Поповой, 1903.
6. Бейтон А., Козорла А., Долло К., Дре А.М. 25 ключевых книг по экономике. – Челябинск: Урал LTD, 1999. – 560 с.
7. Вехи экономической мысли. Теория потребительского поведения и спроса. Т. 1. / под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – 380 с.
8. Вехи экономической мысли. Теория фирмы. Т. 2. / под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – 534 с.
9. Вехи экономической мысли. Рынки факторов производства. Т. 3. / под ред. В.М. Гальперина. – СПб.: Экономическая школа, 2000. – 489 с.

10. Кенэ Ф. Физиократы. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ, А.-Р.-Ж. Тюрго, П. С. Дюпон де Немур. – М.: Эксмо, 2008 – 1200 с.
11. Кенэ Ф. Избранные экономические произведения / Ф. Кенэ. – М.: Соцэкгиз, 1960. – 551 с.
12. Кейнс Дж. М. Общая теория занятости, процента и денег / Дж. М. Кейнс. – М.: Гелиос АРВ, 2002. – 352 с.
13. Кларк Дж. Б. Распределение богатства / Дж. Б. Кларк. – М.: Гелиос АРВ, 2000. – 368 с.
14. Классика экономической мысли: Сочинения. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000.
15. Маркс К. Капитал. Т. 1. Процесс производства капитала / К. Маркс, Ф. Энгельс. Соч. – 2-е изд. Т. 23. – 907 с.
16. Маршалл А. Принципы экономической науки. В 3-х т. / А. Маршалл. – М.: Издательская группа «Прогресс», 1993. – 415 с.
17. Менгер К. Избранные работы / К. Менгер. – М.: Издательский дом «Территория будущего», 2005. – 496 с.
18. Менгер К. Основания политической экономии / К. Менгер. – Одесса: Типогр. А. Хакаловского, 1903.
19. Милль Дж. Основы политической экономии / Дж. Милль; пер. с англ.; общ. ред. А. Г. Милейковского. – М.: Прогресс, 1981. – 290 с.
20. Петти В. Классика экономической мысли: Сочинения / В. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, Дж. Кейнс, М. Фридмен. – М.: ЭКСМО-Пресс, 2000. – 896 с.
21. Петти У. Экономические и статистические работы / У. Петти. – М.: Соцэкгиз, 1940. – 324 с.
22. Рикардо Д. Начала политической экономии / Д. Рикардо // Антология экономической классики. В 2-х т. Т. 1. – М.: МП «ЭКОНОВ», 1993. – 473 с.
23. Сисмонд де Сисмонди Ж. Ш. Л. Новые начала политической экономии. Сочинения. В 2 т. / Сисмонд де Сисмонди Ж. Ш. Л. – М.: Соцэкгиз, 1937.
24. Сміт А. Добробут націй. Дослідження про природу та причини добробуту націй / А. Сміт. – К.: Port-Royal, 2001. – 594 с.
25. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М.: Эксмо, 2009. – 960 с.
26. Современная экономика труда: монография / рук. авт. кол-ва и научн. ред. В. В. Куликов; Институт труда Минтруда России (НИИ труда). – М.: ЗАО «Финстатинформ», 2001. – 660 с.
27. Сэй Ж.-Б. Катехизис политической экономии, или Краткое учение о составлении, распределении и потреблении богатств в обществе / Ж.-Б. Сэй. – СПб.: Типогр III отд. собств. Е. И. В. Канцелярии, 1833. – 255 с.
28. Сэй Ж.-Б. Трактат политической экономии / Ж.-Б. Сэй. – М.: Изд. К. Т. Солдатенкова, 1896. – 111 с.
29. Сэй Ж.-Б. Трактат по политической экономии / Ж.-Б. Сэй. Экономические софизмы; Экономические гармонии / Фредерик Бастия; [сост., вступ. ст. и комм. ент. М. К. Бункиной и А. М. Семенова]. – М.: Дело: Акад. нар. хоз-ва при Правительстве Рос. Федерации, 2000. – 232 с.

30. Трактаты Мальтуса и Рикардо о ренте. – Юрьев: Типогр. К. Маттисена, 1908.
31. Тюрго А.-Р.-Ж. Избранные экономические произведения / А.-Р.-Ж. Тюрго // пер. с франц.; ред.-сост., авт. вступ. статьи. И.С. Бак. – М.: Соцэкгиз, 1961. – 198 с.
32. Тюрго А.-Р.-Ж. Размышления о создании и распределении богатств / А.-Р.-Ж. Тюрго. – Юрьев: Типогр. К. Маттисена, 1905.
33. Фридмен М. Если бы деньги заговорили ... / М. Фридмен; пер. с англ. – М.: Дело, 1998. – 160 с.
34. Цыганок О.Е. Властивості трудових витрат / О.Е. Цыганок // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Вип. 226: В 3 т. – Т. 11. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2007. – С. 532–547.
35. Цыганок О.Є. Количественная оценка вероятностей, весов и значимостей факторов трудовых затрат / О.Є. Цыганок // Академічний огляд. – 2003. – № 1. – С. 97–106.
36. Цыганок О.Є. Критерії та показник витрат праці / О.Є. Цыганок // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Вип. 239: В 5 т. – Т. V. – Дніпропетровськ: ДНУ, 2008. – С. 1160–1175.
37. Цыганок О.Є. Негативні і позитивні фактори трудових витрат як сторони властивостей / О.Є. Цыганок // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – Вип. 226: В 3 т. – Т. 1. – Дніпропетровськ ДНУ, 2007. – С. 65–78.
38. Цыганок Е.П. Критерий обогатимости угольной мелочи / Е.П. Цыганок, О.Е. Цыганок // Современный научный вестник. – 2000. – № 17 (25). – С. 23–31.
39. Цыганок Е.П. Показатель эффективности углеобогачительных процессов / Е.П. Цыганок, О.Е. Цыганок // Современный научный вестник. – 2008. – № 13 (39). – С. 79–83.
40. Цыганок О.Е. Учёт свойств и факторов трудового процесса / О.Е. Цыганок, Л.П. Корчажникова // Академічний огляд. – 1998. – № 2. – С. 36–39.
41. Цыганок Е.П. Показатель эффективности углеобогачительных процессов / Е.П. Цыганок, О.Е. Цыганок // Современный научный вестник. – 2008. – № 13 (39). – С. 79–83.
42. Экономика труда: (социально-трудовые отношения) / под ред. Н.А. Волгина, Ю.Г. Одегова. – М.: ЭКЗАМЕН, 2002. – 736 с.

Продолжено совершенствование метода приведения разнородных свойств и факторов трудовых затрат к единству и сопоставлению между собой. Разработаны понятия свойства приведенного и вероятности приведенной трудовых затрат. Разработан метод изображения свойства приведенного и вероятности приведенной трудовых затрат в графическом виде, который позволяет проще и быстрее найти вероятность, вес и значимость приведенную свойств, отрицательных и положительных факторов трудовых затрат. Учтены все возможные свойства, отрицательные и положительные факторы приведенные трудовых затрат, действующие на рабочем месте. Объективно оценены и сопоставлены между собой разнородные свойства приведенные и вероятности приведенные трудовых затрат.

Ключевые слова: *трудовые затраты, факторы трудовых затрат, свойство приведенное трудовых затрат, вероятность приведенная трудовых затрат, отрицательный фактор приведенный, положительный фактор приведенный.*

The improvement of the method of reduction of diverse properties and work factor was continued for unity and a mapping between them. The concept of property reduced and the probability of reduced labor costs was developed. A method for the image properties of the reduced and the probability of reduced labor costs was developed in a graphical form that makes it easier and faster to find the probability, weight and importance of reduced properties, the negative and positive factors of labor costs. It was accounted all the possible properties, negative and positive factors reduced labor costs, operating in the workplace. Objectively evaluated and compared to each other and dissimilar properties listed probabilities given labor costs.

Key words: *labor costs, labor cost factors, the reduced property, the reduced probability, the reduced negative factor, the reduced positive factor.*

Одержано 3.10.2013.

УДК 339.727.22

О.Г. Чубарь, В.М. Бондаренко, У.П. Нечитайло

ПРЯМЕ ІНОЗЕМНЕ ІНВЕСТИВАННЯ: ГЛОБАЛЬНИЙ, НАЦІОНАЛЬНИЙ ТА РЕГІОНАЛЬНИЙ ВИМІРИ

Досліджено тенденції руху прямих іноземних інвестицій (далі ПІІ) у світі, Україні та Закарпатській області. Визначено, що на національному та регіональному рівнях найбільшими інвесторами виступають країни ЄС, які вкладають кошти у промислове виробництво. Виявлено тенденції прямого іноземного інвестування у розрізі пріоритетних видів економічної діяльності в регіоні та країні на тлі глобальних інвестиційних процесів і в контексті інтеграції України з ЄС та МС.

Ключові слова: *інтеграційні процеси, прямі іноземні інвестиції, країни ЄС та МС, види економічної діяльності, регіон.*

Постановка проблеми. Україна стоїть перед нелегким політичним та навіть цивілізаційним вибором. До саміту Східного партнерства, на якому наша країна та Євросоюз можуть підписати Угоду про асоціацію, залишається зовсім небагато часу. Найвища державна позиція з цього питання є відомою. У Верховній Раді ведеться активна робота щодо ухвалення євроінтеграційних законів.

До процесу прийняття історичного рішення активно долучилися експерти, науковці, неурядові організації та політики, небайдужі члени громадянського суспільства. Кожен із них висвітлював позитиви на негативи вступу до двох альянсів (МС та ЄС) з урахуванням власних політичних поглядів, професіоналізму, суб'єктивних та об'єктивних факторів розвитку національної економіки тощо [11].

У площині наукових досліджень, що стосуються припливу іноземних інвестицій в національну економіку, ефективності їх використання та

порівняльних особливостей у розрізі векторів інвестування, завданнями науковців-економістів, на нашу думку, є формування висновків та рекомендацій з приводу віддачі уже вкладених інвестицій іноземних інвесторів, особливостей та галузевих інтересів інвесторів зі Сходу та Заходу тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями переваг та недоліків інтеграції за двома векторами в Україні займалися як різні науково-дослідні установи, так і окремі фахівці та експерти. Зокрема дослідниками Центру Разумкова (за участі експертів Центру політико-правових реформ) проведено різні соціологічні опитування прихильності громадян України до МС та ЄС, здійснено критичний аналіз можливих наслідків від приєднання нашої держави до відповідних інтеграційних утворень [12]. Громадська експертна рада при українській частині комітету з питань співробітництва між Україною та ЄС [4] висловила точку зору про недоцільність вступу України в МС з економічного та юридичного аспектів. Інститут економічних досліджень та політичних консультацій [5] дав оцінку місця України у світовій торгівлі та проаналізував потоки капіталу і робочої сили в країну та за її межі. Благодійна організація «Інститут стратегічних оцінок» при Президентському фонді Леоніда Кучми «Україна» та П. Гайдуцький у кілька етапів проводили дослідження проблем інтеграції України [10, 6]. Одним із результатів цих досліджень став висновок про слабкі економічні передумови чи переваги обох напрямів інтеграції (європейського та євразійського).

Практично в кожному із зазначених досліджень питанням надходження іноземних інвестицій у національну економіку приділяється належна увага. Адже рух іноземного капіталу разом із розвитком міжнародної торгівлі виступають головними факторами та ознаками будь-якого інтеграційного руху у сфері економіки у глобальному, загальнодержавному вимірах та на регіональному рівні. Обсяги залучення іноземних інвестицій та їх ефективне використання традиційно розглядаються як важлива умова соціально-економічного розвитку країн та регіонів.

І якщо переваги чи недоліки інтеграції у сфері міжнародних торговельних відносин з країнами ЄС/ МС не є однозначними, то інвестиційний потенціал країн ЄС має важливе значення для України. Адже група країн ЄС-15 вже багато років є лідером у світі за потенціалом вивезення ПІІ на жителя. І його обсяг значно перевищує інвестиційні можливості Росії і навіть Японії та США [6].

Серед іноземних аналітичних матеріалів, присвячених проблемам інвестицій у світовому масштабі, слід виділити щорічні звіти «Глобальні інвестиції», які публікуються Конференцією Організації Об'єднаних Націй з торгівлі та розвитку [3]. У зазначеному офіційному документі проведено ґрунтовне дослідження інвестиційних потоків у глобальному вимірі, а також у розрізі регіонів світу, у тому числі країн з перехідною економікою, до групи яких входить і Україна. Також значну за обсягами аналітико-статистичну базу представлено у виданні «Міжнародна торгівля та прямі іноземні інвестиції», що публікується Європейською комісією [2].

Незважаючи на велику кількість досліджень експертів, політиків, наукових інститутів та окремих науковців, недостатньо висвітленими та обґрунтованими залишаються галузеві особливості іноземного інвестування,

чіткє зіставлення світових, національних та регіональних тенденцій вкладення ПІІ, їх віддача за видами діяльності у розрізі МС та ЄС, їх окремих топ-країн (на рівні області оцінка віддачі ПІІ здійснена на основі спеціально сформованої вибірки із статичних даних Головного управління статистики в Закарпатській області). Вирішення вказаних завдань дозволить досягти основної мети наукової статті, а саме, визначити тенденції прямого іноземного інвестування у розрізі пріоритетних видів економічної діяльності в регіоні, країні на тлі глобальних інвестиційних процесів та в контексті інтеграції України з ЄС та МС.

Результати дослідження. *Тенденції глобальних прямих іноземних інвестицій.* Прямі іноземні інвестиції у світовому масштабі скоротилися у 2012 р. на 18% – до 1350 млрд дол. [3]. Це різке зниження контрастує з іншими ключовими економічними показниками, такими як ВВП, масштаби міжнародної торгівлі та зайнятості, динаміка яких демонструє позитивне зростання на глобальному рівні. Економічна нестабільність і політична невизначеність економік великих країн сформували певні «обережності» у поведінці інвесторів. Крім того, багато транснаціональних корпорацій перепрофілювали свої інвестиції за кордоном, у тому числі шляхом реструктуризації активів, позбавлення прав і переміщення інвестицій.

