Головний редактор:

Клименко Л. П.,
ректор Чорноморського державного університету імені Петра Могили, д.т.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, Президент Асоціації університетів України

Заступники головного редактора:

Федоренко В. Г.,
д.е.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, академік УАН
Ємельянов В. М.,
д.держ.упр., професор, директор Інституту державного управління Чорноморського державного університету імені Петра Могили

Відповідальний секретар:
Кучеренко Г. Б.

Члени редакційної колегії:
Антонова Л. В., д.держ.упр., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Чорноморського державного університету імені Петра Могили
Бакуменко В. Д., д.держ.упр., професор, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління
Бистряков І. К., д.е.н., професор, завідувач відділу ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»
Великий Ю. В., д.е.н., професор кафедри обліку і аудиту Чорноморського державного університету імені Петра Могили
Горлачук В. В., д.е.н., професор, завідувач кафедри Чорноморського державного університету імені Петра Могили
Дацій Н. В., д.держ.упр., доцент, професор кафедри Академії муніципального управління
Дацій О. І., д.е.н., професор, завідувач кафедри Академії муніципального управління
Денисенко М. П., д.е.н., професор, професор кафедри Київського національного університету технологій та дизайну
Анджей Стельмах, доктор політичних наук, професор, завідуючий кафедрою політичних систем Університету імені Адама Міцкевича (м.Познань, Польща)
Тадеуш Валлас, доктор політичних наук, професор, декан факультету політичних наук та журналістики Університету імені Адама Міцкевича (м.Познань, Польща)
Джерзі Бабяк, доктор політичних наук, професор, заступник декану факультету політичних наук та журналістики Університету імені Адама Міцкевича (м.Познань, Польща)
Івашова Л. М., д.держ.упр., професор, завідувач кафедри Академії митної служби України
Кальниш Ю. Г., д.держ.упр., с.н.с., професор кафедри парламентаризму та політичного менеджменту Національної академії державного управління при президентові України
Коваль Г. В., д.держ.упр., завідувач кафедри, професор кафедри соціальної роботи, управління і педагогіки Чорноморського державного університету імені Петра Могили
Кузьменко О. Б., д.е.н., професор, заступник декана Чорноморського державного університету імені Петра Могили
Плеханов Д. О., д.держ.упр., доцент, завідувач кафедри державної служби Чорноморського державного університету імені Петра Могили
Савченко О. Ф., д.е.н., професор, професор кафедри Полтавського університету економіки та торгівлі
Сиченко В. В., д.держ.упр., доцент, завідувач кафедри Дніпропетровського державного аграрного університету
Сорока С.В., д.держ.упр., професор кафедри місцевого самоврядування, регіонального розвитку та політичної аналітики Чорноморського державного університету імені Петра Могили
Сорока М. П., д.держ.упр., професор, народний депутат України
Федоренко С. В., доцент кафедри інформаційних систем і технологій ІПК ДСЗУ, академік академії будівництва України, к.т.н., доцент
Чорна Л. О., д.е.н., професор, завідувач кафедри менеджменту та адміністрування Вінницького торговельно-економічного інститут Київського національного торговельно-економічного університету

ІНВЕСТИЦІЇ:
ПРАКТИКА ТА ДОСВІД
№ 20 жовтень 2016 р.

Журнал засновано у січні 2002 року.
Виходить 2 рази на місяць.

ЕКОНОМІЧНІ НАУКИ

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з ЕКОНОМІКИ
(наказ Міністерства освіти і науки України № 747 від 13.07.2015)

ІНДЕКСАЦІЯ ВИДАННЯ В НАУКОМЕТРИЧНИХ БАЗАХ:
— Index Copernicus (IC);
— SIS;
— Google Scholar.

Свідоцтво КВ № 17597-6447ПР від 29.03.2011 року
ISSN 2306-6814

Передплатний індекс: 23892

Адреса редакції:
04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29
Поштова адреса:
04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29
Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33
Тел./факс: (044) 458-10-73
E-mail: economy_2008@ukr.net
www.investplan.com.ua
Засновники:
Чорноморський державний університет імені Петра Могили,
ТОВ "ДКС Центр"
Видавець:
ТОВ "ДКС Центр"
Відділ інформації
Стаднік С. Б.
Відділ реклами
Чурсіна А. М.
Коректор
Строганова Г. М.
Комп'ютерна верстка
Полулященко А. В.
Технічне забезпечення
Дідук Б. Б.