За даними ЮНКТАД, обсяги ПІІ у 2014 р. можуть зрости до рівня в 1,6 трлн дол., а у 2015 р. – до 1,8 трлн дол. Однак існує багато ризиків, що здатні негативно вплинути на це прогнозоване зростання. Такі фактори, як структурні проблеми світової фінансової системи, ймовірно погіршення макроекономічного середовища, політична невизначеність у країнах можуть мати вирішальний вплив на довіру інвесторів і призвести до подальшого зниження потоків ПІІ [3].

Характерним є такий факт: до країн з економікою, що розвивається (developing economies), припливи ПІІ виявилися значно стійкішими, ніж до країн з розвинутою економікою (developed economies). Глобальні рейтинги найбільших реципієнтів ПІІ також відображають зміни структури інвестиційних потоків: 9 з 20 найбільших одержувачів інвестиційних ресурсів є країнами, що розвиваються [3]. З перехідних економік до цього переліку у 2012 р. увійшли дві країни – Росія та Казахстан, причому Росія впевнено входить у десятку топ-лідерів.

Серед головних країн-інвесторів світу – Китай, який перемістився з шостого на третє місце за величиною вивезених інвестицій у 2012 р. і у рейтингу знаходиться після США і Японії. Росія – єдина країна з перехідною економікою, що входить до двадцятки найбільших світових інвесторів, ввозячи за межі країни майже такі обсяги інвестицій, які надходять на її внутрішні ринки.

Україна у світових інвестиційних процесах (у складі країн з перехідною економікою). У 2012 р. ПІІ до країн з перехідною економікою зменшилися на 9% – до 87 млрд дол., зокрема, через падіння обсягів міжнародної торгівлі. Потoki до Південно-Східної Європи зменшилися удвічі, до країн СНД надходження інвестицій залишилися на відносно стабільному рівні. Разом із тим ПІІ до Росії у 2012 р. зменшилися на 7%, однак залишалися досить високими – 51 млрд [3]. Інвестори були мотивовані зростанням внутрішнього

ринку за рахунок реінвестування у промисловість та фінансову сферу. Вхід Росії до ВТО теж мав позитивний вплив. Розвинені економіки залишилися основним джерелом інвестицій до країни.

До країн СНД потоки знизились лише на 7%, оскільки інвесторів все ще цікавлять зростаючі ринки країн з великими запасами природних ресурсів. Потоки надходили за трьома основними географічними напрямками (Росія, Казахстан, Україна), займаючи питому вагу у 84% всіх потоків у цей суб-регіон. Інвестиційні потоки з офшорних фінансових центрів теж дуже суттєві. Значна їх частина є поверненням офшорних капіталів, що належать росіянам і знаходяться в різних фінансових гаванях по всьому світу. Найбільші інвестиції потрапляють до Росії від інвесторів з Кіпру, оскільки останні використовують тамтешні фінансові інструменти та сприятливе оподаткування. Та оскільки за останній час фінансова ситуація на Кіпрі теж дещо погіршилась, інвестори починають шукати інші місця для базування своїх інвестицій. У 2012 р. Кіпр займав частку розміром лише 6% від усіх іноземних інвестицій до Росії порівняно з 25 і 28% у 2010 і 2011 рр. Казахстан отримав рекордні 14 млрд дол. завдяки своїм природним ресурсам та економічному зростанню. Окрім добувної галузі, що привабила п'яту частину всіх інвестицій, фінансова сфера теж привабила 12% потоків [3].

Незважаючи на негаразди у внутрішній політичній ситуації, Україна привабила 8 млрд дол. інвестицій, що є рекордним для країни показником. Більшість з них прийшли з Кіпру.

Загальне зниження інвестицій до країн з перехідною економікою пов'язане з падінням обсягів транскордонної торгівлі. Також варто зазначити, що Україна впродовж 2011–2012 рр., за підрахунками ЮНКТАД, входить у п'ятірку країн з перехідною економікою, для яких характерні найбільші обсяги припливу та відтоку капіталів, займаючи третє місце після Росії та Казахстану [3].

Щодо розподілу ПІІ за векторами інтеграції України, то на ЄС припадає майже 80% усіх ПІІ в країну. В абсолютному вимірі обсяг ПІІ інвесторів ЄС знизився у 2012 р. до 4,3 проти 5,2 млрд євро у 2011 р. Однією з причин цього є непривабливий діловий та інвестиційний клімат у країні [1].

В Україну станом на кінець 2012 р., за даними Державного комітету статистики України, інвестиції надійшли зі 128 країн світу. До десятки основних країн-інвесторів, на які припадає більше 78% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр (частка 31,7%, або 17275,1 млн дол.), Німеччина (11,6%, або 6917,0 млн дол.), Нідерланди (9,5%, або 5168,6 млн дол.), Російська Федерація (6,95%, або 3785,8 млн дол.), Австрія (6,25%, або 3401,4 млн дол.), Великобританія (4,7%, або 2556,5 млн дол.), Віргінські Острови (3,5%, або 1884,9 млн дол.), Франція (3,2%, або 2230,7 млн дол.), Швеція (2,94%, або 1600,1 млн дол.), Швейцарія (2,03%, або 1106,2 млн дол.) та інші країни світу (13,25%, або 7214,1 млн дол.) [7].

Аналіз розміщення капіталів за галузями демонструє такі особливості. Станом на 31.12.2012 р. найбільша частка прямих іноземних інвестицій зосереджена в промисловості – 17166,7 млн дол. (31,52%), фінансовій діяльності – 16105,6 млн дол. (29,57%) та операціях з нерухомим майном, орендою, інжинірингом і наданням послуг підприємцям – 9058,5 млн дол.

(16,63%), торгівлі, ремонті автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку – 6003 млн дол. (11,02%). Найбільший приріст ПІІ у 2012 р. демонструє промисловість з показником зростання у 14,22% (2136,8 млн дол.). Це збільшення відбулося за рахунок зростання обсягів ПІІ у виробництво харчових продуктів, напоїв та тютюнових виробів, виробництво та розподіл електроенергії газу та води, (ця галузь демонструє подвоєння обсягів іноземних інвестицій протягом 2012 р.) та металургійне виробництво, виробництво готових металургійних виробів (43,73% або 6157,0 млн дол.) [7].

Регіональні особливості інвестиційних процесів за векторами інтеграції. Станом на кінець 2012 р. у Закарпатській області обсяг ПІІ склав 407,2 млн дол. США, що на 96,7% (59,9 млн грн) більше, ніж попереднього року [7]. Із 27 країн-членів Європейського Союзу на 1 січня 2012 р. інвестиції в економіку Закарпатської області спрямували 25 країн, за винятком Греції та Фінляндії. За даними Держкомстату, станом на 1 січня 2012 р. країнами Європейського Союзу вкладено в регіональну економіку 228,6 млн дол. США, або 63,1% ПІІ, а країнами Митного союзу – 1,86 млн дол. США, або 0,5% [9].

Як для України в цілому, так і для Закарпатської області зокрема упродовж останніх років країни ЄС були ключовими іноземними інвесторами. Частка цих країн у загальних обсягах ПІІ у регіон не була нижчою за 62%. У розрізі окремих країн ЄС впродовж 2006–2011 рр. найбільша питома вага припадала на Німеччину (11–13%), Угорщину (9–11%), Австрію (8–10%), Польщу (6–9%), Нідерланди (5–8%), які в сукупності постачали в регіон більше 40% інвестиційних ресурсів. При цьому частка Росії, Білорусі та Казахстану (країн МС) була не більшою за 1,7% [8].

Залучення ПІІ сприяло створенню підприємств з іноземними інвестиціями. Найбільша їх питома вага (90,7–96,5%) за період 2006–2011 рр. припадала на підприємства з іноземними інвестиціями з країн ЄС. Станом на початок 2012 р. кількість СПД із іноземними інвестиціями за ЄДРПОУ у видах діяльності Закарпатської області склала 887 одиниць, а за сформованою вибіркою пріоритетних ВЕД – 655 одиниць, що становить 73,8% від усіх СПД із іноземними інвестиціями. Для проведення аналізу було сформовано вибірку з підприємств з іноземними інвестиціями в регіоні, на які припадало за період 2006–2011 рр. не менше 68% ПІІ. Одночасно ці підприємства забезпечували 15–26% обсягів реалізованої продукції в регіоні, 14–20% чисельності штатних і позаштатних працівників, а також упродовж останніх трьох років 85–86% обсягів реалізованої інноваційної продукції [12].

Пріоритетність видів економічної діяльності для інвесторів з країн ЄС та МС відрізняється. Так, із країн ЄС інвестиції здебільшого надходять в інші галузі промисловості (виробництво інших транспортних засобів, виробництво меблів; виробництво іншої продукції, обробка відходів), машинобудування, транспорт і зв'язок, обробка деревини та виробництво виробів з деревини, легка промисловість. Країни МС, крім того, інвестують кошти в операції з нерухомим майном, надання послуг, торгівлю, ремонт автомобілів, побутових виробів, а також у сільське господарство.

У 2011 р. спостерігалось суттєве зростання обсягів ПІІ з країн МС у торгівлю; ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого

вжитку; операції з нерухомим майном, оренду, інжиніринг та надання послуг підприємцям (сфери послуг) Закарпатської області (зростання більше ніж у 4 рази) на відміну від країн ЄС (скорочення більше ніж 50%). Однак зазначена однорічна динаміка не вплинула суттєво на загальні тенденції інвестиційних процесів на регіональному рівні.

Вибірка підприємств з іноземними інвестиціями (за п'ятьма пріоритетними видами), на які за досліджуваний період припадала лівова частка всіх ПП регіону, дала можливість зробити такі узагальнення (рис. 1). На зазначені підприємства припадало 64,5% ПП з країн ЄС від регіонального показника та 0,51% з країн МС. Одночасно чисельність працюючих на підприємствах з ПП із країн ЄС склала 18,2%, обсяги реалізованої продукції – 12,92%, інноваційної продукції – 85,2% від відповідних загальних показників по області станом на кінець 2011 р.

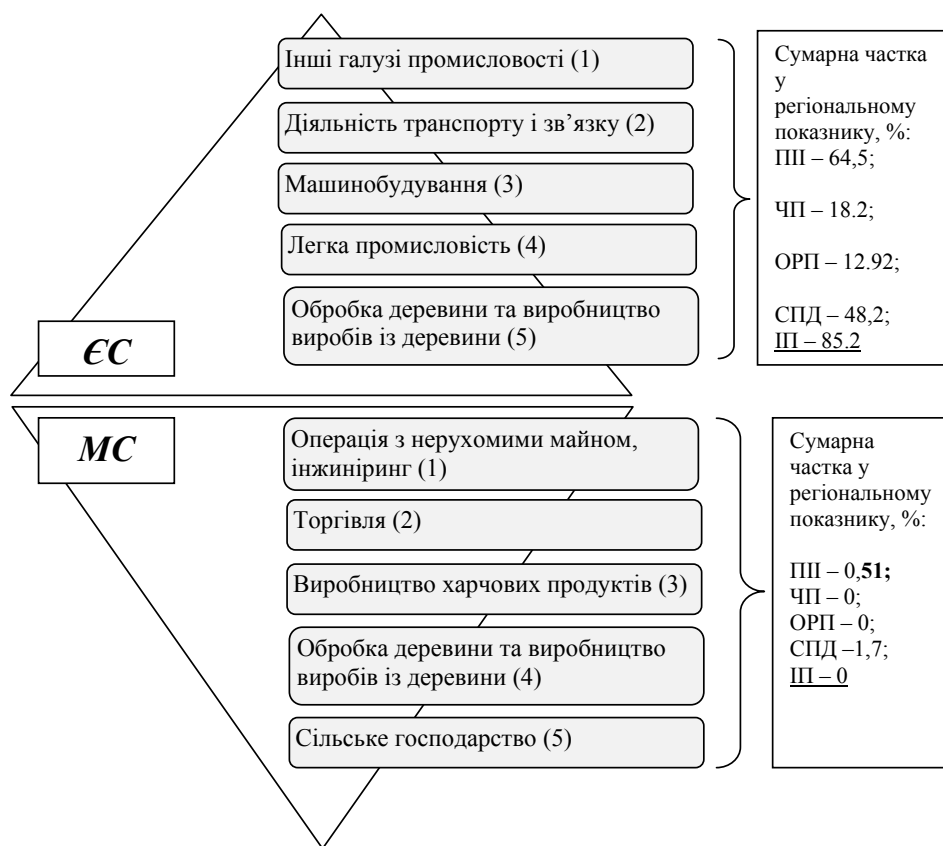


Рис. 1. Зіставлення векторів інвестування у Закарпатській області станом на кінець 2011 р.*

*ПП – обсяги прямих іноземних інвестицій у підприємства, ЧП – чисельність штатних і позаштатних працівників на цих підприємствах, ОРП – обсяги реалізованої продукції, ІП – обсяги реалізованої інноваційної продукції, СПД – кількість суб'єктів підприємницької діяльності

Щодо підприємств з інвестиціями з країн МС, то за трьома з п'яти показників їх частка дорівнювала 0%. Зважаючи на високу частку показника інноваційної продукції по підприємствах з ПП з ЄС (85,2%), можна говорити про те, що практично всі інновації в регіон впроваджені інвесторами з Європейського Союзу.