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції. Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Чорноморського державного університету імені Петра Могили 27.10.16 р.
Підписано до друку 27.10.16 р.

Формат 60х84 1/8, Ум. друк. арк. 19,2.
Наклад — 1000 прим.
Папір крейдований, друк офсетний.
Замовлення № 2710/3.
Віддруковано у ТОВ «ДКС Центр»
м. Київ, пров. Куренівський, 17
Тел. (044) 537-14-34

© ІНВЕСТИЦІЇ: ПРАКТИКА ТА ДОСВІД, 2016

Головний редактор:

Клименко Л. П.,
ректор Чорноморського державного університету імені Петра Могили, д.т.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, Президент Асоціації університетів України

Заступники головного редактора:

Федоренко В. Г.,
д.е.н., професор, Заслужений діяч науки і техніки України, академік УАН
Ємельянов В. М.,
д.держ.упр., професор, директор Інституту державного управління Чорноморського державного університету імені Петра Могили
Бистряков І. К.,
д.е.н., професор, завідувач відділу ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАН України»

Відповідальний секретар:
Кучеренко Г. Б.

Члени редакційної колегії:
Антонова Л. В., д.держ.упр., професор, завідувач кафедри обліку і аудиту Чорноморського державного університету імені Петра Могили
Антонов А. В., д.держ.упр., доцент кафедри соціальної роботи, управління і педагогіки Чорноморського державного університету імені Петра Могили
Бакуменко В. Д., д.держ.упр., професор, проректор з наукової роботи Академії муніципального управління
Беглиця В. П., д.держ.упр., доцент, проректор з наукової роботи Чорноморського державного університету імені Петра Могили
Великий Ю. В., д.е.н., професор Чорноморського державного університету імені Петра Могили
Горлачук В. В., д.е.н., професор, завідувач кафедри Чорноморського державного університету імені Петра Могили
Дацій Н. В., д.держ.упр., доцент, професор кафедри Академії муніципального управління
Дацій О. І., д.е.н., професор, завідувач кафедри Академії муніципального управління
Анджей Стельмах, доктор політичних наук, професор, завідуючий кафедрою політичних систем Університету імені Адама Міцкевича (м.Познань, Польща)
Тадеуш Валлас, доктор політичних наук, професор, декан факультету політичних наук та журналістики Університету імені Адама Міцкевича (м.Познань, Польща)
Джерзі Бабяк, доктор політичних наук, професор, заступник декану факультету політичних наук та журналістики Університету імені Адама Міцкевича (м.Познань, Польща)
Євтушенко О. Н., д.політ.н., професор, завідувач кафедри місцевого самоврядування, регіонального розвитку та політичної аналітики Чорноморського державного університету імені Петра Могили
Івашова Л. М., д.держ.упр., професор, завідувач кафедри Академії митної служби України
Кальниш Ю. Г., д.держ.упр., с.н.с., професор кафедри парламентаризму та політичного менеджменту Національної академії державного управління при президентові України
Коваль Г. В., д.держ.упр., завідувач кафедри, професор кафедри соціальної роботи, управління і педагогіки Чорноморського державного університету імені Петра Могили
Кузьменко О. Б., д.е.н., професор, заступник декана Чорноморського державного університету імені Петра Могили
Плеханов Д. О., д.держ.упр., доцент, завідувач кафедри державної служби Чорноморського державного університету імені Петра Могили
Савченко О. Ф., д.е.н., професор, професор кафедри Полтавського університету економіки та торгівлі
Сиченко В. В., д.держ.упр., доцент, завідувач кафедри Дніпропетровського державного аграрного университету
Сорока С. В., д.держ.упр., професор кафедри місцевого самоврядування, регіонального розвитку та політичної аналітики Чорноморського державного університету імені Петра Могили
Сорока М. П., д.держ.упр., професор, народний депутат України

ІНВЕСТИЦІЇ:
ПРАКТИКА ТА ДОСВІД
№ 20 жовтень 2016 р.

Журнал засновано у січні 2002 року.
Виходить 2 рази на місяць.