За показником віддачі за обсягами реалізованої продукції домінують підприємства з іноземними інвестиціями з країн ЄС у сфері машинобудування, хоча частка цієї галузі за досліджуваний період суттєво скоротилась (з 14,23% у 2006 р. до 9,76% у 2011р.). Аналогічно саме на підприємства цієї сфери припадало у 2011 р. найбільше працюючих (10,5 тис. осіб, або 9,2%) та обсягів інноваційної продукції (715 млн грн, або 77,8%) [8]. Отже, на рівні регіону упродовж 2006–2011 рр. простежується виразне домінування ролі прямого іноземного інвестування з країн ЄС (не менше 62% за показником ПП та не менше 90% за часткою кількості підприємств з іноземними інвестиціями). Також на зазначених підприємствах стабільною залишається частка чисельності штатних і позаштатних працівників. Важливою позитивною ознакою для регіону є зростання обсягів реалізованої інноваційної продукції у 2011 р. порівняно з 2006 р. у 10,2 раза на підприємствах з ПП з ЄС. Крім того, саме ці підприємства лідирують у її випуску в регіоні (50–85%). Позитивний вплив спостерігається і на розвиток машинобудування як високотехнологічної галузі промисловості, на яку в 2011 р. припадало 9,2% працюючих на підприємствах з ПП та було реалізовано 77,8% обсягів інноваційної продукції.

Інвестиційна активність країн МС на території Закарпаття майже не відчутна, оскільки на них припадало не більше 1–2% обсягів інвестицій, реалізованої інноваційної продукції, реалізованої продукції у регіоні.

Проведення аналізу потоків ПП у світовому, національному та регіональному вимірах дало можливість сформулювати узагальнюючу табл. 1, в якій відображено найбільш привабливі види діяльності/ринки для інвесторів з різних країн та інтеграційних утворень.

Таблиця 1

**Інвестиційно-привабливі види діяльності/ринки України та Закарпаття
на тлі світових інвестиційних процесів**

Рівень	Тенденції ПП	Інвестиційно-привабливі види діяльності/ринки	Ключові країни-інвестори та їх належність до інтеграційних утворень
Глобальний	Зміцнення позицій Китаю як інвестора та реципієнта ПП Скорочення обсягів ПП у світовому масштабі в 2012 р.; Більш стабільні припливи ПП до країн, що розвиваються, порівняно з розвинутими країнами Входження до top-20 реципієнтів у 2012 р. двох країн з перехідною економікою, членів МС – Росії та Казахстану	Зростаючі внутрішні ринки окремих країн з перехідною економікою Ринки країн з великими запасами природних ресурсів	1. США. 2. Японія. 3. Китай. 4. Гонконг. 5. Великобританія (ЄС)

Рівень	Тенденції ПП	Інвестиційно-привабливі види діяльності/ринки	Ключові країни-інвестори та їх належність до інтеграційних утворень
Національний	Значний приплив у 2012 р. обсягів ПП на фоні загального зниження інвестицій у світі Домінування частки ПП з ЄС (80%) проти МС (7%)	1. Промисловість. 2. Фінансова діяльність. 3. Операції з нерухомим майном, орендою, інжинірингом і наданням послуг підприємцям. 4. Торгівля, ремонт автомобілів, побутових виробів та предметів особистого вжитку	1. Кіпр (ЄС). 2. Німеччина (ЄС). 3. Нідерланди (ЄС). 4. Росія (МС). 5. Австрія (ЄС)
Регіональний (Закарпатська область)	Приріст ПП у регіон за 2012 р. склав 96% Суттєва перевага ПП з ЄС на противагу МС Більша віддача у вигляді обсягів реалізованої продукції, зайнятості, впровадження інновацій на підприємствах з ПП з ЄС на противагу МС	Спільні інвестиційні інтереси для інвесторів ЄС та МС: Обробка деревини та виробництво виробів з деревини (четверте та п'яте місце за часткою ПП у регіональних обсягах); Інвесторів з ЄС приваблюють: 1) інші галузі промисловості (виробництво інших транспортних засобів, виробництво меблів; виробництво іншої продукції, обробка відходів); 2) машинобудування; 3) транспорт і зв'язок; 4) легка промисловість Для інвесторів з МС привабливими є: 1) операції з нерухомим майном, надання послуг, ремонт автомобілів, побутових виробів; 2) торгівля; 3) виробництво харчових продуктів; 4) сільське господарство	1. Німеччина (ЄС). 2. Угорщина (ЄС). 3. Австрія (ЄС). 4. Польща (ЄС). 5. Нідерланди (ЄС)

За даними зіставлень табл. 1 видно, що для потоків ПП на національному та регіональному рівнях притаманні певні особливості, обумовлені географічною близькістю України з ЄС та наявністю спільних кордонів регіону з чотирма країнами цього союзу.

Незважаючи на те, що серед п'яти топ-країн-інвесторів світу тільки одна країна ЄС, на національному рівні 4 топ-країни-інвестори – члени ЄС і одна – член МС. Щодо Закарпаття, то всі країни п'ятірки найбільших інвесторів є членами ЄС.

Висновки та перспективи подальших досліджень. При загальному скороченні ПП у глобальному масштабі ринки країн, що розвиваються, а також країни з перехідною економікою виявились менш вразливими щодо їх припливу.

У світовому просторі ПП вкладаються переважно у види діяльності сировинного спрямування, в Україні – у промисловість та фінансову діяльність, а в регіоні – в обробну промисловість (обробка деревини та виробництво виробів з деревини (спільний інтерес інвесторів ЄС та МС), інші галузі промисловості (переший пріоритет для інвесторів ЄС). Для країн МС привабливими на регіональному рівні є операції з нерухомим майном, надання послуг, ремонт автомобілів, побутових виробів.

Для України 2012 р. виявився успішним, адже їй вдалося залучити майже 8 млрд дол. ПП, що, очевидно, пов'язано з проведенням чемпіонату світу з футболу. Найбільшими інвесторами національної економіки стали Кіпр, Німеччина, Нідерланди, на які в сукупності припало майже 50% ПП, що були в основному спрямовані в промисловість та фінансову діяльність. На Росію як головного учасника МС припало не більше 7% загального обсягу ПП країни.

Потоки ПП з країн ЄС в економіку Закарпатської області відіграють важливу роль, вони сприяють створенню інноваційної продукції. У п'яти інвестиційно-привабливих видах діяльності зосереджено 85,2% інновацій регіону. Інвестиції з Росії, Білорусі та Казахстану у десятки разів менші і не справляють жодного суттєвого впливу на виробничі, інноваційні процеси, а також створення нових робочих місць у регіоні.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з необхідністю стабілізації інвестиційного клімату та розбудови належної системи організаційно-інституціональної підтримки пріоритетних видів економічної діяльності як на макро-, так і на мезорівні, у тому числі в частині залучення коштів іноземних інвесторів.

Список використаних джерел

1. EU diplomat: FTA with EU will help to modernize the Ukrainian economy. Posted on 2013/08/01 by EUUKRAINECOOP. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://euukrainecoop.com/2013/08/01/fta-2/>.

2. European Commission. International trade and foreign direct investment. Luxembourg: Publications Office of the European Union. 2013 – 102 pp. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-FO-12-001/EN/KS-FO-12-001-EN.PDF

3. World Investment Report 2013: Global Value Chains: Investment and Trade for Development. – New York and Geneva, 2013. – UNITED NATIONS PUBLICATION Sales No. E.13.II.D.5 ISBN 978-92-1-112868-0 eISBN 978-92-1-056212-6. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf

4. Бураковський І. Недоцільність участі України в митному союзі Білорусі, Казахстану та Росії: експертна аргументація. / І. Бураковський, М. Гончар та ін. // Аналітична записка. Київ, 2011 р. [Електронний ресурс]. –

Режим доступу: [http://www.eu.prostir.ua/files/1306237478028/19_05_2011_analytics%20_VG_final_ua%20\(2\).pdf](http://www.eu.prostir.ua/files/1306237478028/19_05_2011_analytics%20_VG_final_ua%20(2).pdf)

5. Вибір торговельної політики України: плюси та мінуси різних опцій регіональної інтеграції. Аналітичний звіт. – Київ, грудень 2011р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ier.com.ua/files/Projects/2011/2011_09/Regional_integration_2011_ukr.pdf

6. Гайдуцький П. Україна – Митний союз: проблеми інтеграції, Україна – ЄС: проблеми інтеграції / П. Гайдуцький // Дзеркало тижня. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/internal/ukrayina-i-mitniy-soyuz-problemi-integraciyi-_.html

7. Державний комітет статистики України. Офіційний сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.ukrstat.gov.ua/>

8. За даними спеціальної вибірки Головного управління статистики у Закарпатській області. – Ужгород, 2012 рік.

9. Інвестиції зовнішньоекономічної діяльності на 1 січня 2012 року: стат. зб. / гол. упр. стат. у Закарпатській обл.: [за ред. Г.Д. Гриник]. – Ужгород, 2011. – 116 с.

10. Офіційний сайт Благодійного фонду Президента Л.Д. Кучми «Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kuchma.org.ua

11. Україна між двома вогнями: Асоціація з ЄС чи Митний союз? [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://ua.for-ua.com/comments/2013/09/12/100415.html>

12. Україна: час вибору. Проект здійснено за підтримки міжнародного фонду «Відродження». [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.razumkov.org.ua/upload/Brochure_EU-CU-7-2013.pdf

Исследованы тенденции движения прямых иностранных инвестиций в мире, Украине и Закарпатской области. Отмечено, что на национальном и региональном уровнях крупными инвесторами являются страны ЕС, вкладывающие средства в промышленное производство. Выявлены тенденции прямого иностранного инвестирования в разрезе приоритетных видов экономической деятельности в регионе и стране на фоне глобальных инвестиционных процессов и в контексте интеграции Украины с ЕС и ТС.

Ключевые слова: интеграционные процессы, прямые иностранные инвестиции, страны ЕС и ТС, виды экономической деятельности, регион.

Worldwide, Ukrainian and Transcarpathian trends of foreign direct investments (FDI) were scrutinized. It was revealed that on national and regional levels EU is the major investor, who directs funds mostly into industry. Specific features of direct foreign investment to main economical activity areas of region and state were analyzed. Impact of global investing processes and Ukraine's integration to the European Union and Customs Union were studied.

Key words: integration, foreign direct investments, European Union, Customs Union, types of economical activity, region.

Одержано 3.09.2013.

ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ПРОЦЕСИ НА ФОНДОВИХ РИНКАХ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

У статті досліджено трансформацію фондових ринків в умовах глобалізації. Розвиток фондового ринку має забезпечувати фінансово-економічну стабільність країни на базі ефективного використання реальних інвестиційних потоків, що створює умови для оптимізації основних складових єдиного народногосподарського комплексу. Покращуючи внутрішні властивості самих інвестицій, завжди необхідно звертати увагу на фактор зміни взаємодії фондового ринку та соціально-економічних і екологічних факторів.

Ключові слова: економічний розвиток, фондовий ринок, біржі, фінансові інструменти, квазі-біржі, трансформації, глобалізація, Euronext, NYSE.

Постановка проблеми. У високорозвинутих економіках ринок фінансових послуг як сфера мобілізації фінансового капіталу набуває особливого значення. Особливістю розвитку ринку фінансових послуг в останні десятиліття є перш за все зростання різних фінансових інструментів та інститутів.

Актуальним на сьогодні є дослідження проблеми створення та розвитку ефективно функціонуючого фондового ринку, який може забезпечити економіку країн достатньою кількістю інвестиційних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Еволюції фондових ринків в умовах глобалізації, інституційного впливу на їх стан і параметри діяльності, відповідних комерційних механізмів, виявлення тенденцій та перспектив регулювання фондових ринків за умов інформатизації та глобальної конкуренції присвячено значну кількість фундаментальних прикладних наукових праць. Зокрема заслуговують на увагу дослідження таких західних авторів, як Л. Зінгалес, В. Іноземцева, С. Каплан, Д. Норткотт, М. Портер, Дж. Стигліц, російських дослідників Л. Абалкіна, М. Бунчука, С. Глазьева, Р. Газімагомедова, В. Матюшка, багатьох вітчизняних авторів, серед яких – О. Білорус, Д. Богиня, В. Будкін, В. Кузьменко, Л. Кістерський, Д. Лук'яненко, З. Луцишин, О. Мозговий, В. Новицький, О. Сльозко, О. Сніжко, Ю. Пахомов, О. Плотніков, А. Чухно, В. Шелудько, Ю. Ямко.

Постановка завдання. Метою статті є висвітлення динамічних підходів до взаємодії процесів інтернаціоналізації та транснаціоналізації світової економіки, а також трансформації фондових ринків, зокрема показано, що на рівні трансформації світових фондових ринків і механізму руху цінних паперів змістовним наповненням процесів економічної глобалізації та регіоналізації постають власне формування глобальної мережі фондових ринків, а також глобального механізму руху цінних паперів та регіональних механізмів руху цінних паперів.

Виклад основного матеріалу. Процеси формування та розвитку систем обігу цінних паперів пов'язані з сучасними проявами інтернаціоналізації, інтеграції національних відтворювальних систем. Глобалізація світової економіки, як зауважує Є. Хрупов, сприяє формуванню єдиного ринку капіталів, причому фондовий ринок розглядається як один із основних механізмів

мів акумулювання та перерозподілу капіталу у світовій економіці. Глобалізація – загальносвітове посилення відкритості і взаємозалежності країн, регіонів, підприємств і співтовариств людей є однією з провідних тенденцій сучасного соціально-економічного розвитку. Вона виявляється в різних сферах: економічній, політичній, екологічній, культурній [1, с. 431]. Причому, як відзначає О. Гапоненко, в економіці глобалізація виявляється передусім у тому, що:

- збільшується абсолютний та відносний рівень світової торгівлі товарами і послугами, а також зростають обсяги переміщення капіталу і робочої сили;
- відбувається зрощення ринків, організацій і окремих виробничих ланцюжків;
- економічні кордони держав стають дедалі більш прозорими [2, с. 12–17].

Дійсно, глобалізація як нечуване загальносвітове посилення відкритості, а також взаємної залежності країн, національних регіонів, окремих підприємств, господарських агентів і фізичних осіб, співтовариств людей є однією з провідних, універсальних тенденцій сучасного соціально-економічного розвитку. Феномен глобалізації не вписується в суто економічні рамки, що, до речі, можна сказати і про різноманітні явища, пов'язані з регіоналізацією, іншими процесами інтернаціоналізації та глобальної конкурентної боротьби. Адже вона виявляється в різноманітних сферах: економічній, соціально-політичній, міжнародно-стратегічній, екологічній, етно-культурній, причому виклики глобалізації є дуже жорсткими для будь-якого національного або навіть комерційного учасника міжнародних економічних відносин та світового господарсько-правового порядку.

Сучасна інтернаціоналізація, яку функціонально наповнюють економічні глобалізація та регіоналізація, відображається на умовах та напрямках трансформації світових фондових ринків і механізму руху цінних паперів, яка набуває форм глобалізації фондових ринків, формування глобального механізму руху цінних паперів та регіональних механізмів руху цінних паперів. Причому з точки зору процесів на рівні організаційно-управлінських структур, передусім ТНК, як домінантні тенденції виступають формування глобальних, багатонаціональних, а також інтернаціональних компаній. Сказане відображено у графічній формі на рис. 1.

В основі таких процесів значною мірою лежать процеси техногенного характеру.

Процеси глобалізації та розвитку інформаційних технологій (а це – одержання, переробка, передача всіх форм інформації) послужили, як відзначає П. Левчаєв, каталізатором революційних зрушень і зміни парадигми мислення від індустріальної до постіндустріальної.

Подібна трансформація менталітету найбільших економічних гравців світових фінансів (чи-то держав, транснаціональних корпорацій і банків тощо) обумовила принципово інші фактори підвищення економічного зростання, що обумовили конфігурацію світових фінансів. Зміна технологічних укладів у минулому (на основі найбільших відкриттів, наприклад, колеса, електрики, створення комп'ютера) не тільки завжди визначала кардиналь-

ні зрушення в економічних відносинах суб'єктів, але обумовлювала стрибкоподібний науково-технічний розвиток і домінування вміло використаних можливостей країнами і їх сателітами. Досягнуте лідерство закріплюється на десятиріччя й формує стандарти поведінки інших гравців на фінансовому полі [4, с. 35–41].

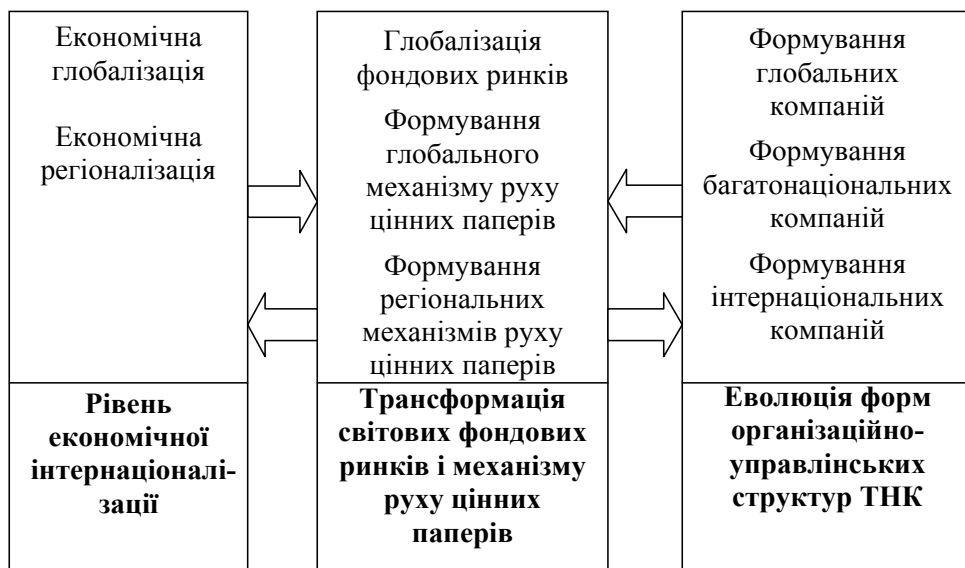


Рис. 1. Взаємодія процесів інтернаціоналізації / транснаціоналізації світової економіки та трансформації фондових ринків

Джерело: складено автором на основі: Казакова Т.П. Региональная интеграция стран в условиях глобализации/ Т.П. Казакова // Сиб. финанс. школа. – 2004. – № 3. – С. 2–5.

Відносини розподілу та глобальної конкуренції за умов інформаційного суспільства реалізуються не тільки за умов підвищеного попиту на інформаційно насичену продукцію, а і нових реалій передачі такої продукції, яка здійснюється через електронні мережі. Феномен мережевої економіки пов'язаний з існуванням п'ятого та шостого технологічних укладів, формуванням глобального електронного середовища з переважанням як найважливіших елементів продуктивних сил знань та інформації і прискореною динамікою між попитом і пропозицією. У такій економіці головні позиції займають комп'ютерні та інформаційні технології, засоби космічного зв'язку, а глобальна інформаційна мережа є необхідною умовою існування.

Додаткові виклики створюються завдяки інформаційному компоненту економічної глобалізації, який зумовлює виникнення нових фінансових ринків, секторів специфічних банківсько-кредитних, страхувальних, транспортно-логістичних послуг, появу мережі диверсифікованих міжнародних організацій державної та недержавної форми. Лавиноподібне поширення інформації, яке відбувається на фоні появи нових суб'єктів міжнарод-

ного економічного життя, активізації багатонаціональних корпорацій, що діють цілодобово і використовують нові інструменти, зумовлює потребу в постійній модернізації інституційних систем [5, с. 65–72].

Своєрідним «зворотним боком» інформаційної глобалізації є нові реалії руху капіталів, які як супроводжують рух інформаційних та інтелектуальних ресурсів, так і створюють передумови для такого руху. Причому завдання конкурентної концентрації інформаційних ресурсів вимагає застосування сучасної, інноваційно орієнтованої регулятивної стратегії залучення на національну територію міжнародних капіталів. Умовно відмінності між традиційною та новою, перспективною моделями показано на рис. 2.



Рис. 2. Типові інструменти формування привабливого інвестиційного клімату

Джерело: складено автором на основі: Гойко А.Ф. Методи оцінки ефективності інвестицій та пріоритетні напрямки їх реалізації / А.Ф. Гойко. – Київ: ВІРА-Р, 1999. – 320 с.

Більше того, на сучасній, глобалізаційній стадії розвитку міжнародних економічних відносин, світового господарства як системної цілісності, можна говорити про перевагу такого джерела мобілізації капіталу, як формування «фінансових багатств», достатніх для започаткування бізнесу, порівняно з кредитом і внутрішнім накопиченням. Зокрема сказане набуває значення за умов теперішнього різкого зростання фактора концентрації, функціональної ролі головних, як вважається, учасників роботи регіональних та світового ринку капіталу – ТНК і ТНБ, які, як відзначають в економічній літературі, реально контролюють понад 70% усіх міжнародних ринків товарів, послуг, технологій, капіталу [6, с. 54–57].

Глобалізація формує масштаби і характер розвитку фінансових ринків як у світовому, міжнародному, регіональному масштабах, так і в усіх країнах світу (це стосується як розвинутих країн, так і країн світової периферії). Сьогодні інтернаціоналізація фінансових ринків є невід’ємним елементом

механізму розподілу та перерозподілу ресурсів. Причому такий розподіл та перерозподіл відбуваються як безпосередньо, що стосується товарів (матеріальних та нематеріальних) і послуг, грошових коштів, кредитних ресурсів, так і опосередковано, у вигляді капіталів, факторів виробництва. У цьому відношенні саме фондові ринки постають ключовим інститутом опосередкованого перерозподілу глобальних ресурсів, передусім фінансових.

У цьому відношенні ключову роль відіграють спеціалізовані торговельні майданчики фондового ринку, закриті фінансові інститути, на яких працюють спеціалізовані агенти, і передусім брокери та дилери. Біржі є важливим інститутом управління фінансовим ринком, взагалі атрибутом міжнародного фінансового життя, впливаючи на характер та обсяги перерозподілу капіталів. Причому в різних державах по-різному вирішується питання про роль держави, доцільність її більш або менш активного втручання в ринкові процеси. Так, у США, країнах англосаксонського типу для державної позиції максимально характерним є прагнення формально максимально дерегулювати біржову діяльність, створюючи правила гри в очікуванні стимулюючого ефекту, у той час як у Франції та багатьох інших країнах континентального типу держава, її інститути намагаються узяти біржі, інші подібні заклади під максимально можливий власний контроль. Втім ані повної свободи у діяльності бірж, ані максимально жорсткості у контролі над біржами фактично немає ніде [10, с. 235].

У цьому контексті важливим фактором, який впливає на роль держави щодо біржових закладів, постають інтеграційні процеси, які відбуваються у різних макрорегіонах світу – Європі, США, Азії та Латинській Америці. Відповідно до загальноінтеграційних процесів, за якими одним з успішних лідерів традиційно вважається Європа, приклади злиття інституційно-комерційних структур на кшталт біржових закладів найбільш яскраво виявилися саме на цьому континенті. І це не дивно: після підписання відомого Маастрихтського договору мав місце безпосередній вплив як на процеси взаємного відкриття фінансових ринків, так і на усі суспільні процеси, що, зокрема зумовило й посилення конкуренції. Передусім варто згадати Euronext, яка постала наслідком об'єднання одразу декількох біржових структур, а також активізацію інтеграційних процесів бірж Балтійського регіону, Скандинавії та Східної Європи. Причому якщо стосовно двох перших субрегіонів можна констатувати феномен технічної інтеграції, то у третьому субрегіоні біржі інтегруються відповідно до так званої прихованої моделі інтеграції, створюючи різноманітні альянси. Причому для того, щоб бути більш конкурентоспроможними, біржі стали використовувати й міжрегіональні інтеграційні стратегії, і у цьому відношенні вже варто згадати максимально амбітний проект злиття Euronext та американської NYSE [7, с. 247].

Глобалізація не тільки спричинила об'єднання бірж, але й зумовила значне посилення конкуренції між біржовими закладами. Причому йдеться не тільки про власне біржі, але й про так звані альтернативні торговельні майданчики, торговельні дома та «квазі-біржі».

Ці майданчики є по суті віртуальним аналогом бірж і дозволяють проводити операції з цінними паперами, які вже торгуються на звичайних біржах. Електронні торговельні майданчики стали серйозними конкурентами,

незважаючи на невизначеність свого юридичного статусу, оскільки вони проводять операції набагато дешевше і швидше. Більше того, вони не вимагають придбання дорогого членства [8, с. 354–360].

У результаті цілої серії реформ і перетворень біржі все частіше стали сприйматися як фінансові організації або компанії, які також можуть котируватися на біржі, брати участь у процесі злиття і поглинання, мати іноземних власників, диверсифікувати свою діяльність, підвищувати прибутковість і т. д. Таким чином, біржі, по-перше, змінили свій статус, по-друге, великою мірою позбавилися державного регулювання і, по-третє, стали чинити більший вплив на світовий ринок капіталів.

Як зазначалося вище, найголовнішою тенденцією, що торкнулася бірж в останні 10 років, стала інтеграція. Передумовами її стали два глобальні процеси: загальноєвропейська інтеграція і демьючилізація.

Другий процес, що спричинив прискорення процесів інтеграції на фондових ринках, – демьючилізація, тобто процес зміни юридичного статусу бірж з асоціації, або «суспільства взаємодопомоги» (з процедурою голосування «одна людина – один голос» і в більшості випадків ухваленням рішень на основі консенсусу) на товариство з обмеженою відповідальністю (з процедурою голосування «одна акція – один голос» і ухваленням рішень на основі простої більшості). У більшості випадків такий процес супроводжувався «оцінкою паперів», тобто випуском біржею акцій на основний капітал з їх подальшим котируванням на біржі.

Демьючилізація сприяла інтеграції, оскільки, наприклад, для злиття бірж у більшості випадків необхідно було мати акціонерну структуру власності.

Обидві ці передумови спровокували хвилю злиттів і поглинань у секторі. Прагнучи розширити свою присутність у різних регіонах, не бути прив'язаними тільки до коливань національної економіки, а також отримати переваги від економії на масштабі, біржові інститути активно ведуть переговори один з одним, поглинають конкурентів, об'єднують свої технічні системи та уніфікують процеси ведення торгів. Біржова інтеграція набуває різних форм. Так, у цей момент найбільш поширені: створення спільного підприємства, злиття, приховане злиття, поглинання, а також кооперація з різних питань. Власне інтеграція у сфері кооперації поділяється на технічну інтеграцію, альянс, юридичну інтеграцію. Більше того, розрізняють також горизонтальну і вертикальну інтеграції. За горизонтальної – зливається декілька бірж, за вертикальної – злиття відбувається не лише на рівні торговельних майданчиків, але і на рівні депозитаріїв [9, с. 16].

При розгляді глобальних процесів інтеграції виникають цілком резонансні питання щодо зближення та переплетіння фондових ринків, а також того, наскільки ефективними є процеси власне їхньої інтеграції. У плані оцінки «позитивів» інтеграції фондових ринків слід відзначити такі потенційні переваги:

а) зниження трансакційних витрат, і передусім – обсягу комісійних виплат, які вимушені сплачувати брокери, а також, у кінцевому підсумку, й інвестори за можливість торгівлі на біржі та обміну цінними паперами;

б) збільшення рівня контролю за процесами, що відбуваються, у плані забезпечення бажаних суспільних, міжнародних впливів на ринок цінних паперів;

в) підвищення стабільності та зменшення небажаної ринкової волатильності та взагалі – ринкової нестабільності;

г) підвищення рівня прибутковості фондових ринків для їхніх агентів передусім за рахунок скорочення цінових ножиць – різниці між ціною продажу, з одного боку, і ціною купівлі – з іншого;

д) збільшення обсягів ринкових операцій на фондових біржах за рахунок максимізації торгів, яке, у свою чергу, призводить до економії на масштабі та зростання ринкової активності взагалі.