ДЕРЖАВНЕ УПРАВЛІННЯ

Журнал включено до переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт на здобуття наукових ступенів доктора і кандидата наук з ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ
(наказ Міністерства освіти і науки України № 1528 від 29.12.2014)

ІНДЕКСАЦІЯ ВИДАННЯ В НАУКОМЕТРИЧНИХ БАЗАХ:
— **Index Copernicus (IC);**
— **SIS;**
— **Google Scholar.**

Свідоцтво КВ № 17597-6447ПР від 29.03.2011 року
ISSN 2306-6814

Передплатний індекс: 23892

Адреса редакції:
04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29
Поштова адреса:
04112, м. Київ, вул. Дорогожицька, 18, к. 29
Телефон: (044) 223-26-28, 537-14-33
Тел./факс: (044) 458-10-73
E-mail: economy_2008@ukr.net
www.investplan.com.ua
Засновники:
Чорноморський державний університет імені Петра Могили,
ТОВ "ДКС Центр"
Видавець:
ТОВ "ДКС Центр"
Відділ інформації
Стаднік С. Б.
Відділ реклами
Чурсіна А. М.
Коректор
Строганова Г. М.
Комп'ютерна верстка
Полулященко А. В.
Технічне забезпечення
Дідук Б. Б.

Передрукування дозволяється лише за згодою редакції. Відповідальність за добір і викладення фактів несуть автори. Редакція не завжди поділяє позицію авторів публікацій. За зміст та достовірність реклами несе відповідальність рекламодавець.

Рекомендовано до друку Вченою Радою Чорноморського державного університету імені Петра Могили 27.10.16 р.
Підписано до друку 27.10.16 р.

Формат 60x84 1/8, Ум. друк. арк. 19,2.
Наклад — 1000 прим.
Папір крейдований, друк офсетний.
Замовлення № 2710/3.
Віддруковано у ТОВ «ДКС Центр»
м. Київ, пров. Куренівський, 17
Тел. (044) 537-14-34

© ІНВЕСТИЦІЇ: ПРАКТИКА ТА ДОСВІД, 2016

ІНВЕСТИЦІЇ: ПРАКТИКА ТА ДОСВІД
№ 20 жовтень 2016 р.

У НОМЕРІ:

Економічна наука

Крилов Д. В.
Особливості застосування алгоритму формування організаційно-економічного механізму реалізації інвестиційного проекту на промисловому підприємстві 5

Гайдуцький І. П.
Проблеми транснаціональної гармонізації системи регулювання та мотивації інвестування сталого низьковуглецевого розвитку 10

Демчишак Н. Б.
Методологічні та інституційні засади фінансового регулювання інноваційної діяльності в Україні 16

Євтушевська О. В.
Особливості поведінки споживачів на ринку в сучасних умовах 22

Дашко І. М.
Стратегічний контролінг на підприємстві: його сутність, значення, основні методи та інструменти 25

Скок П. О.
Сучасне розуміння ролі фінансових інновацій та інноваційної діяльності в банках 30

Будько О. В.
Облік соціально відповідальної діяльності як інформаційна основа управління сталим розвитком підприємства 33

Карюк В. І.
Управління інноваціями в контексті соціально-економічного розвитку підприємства 39

Вовк Л. В., Пузирьов С. О.
Інноваційне підприємництво в сільському господарстві як організаційно-економічна система його стратегічного розвитку 43

Воронкова Т. Є., Маслюк Л. Л.
Підвищення ефективності діяльності підприємств легкої промисловості в умовах ринкових відносин 47

Бассова О. О., Бабіна Т. А.
Дослідження формування та використання капіталу на виноробних підприємствах України 53

Янковець Т. М., Чернюк Ю. В.
Порівняння сучасних моделей діагностики ймовірності банкрутства підприємства: закордонний та вітчизняний досвід 58

Борецька Н. П., Міщенко К. В.
Аналіз і прогнозування фінансової стійкості підприємства 63

Бугас Н. В., Дякович З. Р.
Концептуальні засади стратегічного управління інноваційною активністю підприємств 67

Неклеса А. І.
Формування стратегії інноваційного розвитку хлібопекарських підприємств 72

Присяжнюк Л. Г.
Оптимізація витрат підприємств машинобудівної галузі за допомогою інформаційних технологій та оптимізації управління запасами 76