Водночас іншим аспектом проблеми є небезпека монополізації фінансових ринків, яка потенційно може призвести до зниження їх ефективності та підриву національних суверенітетів [5].

Із таких методологічних позицій, власне, й варто оцінювати місце фондових ринків, які модифікуються під впливом сучасної інтернаціоналізації, технологічного прогресу і пов'язані практично з усіма сферами суспільної виробничої діяльності. Безумовно, фондові ринки не можуть не вписуватися в логіку глобальної конкуренції та перерозподілу світових капітальних, валютно-фінансових ресурсів. Причому в контексті сучасного розвитку системи міжнародних економічних відносин та посилення тенденцій глобалізації слід погодитися із констатацією того, що домінуючі позиції на світовому інвестиційному ринку займають фінансові корпорації.

Висновки. У сучасному світі відбувається загострення конкуренції, яке не тільки змусило біржі до активних спроб значно підвищити ефективність свого функціонування, збільшити обсяги операцій, різко скорочуючи витрати, але й інтегруватися між собою, у боротьбі за подальше панування на всіх світових ринках.

Основною характерною рисою сучасного фінансового ринку на міжнародному та національному рівнях є універсалізм, який пов'язаний із тим, що виникають нові та оптимізуються традиційні інструменти торгівлі грошово-капітальними, кредитними ресурсами, цінними паперами, дериватами, забезпечується максимальний доступ як інвесторів, так і реципієнтів капіталів (різноманітних промислових компаній, корпорацій, кредитно-фінансових закладів, інших суб'єктів) до усіх світових ринкових сегментів. При цьому всі учасники операцій, зокрема й системи електронних торгів, платежів, значення якої дедалі зростає, забезпечуються необхідною ринковою інформацією.

Глобалізація, як і взагалі сучасні процеси інтернаціоналізації, означає набагато більш комплексні та системні процеси, ніж «просте» створення дещо обширніших ринків, усунення трансакційних витрат.

Дослідження сутності функціонування фондових ринків як ефективного інструментарію акумулювання фінансових та інформаційних ресурсів, а також засобу проведення інноваційної політики у державі є значним питанням сучасної міжнародно-економічної науки. Тому вивчення міжнародного досвіду розвитку фондових ринків, можливостей, а також перспектив його застосування в національній економіці може мати чимало перспектив, зокрема сприяти вирішенню важливого регулятивного завдання: створенню сприятливих умов для розширеного відтворення і добробуту суспільства та входу України в глобальний інформаційний простір.

Список використаних джерел

1. Хрупов Є. Стратегія виходу українських компаній на міжнародний ринок капіталів у контексті глобалізаційних процесів / Є. Хрупов // Тенденції розвитку національних фінансових систем за умов глобалізації: зб. мат. II Міжнародного науково-експертного симпозиуму – круглого столу УДУФМТ, 29 листопада 2007 року. – К.: УДУФМТ, 2007 – С. 431–441.
2. Гапоненко А.Л. Глобализация и информатизация экономики / А.Л. Гапоненко // Политико-экономические системы мира. – СПб.: Мысль, 2008. – С. 12–17.
3. Максимова М. Проблемы стабильности мировой экономики / М. Максимова // Мировая экономика и международные отношения. – 2004. – № 9. – С. 3–18.
4. Левчаев П.А. Постиндустриальная экономика: финансовые аспекты [Электронный ресурс] / П.А. Левчаев. – Режим доступа: http://www.finansy.ru/st/post_1289804104.html. 15 ноября 2010, 09:55.
5. Борисов С.М. Мировая экономическая и валютная ситуация в 90-х годах: стат. обозрение / С.М. Борисов // Деньги и кредит. – 1998. – № 5. – С. 62–75.
6. Михайловська О.В. Вплив глобалізації інформаційного простору на розвиток міжнародних інноваційно-інвестиційних процесів: монографія / О.В. Михайловська. – К.: Дакор, 2009. – 424 с.
7. Мошенский С.З. Рынок ценных бумаг: трансформационные процессы / С.З. Мошенский. – М.: Экономика, 2010. – 240 с.
8. Welfens P. Globalization of the Economy and Challenges for National Economic Policy. – USA, 1998. – P. 16.
9. Буковинський М.Г. Біржові трансформації ринку: монографія / М.Г. Буковинський. – К.: Основи, 1997. – 220 с.
10. Офіційний сайт Bloomberg [Електронний ресурс]. – Режим доступу: <http://www.bloomberg.com/markets/stocks/world-indexes/>

В статтю досліджено трансформація фондових ринків в умовах глобалізації. Розвиток фондового ринку повинен забезпечувати фінансово-економічну стабільність країни на базі ефективного використання реальних інвестиційних потоків, яке створює умови для оптимізації основних складових єдиного національного економічного комплексу. Улучшаючи внутрішні властивості самих інвестицій, завжди необхідно звертати увагу на фактор зміни взаємодії фондового ринку і соціально-економічних і екологічних факторів.

Ключевые слова: економічне розвиток, фондовий ринок, біржи, фінансові інструменти, квазі-біржи, трансформації, глобалізація, Euronext, NYSE.

The article deals with the transformation processes on the stock markets under conditions of globalization. Stock market development must provide financial and economical stability of the country on the basis of effective use of real investment flows, creating the conditions to optimize the main components of the whole national economical complex. Improving internal properties of investments, it is necessary to pay attention to agent of change co-operation of stock market and socio-economic and ecological factors.

Key words: economic development, stock market, exchanges, financial instruments, transformation, globalization, Euronext, NYSE.

Одержано 3.10.2013.

SUMMARIES

УДК 658.061.5

S. Alekseev

CONCEPTUAL MODEL OF FORMING STRATEGIC POTENTIAL OF TRADE ENTERPRISE

For realization of effective management of trade enterprise strategic potential necessity is in creation of conceptual model of forming strategic potential of trade enterprise, in basis of which intercommunication between the internal and external environment of enterprise and adaptation of potential of enterprise to external potential must be. As an enterprise in the conditions internal environment of market economy is the open system and his co-operating with an external environment is permanent, strategic potential of enterprise is formed under act of external environment.

External macropotential of enterprise characterizes a strategic potential which estimates the aggregate of possibilities of external environment of indirect influence in relation to forming an aims and realization of strategies of development of enterprise, and external micropotential of enterprise characterizes a strategic potential which estimates the aggregate of possibilities of external environment of direct influence in relation to forming an aims and realization of strategies of development of enterprise.

Internal strategic potential represents internal possibilities of enterprise in relation to achievement of strategic aims by forming and use of strategic resources.

External potential executes a forming function for internal potential, which consists in forming of strategic aims, and internal potential executes a strategic function which consists in the choice of strategies of achievement of the set strategic aims and their realization.

Internal strategic potential of enterprise must represent possibilities of internal environment of enterprise in relation to achievement of strategic aims and realization of strategies of development.

УДК 728.1(477)

I. Azhaman

STATUS AND TRENDS IN HOUSING CONSTRUCTION IN RURAL AREAS OF UKRAINE

One of the factors that affect the supplying of labor, professionals' willing to work in the agricultural sector is the socio-economic conditions, including trends in housing construction in rural areas.

Considering the limited financial capabilities of modern farms to build housing and high bank rates for loans the main source of funding for the construction of housing are individual means of citizens, the financial source of which is income. It is the wage rate which determines the ability of the agricultural workers in building houses and increasing the improvement level of everyday life. Agriculture in terms of average salary ranks is 10th among the 13 activities. The growth rate of wages in agriculture are ahead of the growth rate of the construction works cost.

The level of housing finance in 2010-2011 is lower than in 2007-2008. The negative thing is the fact, that the share of investment in housing in the total amount of investments in 2007-2011 is reduced, indicating a reduction of investment attractiveness of this area.

Dynamics of commissioning housing in rural areas during the period from 1990 defined the recession until 2001 and a gradual increase since 2002 (excluding 2009 and 2011). General trends in construction in rural areas extend to all areas, but the volume of commissioning housing for each of them is vary greatly. Structure of commissioned residential area indicates increasing their share in the country and leading position the construction of individual houses.

In Ukraine, the volume of commissioning of new housing is reduced each year. However, as for the construction site – more people put their residential buildings in rural areas. In relative terms flats, houses, including individual, are built more in rural areas.

УДК 330.322

Yu. Bartashevskia

COMPLEX APPROACH TO AN INVESTMENT RISK ASSESSMENT OF ENTERPRISE

Attracting investment is one of the sources to foster an enterprises development. In this direction taking activities specified by the investment project is connected with the risk of investment resource implementation. That is why the problems of investment risk assessment, development of approaches to assessment, defining the criteria and substantiation of the investment project selection based on the level of risk require finding a solution.

In the article there have been substantiated the approach to investment risk assessment of a machine-building enterprise while implementing this investment project, its content and sequence of usage. Necessity to combine expert and statistic assessment methods has been proved, which allows **defining the most probable risk factors and consequences of their influence**, forecasting the level of risk and substantiating the methods of risk minimization at the stages of the investment project implementation.

УДК 658.5:004

T. Bochulia

ORGANIZATION OF INFORMATION COMPONENT OF MANAGEMENT PROCESS IN THE ECONOMIC SPACE

In the article considered organization of information system in contour of intellectual and technological platform, adapted to the requirements of the reformed society and economy, which is configured for functioning in the conditions of high risk and flexible to internal and external changes.

Taking into account exceptional importance of information strategy that alters role function of information product, carried out a qualitative assessment of the information in the time dynamics.

When designing information provision on the forms of accounting information, shows the levels of information awareness, in which frameworks is balanced completeness of requests for information, that allows harmonized information processes and, as a result, financial and economic condition of the economic subject.

Hypothesis of performance of information system is derived from the assertion regarding satisfaction of financial and business needs that expressed in terms of information totals, which available for processing. The determining factor is the period of time in which possible to obtain the greatest positive effect. Proposed own vision of information interpretation of decision through attracting of information at the time of the formation and choice of management alternatives.

The information flows in financial and economic structure of business suggested functioning mechanism of information system in planning the aspect of objectivity final result and the consequence of management decision.

In the future the author considers perspective to extend research and improve the methodological approaches to determining the value of information and reduce the costs associated with service of information system.

FOREIGN DIRECT INVESTMENT: GLOBAL, NATIONAL AND REGIONAL ASPECTS

While general level of direct investments decreased in 2012 in developing and transitive countries appeared less affected by such decrease. 9 of 20 most important recipients of investments are developing countries.

In the global space of FDI invested primarily in commodity oriented activities. In Ukraine – in manufacturing and financial activities, and in the region – in manufacturing (wood processing and production of wood (a joint interest of investors from EU and CU), other industries (interference priority for EU investors)). CU attractive for countries at the regional level is real estate, service, repair, household appliances.

Ukraine successfully attracted nearly 8 billion usd in 2012 that was in part due to the European Football Championship. Major investors to Ukrainian economy in 2012 were Cyprus, Germany and Holland. They contributed about 50% of all FDI. Most of them were directed to industrial and financial activities. Russia's part in overall flows of FDI to Ukraine was only 7%.

Inflows of FDI from EU countries to Transcarpathia are very important and they actually support an innovative production.

5 most attractive types of economical activity represent 85.2% of region's innovations. Investment flows from Russia, Kazakhstan and Belorussia are much smaller and have no significant impact on not only economical and industrial processes but also creating new payrolls.

Thus results of the research on national and regional levels prove the importance of co-operation of Ukraine and EU-countries in investment and development of innovations.

THEORETICAL AND METHODOLOGICAL PRINCIPLES FOR DEVELOPMENT OF MODERN INTERNATIONAL POLITICAL ECONOMY

The increased interest to the international political economy (hereinafter IPE) relates to the need in searches for qualitatively updated motivations of human lives. In particular, it is necessary to develop the appropriate strategy with tactical mechanisms, which would be directed to establish the favorable prerequisites for influence of social factors on the world economic development, to reinforce key functional components of international social security, based on the networks of the world social capital, social and economical levers for regulation of labor rights and social guarantees of human within the world political and economical space. It determines the origin of the whole package for methodological questions in development of modern IPE, in particular, in perspectives for social development of human under conditions of global economical competition, recognition of complexity for structural breaks in social capabilities, formation of new international economical order.

The purpose of the article is to describe the theoretical and methodological principles for development of modern IPE, to study the peculiarities for manifestation and identification of adaptive norms, inherent to the international power within the world political and economical space, to substantiate social integration tendencies in the world economical development.

The problem on research of cardinal changes in theoretical and methodological principles for development of modern IPE is defined by the following social and institutional tendencies in the world economical development as observance of international norms in public and civil relations that assist to the institutional provision with the stable development of the world economy; imperative nature for settlement of conflict situations between actors in international relations within the world political and economical space; use of cognitive approach to understanding legitimate mechanisms for international power; formation of axiological and regulatory criteria for legitimacy of international economical organizations, directed to solve

the problems on functional dependence of economical, social and ecological interests at subjects in the world system of economy; globalization in social infrastructure of the world political and economical space; promotion of international social security system using the tools of social policy in the processes of international cooperation.

Thus, it can be considered that the diversity of institutional social tendencies for the world economical development is accompanied by formation of appropriate system of values and interests at actors in international relations. Meaningfully, these tendencies are accompanied by formation of some means for legitimization of international power institutions, which provide with the legitimacy of all-around international economical order. Hereby, the theoretical and methodological principles for modern IPE shall be based on the analysis of systematic and structural transformations in reproduction of international relations, determination for operational effect of the world economy as the multi-component characteristics of the world political and economical space, development of anti-crisis actions with preventive character, social legitimization of international power, behind which the systemically important principle for recreation of international economical relations is the development of personality.

УДК 658.5

L. Frolova, N. Alekseeva

AN IMPROVEMENT OF MECHANISM OF REALIZATION OF ADMINISTRATIVE DECISIONS ON ENTERPRISE

As an analysis showed, the underestimation of process of realization of decisions takes a place in a theory and in practice, among managers an idea is widespread, that if a decision is accepted, it will be necessarily realized. As a result of such approach the indexes of estimation of efficiency are not achieved and realization of functional and corporate strategy is ineffective. The real value of the adopted administrative decision is determined only after it implementation, and the results of realization of every decision in same queue influence both on implementation of strategy on the whole and for development of subsequent actions.

The mechanism of realization of administrative decision, which must include five components, is improved in the article: subjects of realization of administrative decision, having a special purpose, methodical, process and providing components. To the subjects of realization of administrative decision the managers of medium and lower levels do concern. A special purpose component provides an observance in the process of realization of administrative decisions to aims, which answer aims which provide implementation of functional and corporate strategy of enterprise. A methodical component determines, that the process of realization of decisions must answer such requirements and principles and the instruments of management with help of which this process will be executed. It is suggested to divide the methods of realization of administrative decisions into three groups: organizational, motivational and methods of estimation of efficiency. Under strategic efficiency of realization of administrative decisions it is suggested to understand the degree of accordance of functioning of enterprise the chosen corporate strategy, and also to his functional components. Features of public functions of management (planning, organization, motivation, control and monitoring) in the process of management realization of administrative decisions are considered.

УДК 006.1:331

L. Garmider

STANDARDIZATION EFFICIENCY OF STAFF POTENTIAL DEVELOPMENT PROCESS OF TRADING ENTERPRISES

The analysis of existing points of view on the problem of indicators formation and their use for the evaluation of the management and activity systems showed that the multidirectional indicators (characteristics) are used for the estimation of the effectiveness at different enterprises.

Therefore, the fact that the enterprise leaders develop and apply the methods for the evaluation of the staff potential development standardization in order to react quickly and solve the problems has stipulated the topicality of the chosen research.

The article analyzes the approaches and methods how to estimate the efficiency standards of quality management at the enterprise. Absence of simple methods how to conduct the monitoring processes within the framework of the quality management system considering the enterprise features has been grounded.

The purpose of work is to develop the methods how to make a complex estimation of the staff potential development standardization on the basis the system indicators calculations which reflects the peculiarities of trade enterprises.

EFQM model has been used to design the management system model of staff potential development standards functioning at the trading enterprises.

The efficiency evaluation methods for staff potential development standards functioning at the trading enterprises have been developed.

The offered methods, how to determine the efficiency of staff potential development standards functioning at the trading enterprises, have universal character and can be easily adjusted in order to be used at the enterprises with the schemes of the staff potential development standards. Methods allow conducting management and complex estimation of the staff potential development process.

УДК 330.1:338.1

G. Glukha

SHADOW ECONOMY: ECONOMIC GROWTH SLOWDOWN AND REAL RESULTS DISTORTION

Many economists carry out an extensive research in the shadow sector economy field. Global trends have shown that shadowy processes are quite characteristic in any state whether these are developed or developing economies. However it is quite important to define the acceptable shadowy sector size which doesn't interfere into general economic processes.

This work aims to establish correlation between the shadow sector of economy and economic growth.

To fulfill the aim that was set it was of the utmost importance to consider the following issues: taking into account the global experience, to identify factors that contribute to the shadow sector increase; to analyze the means of shadow sector impact upon the economic growth; to take careful stock of shadow sector increase factors in Ukraine.

Shadow sector of economy analysis in developed world economies have demonstrated the shadowy economy sector at the level of GDP 20 per cent. According to F. Schneider in 2013 the shady economy in Europe will make up 2.15 trillion euro that is 18.5% of all the EU economic activities. As for Ukraine according to the ministry of trade and economic development this figure amounts 34%.

Many economists have already focused upon these issues however it is still unclear how all the factors that cause shadowy sector growth depend upon each other. The current work continues to study these issues, shows the direct and indirect ways to influence shadowy economy sector growth, tries to demonstrate this problem through the prism of Ukrainian economy.

УДК 622.232.72

M. Ishchenko

MODELING AND FORECASTING OF CURRENT EXPENDITURE LEVEL ON ORE MINING AND PROCESSING ENTERPRISES OF UKRAINE

As the market of iron-ore raw materials has oligopolistic structure, the producers do not have the ability to significantly influence on the level of prices for its products, resulting in a

significant growth of activity efficiency of ore mining and processing enterprises is possible only due to reduced costs. The cost structure and industrial features of Ukrainian mining enterprises was analyzed. These enterprises have considerable age of mineral deposits, complicated mining and geological conditions (waste rock, distance and height of transport), low energy efficiency (equipment with a lifetime of more than 40 years, old technologies).

It is substantiated that the application of economic-mathematical modeling in the process of managing production cost it is feasible to develop an individual model for each enterprise, taking into account the unique natural and technological conditions of each plant functioning. Economic-mathematical modeling in the management of production costs is a tool that makes it possible to objectively predict enterprise state in the future.

It is developed a model of cost for one of ore mining and processing enterprises of Ukraine, which takes into account the influence of the main factors – the level of material costs, number of employees and the value of fixed assets. It is formed three-factor multiplicative model cost that reflects the trend towards its growth under condition of growth of all the indicators listed above.

The proposed model could be used to predict costs level in future periods to assess the measures for its reduction and forecasting of enterprise activity results.

УДК 338.1

V. Kirnos, E. Protasova

ASSESSMENT OF THE ENTERPRISE OPERATIONAL VALUE AND ANALYSIS OF ITS FORMATION

The need to control the enterprises value in system of internal management requires a special approach to the development of a methodology for its implementation. For the purposes of assessing of the on-going concern value by internal management, it is necessary to develop factors and methodological approaches to reflect not only the net assets value, enterprise market value and take into account the amount of cash flow, but also allow to estimate the amount and dynamics of operational value and to leverage on the change of this metric as well as expand the circle of stakeholders that participate in the formation of value. The proposed approach to the calculation of the enterprise operational value allows to determine its ability to cover the actual costs and to achieve the planned volumes of consumption and accumulation funds. The informativeness of the indicator for the determination of integral characteristics of the economic state of enterprises has been proved. Analysis the level of the cost covering of Ukrainian ore mining and processing enterprises, which is carried out on the basis of the proposed methodological approach, identified the level of enterprises development, namely – achieving the revenues to a certain point of costs covering.

Further researches should focuses **on developing effective costs management and corresponding funds planning** that are formed at the expense of profits. The functioning of the control system of the enterprise operational value is based on subsystem of material incentives, which takes into account the interests of all stakeholders participating in value formation and distribution.

УДК 622.232.72

R. Korolenko

RESEARCHES OF DEFICIENCY OF THE HUMAN CAPITAL AT MINING AND PROCESSING WORKS OF KRIVBAS

At the current stage of implementation of new technologies qualitative changes occur in the structure and organization of work, which affect the qualification of personnel, work-

ing conditions conducive to the emergence of new professions that require highly skilled and better training. Human capital is the main factor affecting the economic performance of staff.

But in the modern business environment is lack of skilled labor. It is therefore advisable to direct the study of these processes in the vector creation of a new workforce. It is well known that training employees and upgrading human capital increases the company and improves economic performance work. The majority of domestic mining enterprises established their own training centers, spent heavily in training, retraining and skills. These measures can reduce the deficit of human capital, thereby increasing the efficiency of labor.

In this article, to take account of the impact of the planned amount of human capital and human capital deficit definition is proposed to apply the production function of the nonlinear form. Calculations of the value of human capital planned and carried out a qualitative analysis of human capital deficits mining enterprises Krivbas. The analysis shows that in all enterprises Mining Krivbas there is a shortage of human capital, which is associated with a reduction in the number of employees and the planned value of human capital, despite an increase in output.

УДК 330.34

S. Kuzminov

GENESIS OF INSTITUTES IN DEVELOPING ECONOMY

The causes of mutual mistrust between economic theorists and the businessmen are considered in the article. Among the main reasons are: hidden source data for theoretical analysis, excessive complexity of theories and the excessive concentration of theorists on issues of «why» and «what to do», while the forgotten «how to do.»

Institutions are created and updated constantly and spontaneously. Institutes are created due to the specifics of the human consciousness and peculiarities of perception of the world.

The institution is a way of perceiving reality, which is based on a partial reduction of the cause-and-effect relationships. The hallmark of the institute is ignoring intermediate triggers for establishing links between the initial stimulus and the final response of the individual.

To analyze the process of creating the institution of interest the results of experiments of B. Skinner. The most important of these are:

- under continuous reinforcement schedule (every «right» action is rewarded) the developing of skill is much faster than with intermittent schedule;
- presence of cause-effect relationships between the performed action and the reward is optional for the developing of skill.

Behavioral findings are applied to the analysis of the emerging institutions in Ukraine. Of particular interest are the three possible responses of individuals to the deterioration of social and economic situation in the country: immigration; conformism; active resistance.

There are indications that the third type of reaction begins to dominate both in the public mind and in the media. This gives reason to talk about the formation of the institution of illegitimate violence.

УДК 17.3.085

O. Kuyanova

ETHIC AND SOCIAL RESPONSIBILITY

The ethical dilemma arises in a situation when all alternative solutions or courses of action are undesirable because of their negative moral consequences.

Ethical or immoral business practices – form of expression of the system of values, attitudes, beliefs and behaviors taken by the organizational culture. Thus, the ethical problems are organizational rather than personal.

Manager brings to the work the personal traits and mannerisms. Individual needs, the family, religion – all these factors shape the manager's value system. In making ethically cor-

rect decisions manager focuses primarily on the personal characteristics of the individual, such as your ego, self-confidence, and strong sense of independence.

According to the problem of social responsibility, on the one hand, the concept of responsibility to the community as the concept of ethics is simple: it means that the company needs to distinguish well from bad, and to act in accordance with the accepted moral norms in society. The formal definition of social responsibility implies the duty of the organization's management to make decisions and take actions that increase the level of well-being and meet the interests of both society and the company itself.

The ethical principles and socially responsible activities in no way prejudice the organizations. On the contrary, managers and their companies can contribute to the betterment of society and at the same time achieve greater economic indicators.

УДК 622.012.2

I. Lozinskiy

THE CONCEPTUAL FRAMEWORK FOR THE FORMATION OF OPERATING AND CLOSING MINES ASSOCIATIONS

Mature market is characterized by intense mergers of enterprises. The global corporate governance experience shows that structural reforms are an integral part of large industrial companies' development. Mergers and acquisitions are an important component of their development success as well. The main purpose of mergers and acquisitions is to obtain a synergistic effect, which represents benefit from collaboration of enterprises being merged.

Stages of integration processes development in the mining industry are quite different from the evolution of other enterprises integration. In assessing the expediency of closing mine merger with profitably operating coal producer one should take into account that there are two types of works to be done when mine liquidation. Among determined earlier job package first package shapes consolidated revenue of shutdown project while second one forms items of expense. The expediency of closing mine merger with profitably operating coal producer is determined by positive margin between consolidated revenue and items of expense of the mine being physically liquidated. The paper identifies factors that influence the effectiveness of enterprises merger, reveals condition criteria and their essence. Author proves that there are main advantages to be outlined in case of formation of several mines association: (1) reduction in the proportion of administrative staff (in particular, reducing the number of employees of such support services as finance and planning department, factory accounting sector, work measurement section, etc.), (2) economies of scale, (3) market-share gain.

УДК 339.9

E. Lymonova

ECONOMIC TRANSFORMATION OF TNCs IN A GLOBALIZING WORLD ECONOMY

The paper investigates qualitative and quantitative aspects of globalization, identifies key driving forces and dominant causes of globalization.

Among qualitatively new aspects of globalization the following ones can be mentioned: breadth of changes, increasing political component of globalization processes, increasing role of financial capital in the modern economy, social and organizational changes, changes in the organization of production process associated with the activities of TNCs in different countries.

Quantitative aspects of globalization manifest themselves in the increased number of mechanisms for cross-border interactions: from the traditional trade flows and flows of foreign investment (direct and portfolio) and related income to various forms of joint ventures; in the increasing extensiveness of globalization processes or geographical/spatial spread\$ in the increasing intensity of cross-border flows.

The main causes of globalization, according to the author, are driving forces that meet two criteria: they are supposed to favor development of productive forces and be irreversible. Sticking to this approach, we can identify the following dominant reasons of globalization: technological innovation in ICT along with advances in transportation and innovations in the field of organization and management.

The paper also contains the analysis of different approaches in conceptualization of globalization and description of TNCs' development stages which allowed to reveal the contradictions of casual relationship between TNCs and globalization processes.

Due to the fact that the current process of transnationalization has acquired many new features and impacts significantly the content and forms of international economic relations, the prospects for further research includes analysis of the impact of TNCs on the national economy.

УДК 339.9

O. Manziuk

THE NEGATIVE EFFECTS OF OFFSHORE AREAS AND WAYS TO OVERCOME THEM IN UKRAINE

At present, the world economy is characterized by a high level of globalization. An integral part of the global economy is offshore jurisdictions that allow free access to the international market. The economic crisis has only exacerbated the problems of optimization and increased taxes using offshore. However, the use of offshore jurisdictions, which aims to criminal activities, threatens the entire global economy. Also offshore problem and affected the economy of Ukraine.