Державне управління

Шевченко Н. І., Тараненко В. Є.
Досвід країн ЄС щодо використання податкових інструментів стимулювання інвестиційних процесів 80

Янчук А. В., Пригунов П. Я., Колесник В. Т.
Формування основ нормативно-правового забезпечення національної безпеки України 84

Красавцева Л. Ю.
До питання про якість екологічного туризму 89

Стельмащук Ю. І.
Державне регулювання розвитку соціально-гуманітарної сфери: термінологічний інструментарій 93

Константинов О. О.
Наукові засади державного управління соціально-економічним розвитком регіону 98

INVESTYTSIYI: PRAKTYKA TA DOSVID

№ 20 / 2016

CONTENTS:

Economy

Krylov D.

FEATURES OF APPLICATION THE ALGORITHM OF FORMATION ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF REALISATION THE INVESTMENT PROJECT AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE 5

Gaidutskiy I.

PROBLEMS OF TRANSNATIONAL HARMONIZATION OF SYSTEMS AIMED TO REGULATE AND MOTIVATE INVESTMENTS IN SUSTAINABLE LOW-CARBON DEVELOPMENT 10

Demchyshak N.

METHODOLOGICAL AND INSTITUTIONAL PRINCIPLES OF THE FINANCIAL REGULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE 16

Yevtushevska O.

PECULIARITIES OF CONSUMERS' BEHAVIOR ON MARKET UNDER MODERN CONDITIONS 22

Dashko I.

STRATEGIC CONTROLLING OF THE ENTERPRISE: ITS NATURE, IMPORTANCE, BASIC METHODS AND TOOLS 25

Skok P.

CURRENT UNDERSTANDING OF THE ROLE OF FINANCIAL INNOVATION AND INNOVATION IN BANKS 30

Budko O.

ACCOUNTING FOR SOCIALLY RESPONSIBLE ACTIVITIES AS AN INFORMATION BASIS FOR SUSTAINABILITY MANAGEMENT COMPANY 33

Kariuk V.

INNOVATION MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE 39

Vovk L., Puzyrov S.

INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN AGRICULTURE AS ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC SYSTEM OF ITS STRATEGIC 43

Voronkova T., Maslyuk L.

THE EFFICIENCY IMPROVEMENT OF LIGHT INDUSTRY'S ENTERPRISES' ACTIVITY IN MARKET RELATIONS 47

Bassova O., Babina T.

RESEARCH FORMATION AND USE OF CAPITAL IN UKRAINE WINERIES 53

Iankovets T., Chernjuk Ju.

COMPARISON OF CURRENT DIAGNOSTICS MODEL PROBABILITY BANKRUPTCY: FOREIGN AND DOMESTIC EXPERIENCE 58

Boretska N., Mishchenko K.

ANALYSIS AND PROGNOSTICATION OF FINANCIAL FIRMNESS IN ENTERPRISE 63

Buhas N., Dyiakovich Z.

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF STRATEGIC MANAGEMENT INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES 67

Neklesa A.

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE GROWTH STRATEGY FOR BAKERIES 72

Prysiazhnyuk L.

EXPENSES OPTIMIZATION ENGINEERING INDUSTRY COMPANIES THROUGH INFORMATION TECHNOLOGY AND OPTIMIZE INVENTORY MANAGEMENT 76

Public administration

Shevchenko N., Taranenko V.

THE EXPERIENCE OF EU COUNTRIES REGARDING THE USE OF FISCAL INSTRUMENTS TO STIMULATE THE INVESTMENT PROCESSES 80

Yanchuk A., Jumpers P., Kolesnik V.

LAYING THE FOUNDATIONS OF NORMATIVE?LEGAL SUPPORT OF NATIONAL SECURITY OF UKRAINE 84

Krasavtseva L.

FOR THE QUESTION CONCERNING THE QUALITY OF ECOTOURISM 89

Stelmashchuk Yu.

STATE REGULATION OF SOCIAL AND HUMANITARIAN SPHERE: TERMINOLOGY TOOLS 93

Konstantinov A.