Especially now the problem of shadow offshore operations become very significant importance in Ukraine due to the fact that there no irretrievably export of capital not only business, but also power. So, plan activities for the legalization of offshore operations must be independent by the economic development of Ukraine.

Currently, Ukraine ranked 16th in the world in the shadow of the capital. The reason behind this problem arose is poor quality environment for doing business. A small economy productive opportunity to attract investment, disbelief in the power, unstable macroeconomic situation, poor financial market development generate an uncomfortable environment for investment attraction. As result, investors placed their money in a more favorable business environment. The situation in Ukraine, confirms that there is a need to search for organizational and legal mechanism of AML obtained by criminal means.

Thus, examining the main features of the offshore areas, we formulate ways to overcome the negative effects of offshore zones. The issue of offshore areas to be addressed on a global scale by combining other countries, international organizations, to establish a common legal framework and harmonization of the tax system and the system of penalties to reduce the outflow of capital from the state.

УДК 338.47/.48

N. Mukhina, O. Pochechun, A. Kamushkov

STRUCTURAL MODELING OF THE ECONOMIC SECURITY SYSTEM OF THE TRANSPORT ENTERPRISES SERVING THE CONSUMERS OF TOURIST SERVICES

The development of tourism in today's Ukraine is closely linked with the development of transport infrastructure in the country, and thus the sustainable development of transport service enterprises for consumers of tourism services is getting actual. The successful operation of an enterprise, its financial stability and competitiveness depend on the efficiency of the formation of its economic security with its system. The creation of such a security system is a process of ongoing financial and economic strengthening and adaptation to the changing econom-

ic environment. It's designed to help to choose an optimal strategy for further development of enterprise in the market conditions.

Existing approaches to solving the problem of evaluating the effectiveness of strategies and modeling the formation of economic security and its system are characterized by a variety of scientific views of the authors, and their content characteristics tend to vary according to the perceptions of the researcher about the nature of the phenomenon. Despite the ample ground of most of them, there is non-adaptation to the purposes and objectives of management of financial stability and competitiveness of enterprises under conditions of risk diversification through adequacy of its specific properties and research methodology. And it can be also found insufficient focus on industry specific features in each case of an approach.

The purpose of this publication is to develop the concept of formation of economic security enterprise transport service consumers of tourism services based on structural modeling. There is given the determination of tourist product and the role of transport enterprises in forming of this product is determined. Thus, there is showed the influence of transport enterprises on tourist flows which are the base factors for forming the tourist product.

УДК 658.5

V. Pavlova, S. Kholod, O. Kuzmenko

IMPROVING STRATEGIC MANAGEMENT POSITION ON THE MARKET

Subjects' behavior is strictly defined by competitive influence: a subject holds only the segment that he has won in the competitive fight, strengthening his competitive position. Owing to that, the issues of improving strategic resources management, which are associated with the peculiarities of the machine-building enterprises development, are still unsettled.

The article considers methodological approaches to the competitive position of the enterprise using SPASE-method and the method of SWOT-analysis by applying the results of its resource potential.

Competitive position of machine-building enterprises, calculated on an assessment of their resource potential by different methods, allows achieving competitive advantage through its key strengths, identifying weaknesses, defining strategic alternatives, selecting strategies, and improving the areas of strategic potential management.

УДК 621:658.8

Y. Petrunya, S. Yaremenko

MARKETING COMMUNICATIONS ACTIVITIES ENGINEERING ENTERPRISE

In this article the model of communication relationship engineering enterprise based production planning and communication messages, its implementation and use, including «informal agents» that takes into account market trends in terms of planning and implementation of marketing communication activities engineering enterprise and increased role of informal agents' enterprise communication processes and their impact on consumers.

The methodical approach to determine the updating of marketing communication activities engineering enterprise, the use of which allows the company to determine the marketing communication activities, which allow to evaluate the effectiveness of communication lines and to establish an effective system for the development and implementation of marketing communication of the company as a whole. Methodical approach is the basis of improvement of management of marketing communication activities engineering enterprise that involves four stages: preparation, planning must factor determining priority areas of communication, implementation (definition of marketing communication activity coefficient) and evaluation (assessment of effectiveness). This mechanism will allow time to adjust marketing communication system and a more efficient use of marketing potential engineering enterprise as a whole.

MANAGEMENT FEATURE BY KNOWLEDGE WORKERS OF MANAGEMENT SUBJECTS

Growth of value of organizational knowledge which grew now into the major form of capital of management subjects requires the increase of knowledge, abilities and skills of separate workers and their ability to create new knowledge. Growing ability of knowledge workers, generating new knowledge and transforming the last in organizational knowledge, management subjects reduce the level of vagueness and risk of the activity, promoting the levels of innovation and work to the same.

However a management has the features the knowledge workers. These workers differ from other the level of education, preparation and skills, and also by a capacity for teaching and self-development. The inherent to them high level of abilities and skills forms the special individualistic nature which creates serious problems for a management.

It is shown in the real work, that management success in a management knowledge works consists in establishment of the special relations, adjusting high level of dialog, respect, and also achievement of balance in systematic support, guardianship and freedom of work. A management must provide for such workers possibility of systematic perfection of skills on acquisition, creation, organization of knowledge and use last in current and perspective interests of management subject.

УДК 65.011.3

I. Posokhov

INVESTIGATION OF METHODS FOR RISK ASSESSMENT OF CORPORATIONS

Sustainable development of the national economy is not possible without effective control by domestic corporations, construction and use of an effective system of risk management in corporations, which requires accurate assessment of their current risk and develops classification methods for its assessment. This will improve as risk management methodology and practice of risk management of domestic corporations.

The effectiveness of risk management is determined by the method used assessment methods and risk management. Risk assessment is to determine the degree of risk. The varieties of methods of analysis and risk assessment are divided into quantitative and qualitative. Qualitative assessment is usually based on expert valuation models that use scale scores and as a basis for measurement.

Research methods for risk assessment and classification, the author developed technology expert risk assessments and classification methods for risk assessment given the opportunity to improve the process of risk assessment corporation.

For a successful business, a combination of classical methods of analysis and management of mathematical and statistical methods and using modern programming are necessary. This combination makes it possible to assess the economic and financial risks of the corporation as efficiently as possible, with the ability to use evaluation results to improve business practices to make important business decisions.

The results of this study make it possible to increase the effectiveness of risk management corporations through a qualitative evaluation.

УДК 330.341.1

N. Rogoza

SYSTEM APPROACHES TO STRATEGIC DECISIONS FORMING OF THE INNOVATIVE DEVELOPMENT OF THE ECONOMY

The necessity of the elaboration of the approaches to forming and regulating the peculiarities of the national economy development gains the considerable actuality when global-

ization processes facilitate world economy division and laying up of the technological mode of underdeveloped states at the certain stages of the technological progress in the sake of more developed economies.

The peculiarities of these approaches are essential for the formation of the domestic pattern of the national economy socio-economic development system, first of all, while forming the domestic market innovation patterns in case of the unsolved problem of financing.

The economy development pattern based on the self-organization of the domestic market combined with active state intervention in the management and regulation of these processes is considered to be the most efficient. Domestic market development pattern taking into account system-forming economy industry as the basic one and designing the pattern of supporting economy industries on the basis of the introduction of the projects for the manufacturing products of the basic industry is suggested.

This pattern is implemented through the regulation of the basic industry development due to its appropriate investing. As a result the other supporting industries are developing due to the relevant orders for the product manufacturing to meet the needs of the basic one.

Such solution corresponds to the tasks of the transfer pattern elaboration via balance setting between the state intervention and market management methods. These peculiarities determine the choice of the methodological techniques for the research of such domestic market development pattern.

Mathematical modeling based on particular procedures was suggested as the main approach to their research. It helps to present the managerial problem set on the identification of the decision-making forming rules under the particular operating conditions.

УДК 336.743

V. Tatarinov, K. Vorobiova

THE ECONOMIC NATURE AND CLASSIFICATION OF CURRENCY RISK AS A CONTROL OBJECT

The complexity of economic processes are taking place in the currency markets, cause a large variety of foreign exchange risk, and therefore requires professional management of their systematization and classification.

Actuality of this article by the need to clarify the classification of foreign exchange risk, which in the economic literature is ambiguous, in order to develop common rules for its prevention, identification, assessment and control.

The classification of foreign exchange risk is a complete system of grading for specific groups formed on the basis of such characteristics, criteria and indicators which allow for further research to make certain decisions and draw conclusions for the intended purpose.

Due to the classification formed real prerequisites for the effective application of appropriate methods and techniques to manage currency risk. It should be borne in mind that each type of currency risk corresponds to a specific group of factors have caused him and meets a certain method of control. Reasoned scientific classification of exchange rate risk allows us to establish the place of each species in its general system of currency risks in terms of their origin, manifestations, relationships and interactions.

Both the scientific and practical point of view is important to research foreign exchange risk in a variety of types and forms of expression. At the same time, to prevent and reduce the special importances are the three types of risk: transaction, translation and economic risk.

УДК 339.7

O. Shtanko

TRANSFORMATION PROCESSES ON THE STOCK MARKETS UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION

Stock market development must provide financial and economical stability of the country on the basis of effective use of real investment flows, creating the conditions to optimize the main components of the whole national economical complex.

Influence of the dynamic approaches on interprocess of internationalization and transnationalisation of the world economy, and also transformations of the stock markets, it is particularly shown, that on the level of transformation of the world stock markets and mechanism of motion securities, forming global network of stock markets and also global mechanism of motion securities and the regional mechanisms of motion securities, adds meaningful content to processes of economical globalization and regionalization.

In the modern world there is increased competition, which not only led to the exchanges of the active attempts considerably to promote efficiency of functioning, increase the volume of operations, sharply cutting down expenses, but also integrates with each other, in a fight for further domination on the all world markets.

Modern financial markets must be multifunctional (universal) to compete on national and international levels, must work with new and the traditional instruments of trading in money-capital, credit resources, securities, derivatives, which provide maximal access of both investors and recipients of capitals (various industrial companies, corporations, credit-financial establishments, other subjects) to all world market segments. By all means, all participants of operations, particularly the systems of electronic tenders, payments, value of which grows with time, provided by necessary market information.

УДК 657.21

O. Tsiganok

METHODOLOGICAL APPROACHES TO THE EVALUATION OF THE PROPERTIES OF LABOR COSTS

The problem of objective measurement of labor costs was solved by developing a methodology for assessing the quality of the labor cost of production of goods and services in the workplace.

The technique of obtaining the reduced probability of each factor is labor costs. It is that the multiplication the possibility by weight, for example, a negative factor labor costs, equivalent to multiplying the weight reduced by the possibility of reduced the same factor, which is equal to one hundred percent. This relation can be easier and faster to find the weight reduced negative or positive factor labor costs.

Measurement of properties labor costs allows more accurately measure the wages, productivity, labor costs and other factors. Costs of properties and factors of labor costs are transferred to the goods and services produced in the course of business. The interaction of subjective and objective properties reduced labor costs in the workplace is the creation of goods and services that are in demand or not in demand. Evaluation of labor costs is based on the simultaneous account of costs and benefits of economic activity.

The problem of estimation of labor costs is solved by installing the workplace all the properties that characterize the labor costs and the expression of a single number as a measure of labor costs. The value of this parameter will be the main underlying reason accrual of wages to one or a group of employees.

Properties labor costs because of their number and for the convenience of the following calculations in the work was divided into eight groups: organizational, sensory organs, physiological, technical, chemical, biological, climatic, sanitary and hygienic.

УДК 338.432(477)

M. Vakulich

RESEARCH OF THE INVESTMENT CLIMATE OF THE AGROINDUSTRIAL SECTOR OF UKRAINE'S ECONOMY

The characteristic feature of contemporary world development countries are mainstreaming integration processes in the world and Europe in particular. Among the existing vectors of development integration course provides the country a place in the system of international

business relations. Ukraine investment integration with the European Union is moving to standards of civilized, socially oriented market business.

A number of issues related to the assessment of the status of the agroindustrial complex of Ukraine's economy and its prospects in the context of cooperation with the Member States of the European Union remain: in the scientific literature we find diverse points of view on the specific contents of the information base of such research. There is a need for further practical researches in this direction.

The purpose of this study is to assess the status of the investment climate of the agroindustrial complex of Ukraine's economy in terms of integration into the European Community.

УДК 336.7:004

V. Varenik

THE CLASSIFICATION OF MONETARY FLOWS IN THE ECONOMY OF UKRAINE

To ensure the efficiency of cash management should be structured monetary flows. Structuring monetary flows are the formation of an ordered set of monetary flows in accordance with the criteria (or criteria groups) and the definition of their basic functional organizational features.

Structuring allows the leveling effect of the characteristics of individual monetary flow management process through the formation of a control object on the basis of the target sample monetary flows, as well as simplifying and reducing the volume of information base of financial decision-making through the use of result indicators (both general and partial). Therefore, for the quality of monetary flow in the economy and management decisions, it is necessary to highlight the main features of the classification of monetary flows.

For a comprehensive decision to the classification of monetary flows provide additional classification features to group the monetary flows in the economy: 1) the subject; 2) the economic activity; 3) the segment; 4) the management level; 5) the scale; 6) channels of monetary flow.

УДК 338.48:658

O. Votchenikova

INNOVATIVE MANAGEMENT OF ENTERPRISES OF TOURIST INDUSTRY

The market of tourist services viewed as a network of business tourism industry, which belongs to different industries: hospitality, restaurant management, transport, communications and others. These companies work closely and create a sustainable system.

Partnership approach is consistent with the specific functioning of the tourism industry and is an effective basis for innovative component embodied in the formation of inter-organizational management.

Factors of influence on the process of management system of enterprises tourism industry are resulting from the structuring of environmental systems integrator of enterprise management business tourism industry. Management system of enterprises tourism industry (SM) – is holistic education, which is the unity of regularly arranged elements that are interconnected.

Proposed impacts to the environment in the process of system management tools are an effective innovation business travel industry, focused on the concept of inter-organizational partnerships.

In the future planned developments regarding diagnosis and identification of risks in the process of management system of enterprises tourism industry based on the orientation of the conceptual framework partnership approach.

THE MODERN CONCEPT OF MARKETING OF INTERNATIONAL TOURISM SERVICES: AN INTERDISCIPLINARY APPROACH

The tendencies of marketing of Ukrainian enterprises in the global tourism market, namely the practical use of traditional and pragmatic approaches to marketing, transfer theory of general marketing in tourism and its applications, identifying the features of tourism marketing and their development are determined. View of the above, found starting points for the development of the modern concept of marketing of international tourism services.

Proved that it is necessary to take into account the following aspects: tourism more than any other sector of the economy is subject to the influence of non-economic factors, marketing of international tourism services covers traditional marketing at the micro-level and marketing at the macro-level, the specific nature of tourism services and their production, marketing of international tourism services related with international marketing, cultural dimensions play an increasingly important role in marketing of international tourism services.

Established, that the marketing activities of tourism enterprises is a systemic phenomenon, that is based on the use of the theory and practice of different types of marketing. The formation of the modern concept of marketing of international tourism services influences the basic theoretical disciplines, which is its methodological basis: marketing, services marketing, international marketing, intercultural marketing, tourism marketing, which by means of their tools support the implementation of its tasks. Marketing of international tourism services is subconcept of marketing, therefore its trends influencing the formation of his theory. Features of services play an important role in the development of the marketing of enterprises. International marketing directs the activities of tourism enterprises on the foreign markets. Global standardization of tourist offer led to increasing importance of cross-cultural marketing.

УДК 621.001.76

A. Zhukova

THESAURUS OF INNOVATIVE POTENTIAL OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISE

The innovative potential is one of categories that determine the efficiency of machine-building enterprise's activities.

The review of modern literature in economics testifies of the lack of unified approach to the concept of innovative potential and its components. In this connection, actual the matter of clarification of the thesaurus of innovative potential is topical, as it allows to generalize information to determine the aggregate of all information about the investigated concept.

The generalization of viewpoints about innovative potential components allowed to distinguish the author's ideas of innovative potential and its components. According to the resource-oriented approach we made up the morphological map of innovative potential concept analyses. It allowed to systematize existing approaches and to distinguish the following basic components: productive, financial, personnel, marketing (market), information, scientific and administrative.

НАШІ АВТОРИ

Ажаман І.А. – кандидат економічних наук, доцент Одеської державної академії будівництва та архітектури.

Алексєєв С.Б. – кандидат економічних наук, доцент, заступник директора Інституту економіки і управління Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Алексєєва Н.І. – старший викладач Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Барташевська Ю.М. – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Бондаренко В.М. – старший науковий співробітник, доцент ДВНЗ «Ужгородський національний університет», старший науковий співробітник Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України.

Бочуля Т.В. – кандидат економічних наук, доцент Харківського державного університету харчування та торгівлі.

Вакулич М.М. – аспірант Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Вареник В.М. – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Воробйова К.О. – викладач Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Вотченікова О.В. – кандидат економічних наук, доцент ДВНЗ «Донецький національний технічний університет».

Гармідер Л.Д. – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Глуха Г.Я. – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Далевська Н.М. – кандидат економічних наук, доцент ДВНЗ «Донецький національний технічний університет».

Жукова А.Г. – аспірант Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Заячківська Г.А. – кандидат економічних наук, доцент Тернопільського національного економічного університету.

Іщенко М.І. – кандидат економічних наук, директор Гірничодобувного дивізіону ТОВ «МЕТІНВЕСТ ХОЛДІНГ».

Камушков О.С. – кандидат економічних наук, викладач Запорізького національного технічного університету.

Кірнос В.М. – доктор технічних наук, професор, завідувач кафедри Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.

Короленко Р.В. – асистент ДВНЗ «Криворізький національний університет».

Кузьменко О.В. – старший викладач Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Кузьмінов С.В. – доктор економічних наук, професор Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Куянова О.Ю. – викладач Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Лимонова Е.М. – старший викладач Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Лозинський І.Є. – кандидат економічних наук, доцент ДВНЗ «Національний гірничий університет».

Манзюк О.О. – аспірант Львівської комерційної академії.

Мухіна Н.А. – кандидат фізико-математичних наук, доцент Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна.

Нечитайло У.П. – науковий співробітник Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України.

Павлова В.А. – доктор економічних наук, професор, проректор Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Петруня Ю.Є. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри Академії митної служби України.

Пікалов В.Л. – кандидат хімічних наук, старший науковий співробітник, доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Посохов І.М. – кандидат економічних наук, доцент Національного технічного університету «Харківський політехнічний інститут».

Почечун О.І. – старший викладач Дніпропетровського національного університету залізничного транспорту імені академіка В. Лазаряна.

Протасова Є.В. – викладач Придніпровської державної академії будівництва та архітектури.

Рогоза М.Є. – доктор економічних наук, професор, перший проректор Полтавського університету економіки і торгівлі.

Татарinov В.В. – кандидат економічних наук, доцент Кременчуцького інституту Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Фролова Л.В. – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського.

Холод С.Б. – кандидат технічних наук, проректор Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Циганок О.Є. – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Чубарь О.Г. – кандидат економічних наук, доцент, професор ДВНЗ «Ужгородський національний університет», старший науковий співробітник Закарпатського регіонального центру соціально-економічних і гуманітарних досліджень НАН України.

Штанько О.Д. – кандидат економічних наук, доцент Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

Яременко С.С. – старший викладач Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля.

OUR AUTHORS

I. Azhaman – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of Odessa State Academy of Civil Engineering and Architecture .

S. Alekseev – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Deputy Director of Institute of Economics and Management of Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky.

N. Alekseeva – Senior Lecturer of Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky.

Yu. Bartashevskia – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

V. Bondarenko – Senior Researcher, Associate Professor of SHEI Uzhhorod National University, Senior Researcher of Transcarpathian Regional Centre for Socio-Economic and Humanities Research NAS of Ukraine.

T. Bochulia – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of Kharkiv State University of Food Technology and Trade.

M. Vakulich – Post-graduate student of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

V. Varenik – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

K. Vorobiova – Lecturer of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

O. Votchenikova – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of SHEI Donetsk National Technical University.

L. Garmider – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

G. Glukha – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

N. Dalevska – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of SHEI Donetsk National Technical University.

A. Zhukova – Post-graduate student of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

G. Zayachkovska – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of Ternopil National Economic University.

M. Ishchenko – Candidate of Sciences (Economics), Director of Mining Division of Metinvest Holding LLC.

A. Kamushkov – Candidate of Sciences (Economics), Lecturer of Zaporozhye National Technical University.

V. Kirnos – Doctor of Science (Engineering), Professor, Head of the Department of Prydniprov'ska State Academy of Civil Engineering and Architecture.

R. Korolenko – Assistant of SHEI Kryvyi Rih National University.

O. Kuzmenko – Senior Lecturer of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

S. Kuzminov – Doctor of Science (Economics), Professor of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

O. Kuyanova – Lecturer of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

E. Lymonova – Senior Lecturer of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

I. Lozinskiy – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of SHEI National Mining University.

O. Manziuk – Post-graduate student of Lviv Academy of Commerce.

N. Mukhina – Candidate of Sciences (Physics and Mathematics), Associate Professor of Dnipropetrovsk National University of Railway Transport named after Academician V. Lazaryan.

V. Bondarenko – Researcher of Transcarpathian Regional Centre for Socio-Economic and Humanities Research NAS of Ukraine.

V. Pavlova – Doctor of Science (Economics), Professor, Vice-Rector of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

Y. Petrunya – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Ukrainian Academy of Customs.

V. Pikalov – Candidate of Sciences (Chemistry), Senior Researcher, Associate Professor of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

I. Posokhov – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of National Technical University Kharkiv Polytechnic Institute.

O. Pochechun – Senior Lecturer of Dnipropetrovsk National University of Railway Transport named after Academician V. Lazaryan.

E. Protasova – Lecturer of Prydniprov's'ka State Academy of Civil Engineering and Architecture.

N. Rogoza – Doctor of Science (Economics), Professor, the First Vice-Rector of Poltava University of Economics and Trade.

V. Tatarinov – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of Kremenchuk Institute of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

L. Frolova – Doctor of Science (Economics), Professor, Head of the Department of Donetsk National University of Economics and Trade named after Mykhailo Tugan-Baranovsky.

S. Kholod – Candidate of Sciences (Engineering), Vice-Rector of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

O. Tsiganok – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

O. Chubar – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor, Professor of SHEI Uzhhorod National University, Senior Researcher of Transcarpathian Regional Centre for Socio-Economic and Humanities Research NAS of Ukraine.

O. Shtanko – Candidate of Sciences (Economics), Associate Professor of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

S. Yaremenko – Senior Lecturer of Alfred Nobel University, Dnipropetrovsk.

МІНІСТЕРСТВО ОСВІТИ І НАУКИ УКРАЇНИ
МІЖНАРОДНИЙ ІНФОРМАЦІЙНИЙ НОБЕЛІВСЬКИЙ ЦЕНТР (РОСІЯ)
МІЖНАРОДНИЙ БЛАГОДІЙНИЙ ФОНД
«ПЛАНЕТА АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ» (УКРАЇНА)
ІНСТИТУТ ЕКОНОМІЧНИХ СТРАТЕГІЙ РОСІЙСЬКОЇ АКАДЕМІЇ НАУК
АКАДЕМІЯ ЕКОНОМІЧНИХ НАУК УКРАЇНИ
ЖЕШУВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ (ПОЛЬЩА)
ЖЕШУВСЬКИЙ ПОЛІТЕХНІЧНИЙ УНІВЕРСИТЕТ (ПОЛЬЩА)
ДНІПРОПЕТРОВСЬКИЙ УНІВЕРСИТЕТ ІМЕНІ АЛЬФРЕДА НОБЕЛЯ (УКРАЇНА)

ЧЕТВЕРТИЙ МІЖНАРОДНИЙ НОБЕЛІВСЬКИЙ ЕКОНОМІЧНИЙ КОНГРЕС «СВІТОВА ЕКОНОМІКА ХХІ СТОЛІТТЯ: ЦИКЛИ ТА КРИЗИ»

Дніпропетровськ, 21–24 травня 2014 р.

Шановні науковці!

Основна тема дискусії Конгресу – «Економічна наука та господарська практика: діалектика взаємодії». Її обговоренню буде присвячено пленарні засідання, на яких з основними доповідями виступатимуть керівники національних економічних інститутів і провідні економісти світу.

У рамках Конгресу будуть працювати дискусійні панелі, присвячені ювілейним датам від дня народження лауреатів Нобелівської премії з економіки та інших відомих учених-економістів, зокрема:

Дискусійна панель 1. «Теорія людського капіталу: сучасні можливості використання» (до 70-річчя від дня народження лауреата Нобелівської премії з економіки Д.Д. Хекмана);

Дискусійна панель 2. «Теорія фінансової економіки: адаптація та розвиток» (до 80-річчя від дня народження лауреата Нобелівської премії з економіки У.Ф. Шарпа);

Дискусійна панель 3. «Нова генерація нобелівських ідей» (за підсумками Третьої Всесвітньої студентської Інтернет-олімпіади з економіки);

Дискусійна панель 4. «Теорії економічного зростання» (до 90-річчя від дня народження Р.М. Солоу);

Дискусійна панель 5. «Теорія прийняття економічних і політичних рішень» (до 95-річчя від дня народження Дж.М. Б'юкенена).

З урахуванням змісту матеріалів, які надійдуть від учасників, організаційний комітет планує сформувати тематику інших дискусійних панелей.

У Конгресі візьмуть участь лауреати Нобелівської премії, директори інститутів економіки національних академій наук України, Російської Федерації, Білорусі, Казахстану, Румунії, Польщі, провідні вчені та фахівці з інших країн.

У рамках Конгресу відбудеться Урочиста церемонія розміщення пам'ятних медалей ряду Нобелівських лауреатів на скульптурній композиції «Планета Альфреда Нобеля» та нагородження переможців Всесвітньої студентської Інтернет-олімпіади з економіки.

Робочі мови Конгресу – українська, російська, англійська.

ПРОГРАМА КОНГРЕСУ ПЕРЕДБАЧАЄ:

21 травня 2014 р.	Заїзд учасників
22 травня 2014 р.	Культурна програма Відкриття Конгресу Пленарні засідання
23 травня 2014 р.	Культурна програма Панельні засідання Заключне пленарне засідання
24 травня 2014 р.	Культурна програма Від'їзд учасників

Отримати детальну інформацію про Конгрес та зареєструватися для участі
Ви можете на веб-сторінці <http://congress2014.duep.edu>

КОНТАКТИ

<i>Задоя Анатолій Олександрович,</i>	доктор економічних наук, професор, перший проректор Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля (заступник голови організаційного комітету), т.: +38 (056) 778-56-53, E-mail: nobelforum@duep.edu
<i>Холодова Ольга Юріївна,</i>	кандидат технічних наук, начальник наукового відділу Дніпропетровського університету імені Альфреда Нобеля (вчений секретар організаційного комітету), т.: +38 (056) 791-12-65, E-mail: science@duep.edu

ОРГАНІЗАЦІЙНИЙ КОМІТЕТ

Офіційна адреса:	Дніпропетровський університет імені Альфреда Нобеля, вул. Набережна В.І. Леніна, 18, м. Дніпропетровськ, Україна, 49000 Телефон: +38 (056) 791-12-65, Факс: +38 (056) 778-05-28
------------------	--