SCIENTIFIC BASIS OF THE STATE OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION 98

УДК 338.45:330.322.001.2

Д. В. Крилов,
к. е. н., докторант кафедри фінансів, банківської справи та страхування,
Запорізький національний університет, м. Запоріжжя

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ АЛГОРИТМУ ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ РЕАЛІЗАЦІЇ ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПРОЕКТУ НА ПРОМИСЛОВОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

D. Krylov,
Candidate of Economic Sciences, doctoral student of Finance,
banking and insurance Department, Zaporizhzhya national university, Ukraine

FEATURES OF APPLICATION THE ALGORITHM OF FORMATION ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF REALISATION THE INVESTMENT PROJECT AT THE INDUSTRIAL ENTERPRISE

У статті проаналізовані чинні науково-методичні підходи до формування алгоритму реалізації організаційно-економічного механізму на підприємствах. Обгрунтовано сутність, переваги та недоліки розглянутих алгоритмів реалізації організаційно-економічного механізму. Досліджено етапи розробки кожного алгоритму реалізації організаційно-економічного механізму. Удосконалено алгоритм використання організаційно-економічного механізму реалізації інвестиційного проекту на промисловому підприємстві. Цей алгоритм є сукупністю методів, принципів, функцій, інструментів, важелів, завдань, що дозволить підвищити ефективність механізму, створить основу для залучення інвестицій, оцінки загроз інвестиційного ринку. Перевагою запропонованого алгоритму є те, що він дозволить досягти сформованих завдань шляхом послідовного виконання кожного етапу з метою отримання фінансового, соціального, економічного ефекту в короткостроковому періоді. Визначено та охарактеризовано кожен етап запропонованого алгоритму.

The article analyzes the existing scientific and methodological approaches to the formation of the algorithm of the organizational-economic mechanism of enterprises. The essence, advantages and shortcomings of the considered algorithms for the implementation of organizational-economic mechanism. Investigated stages of development of each algorithm of the organizational-economic mechanism. Improved the algorithm of the organizational-economic mechanism of realisation of the investment project at the industrial enterprise. This algorithm is a set of methods, principles, functions, tools, levers, tasks that will improve the efficiency of the mechanism will provide the basis for attracting investment, evaluation of threats to the investment market. The advantage of the proposed algorithm is that it allows to achieve tasks generated by a sequential execution of each stage in order to obtain financial, social, and economic effects in the short term. Identify and describe each stage of the proposed algorithm.

Ключові слова: інвестиційний проект, організаційно-економічний механізм, алгоритм формування організаційно-економічного механізму, інвестиції, загрози інвестиційного ринку.

Key words: investment project, organizational-economic mechanism, the algorithm of formation of organizational-economic mechanism, investment, threats to the investment market.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

З огляду на сучасний стан розвитку, більшість промислових підприємств зазнають негативного впливу чинників зовнішнього середовища, загроз інвестиційного ринку. Відповідно, промислові підприємства повинні адаптуватися до змін оточуючого середовища, розробляти засоби захисту від негативного впливу чинників, а також впроваджувати більш прибуткові інвестиційні проекти.

Формування та реалізація інвестиційного проекту здійснюється шляхом використання організаційно-економічного механізму, який дозволяє порівняти декілька проектів, обрати ефективніший проект з метою задоволення інтересів іноземних інвесторів, органів державної влади та власників підприємства. Формування організаційно-економічного механізму реалізації інвестиційного проекту починається із побудови етапів розробки даного механізму, що підтверджує актуальність даного дослідження.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання щодо визначення алгоритму формування організаційно-економічного механізму досліджено в працях відомих вчених, які вивчали особливості побудови таких видів організаційно-економічного механізму: етапи функціонування підсистеми контролінгу управління споживчим капіталом запропонували Голишева Є.О. та Грищенко О.Ф.; схему функціонування організаційно-економічного механізму інвестування проаналізував Кирилов Ю.Є.; Кіпіоро І.М. розробив модель організаційно-економічного механізму інвестиційно-інноваційного розвитку; етапи формування інвестиційного проекту запропонувала Корецька С.О.; етапи управління конкурентоспроможністю були розглянуті Паламарчук О.М.; алгоритм управління інтелектуальним капіталом вдосконалила Харковина О.Г. Проте більшість авторів розглядають алгоритм формування організаційно-економічного механізму враховуючи напрями діяльності, мету, особливості функціонування підприємства, але не беруть до уваги процес реалізації інвестиційного проекту шляхом використання відповідного алгоритму.

ЦІЛІ СТАТТІ

Метою статті є аналіз науково-методичних підходів до формування алгоритму реалізації організаційно-економічного механізму на підприємствах, визначення сутності, переваг та недоліків розглянутих алгоритмів, розробка алгоритму використання організаційно-економічного механізму реалізації інвестиційного проекту на промисловому підприємстві, характеристика етапів запропонованого алгоритму.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Процес побудови організаційно-економічного механізму реалізації інвестиційного проекту повинен грунтуватися на послідовності визначених етапів, що дозволить підвищити його ефективність. Використання алгоритму формування організаційно-економічного механізму дозволить забезпечити стабільність інвестиційної діяльності, зростання інвестиційного потенціалу, фінансовому оздоровленню підприємства, вирішенню економічних проблем не лише регіону, але й країни в цілому.

Харковина О.Г. у своєму дослідженні [10, с. 176—177] запропонувала алгоритм реалізації організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом, який складається з сукупності взаємопов'язаних складових та спрямований на досягнення стратегічної мети підприємства, тобто нарощування та ефективне використання інтелектуального капіталу. Зазначений алгоритм складається з сукупності етапів, а саме: визначення цілей підприємства; формування завдань щодо управління інтелектуальним капіталом; визначення суб'єктів та об'єкта управління; розробка принципів та визначення функцій управління інтелектуальним капіталом; вибір методів управління; обгрунтування правил використання інтелектуального капіталу; розробка та впровадження заходів управління; оцінка результатів; внесення коректив.

Модель організаційно-економічного механізму інвестиційно-інноваційного розвитку запропонував Кіпіоро І.М. [4, с. 46—48], основною метою якої є налагодження інноваційного розвитку, підвищення фінансової стійкості підприємства за допомогою використання методів, інструментів, важелів, здійснення контролю за порядком дотримання встановлених параметрів розвитку. На думку автора, модель організаційно-економічного механізму повинна грунтуватись на таких етапах: аналіз динаміки та ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності країни; оцінка ризиків інвестиційного ринку; аналіз забезпеченості ресурсами підприємства; дослідження тенденцій розвитку ринку інновацій; аналіз податкового навантаження, ціноутворення, нормативно-правового регулювання; державна підтримка; система мотивації персоналу; джерела залучення інвестицій; моніторинг інноваційної діяльності; контроль щодо дотримання сформованих принципів; механізм корегування виявлених відхилень.

На думку Кирилова Ю.Є., схема організаційно-економічного механізму інвестування повинна включати етапи: розробка інвестиційної стратегії; фактори макро- та мікрорівня; формування інвестиційної політики; формування мети інвестування; визначення завдань; розробка заходів інвестування; вибір методів; процес інвестування; перевірка отриманих результатів та ступеня досягнення сформованих завдань; корегування завдань, цілей [3, с. 22—23].

Група авторів, Мірошниченко О.Ю. та Карюк В.І. запропонували етапи побудови організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності на підприємствах [7]. Варто відзначити, що до етапів організаційно-економічного механізму було віднесено: формування цілей інноваційної діяльності; аналіз ресурсного забезпечення підприємства та дослідження інноваційного потенціалу; оцінка загроз і можливостей підприємства; розробка інноваційної стратегії; розробка інноваційних заходів; реалізація стратегії; оцінка результатів інноваційної діяльності та виявлення помилок.

П'янкова О.В. проаналізувала структуру та сутність організаційно-економічного механізму управління брендом, до елементів якого було включено принципи, функції, мета, завдання, виконавці, заходи та результати [9, с. 144—146]. Організаційно-економічний механізм реалізується на етапах: визначення сильних і слабких сторін, оцінка загроз та можливостей підприємства; визначення цілей управління брендом; оцінка рівня конкурентоспроможності, аналіз потреб споживачів, вартість та комплекс бренду; розробка заходів управління брендом; вибір методів управління брендом; впровадження запропонованих заходів; оцінка отриманих результатів, визначення відхилень. Дотримання етапів реалізації організаційного-економічного механізму управління брендом дозволить підвищити конкурентоспроможність підприємства, вартість бренду, налагодити відносини з партнерами.

Варто відзначити, що особливістю алгоритму реалізації організаційно-економічного механізму управління підприємством, на думку Чорного А.В., є можливість приймати раціональні управлінські рішення, враховувати структуру виробничого процесу, рівень технологічного забезпечення та кваліфікації персоналу, обсяг наявних заощаджень відповідно до нормативно-правового регулювання [11, с. 105—106]. Зазначений організаційно-економічний механізм базується на таких етапах: оцінка стану механізму; визначення невикористаних можливостей щодо функціонування механізму; аналіз складових ме-

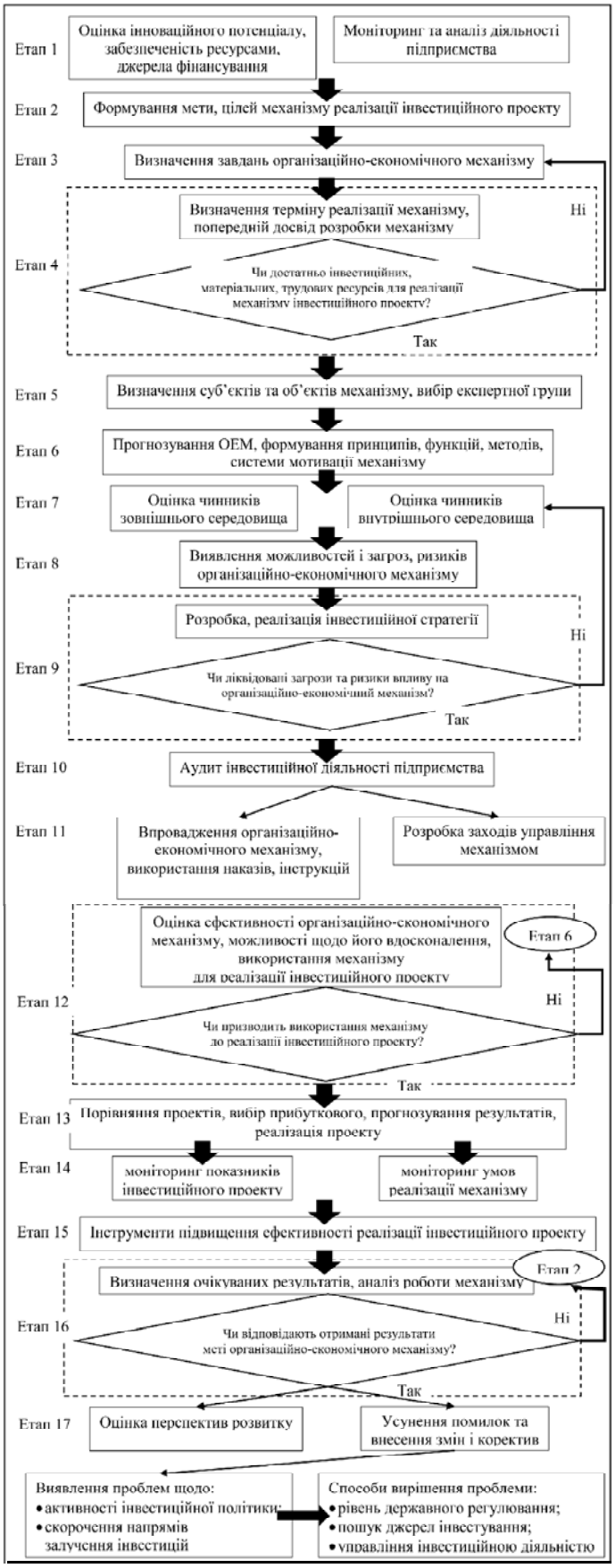


Рис. 1. Алгоритм використання та формування організаційно-економічного механізму реалізації інвестиційного проекту на промисловому підприємстві

Джерело: розроблено автором за [1, с. 281—283; 2, с. 37—40; 3, с. 22—23; 4, с. 46—48; 5, с. 3—5; 6, с. 84—86; 7; 8, с. 62—65; 9, с. 144—146; 10, с. 176—177; 11, с. 106].

ханізму; визначення факторів впливу на механізм; формування структури організаційно-економічного механізму; визначення загроз та ризиків оточуючого середовища; використання можливостей механізму; способи та заходи щодо удосконалення механізму [11, с. 106]. Отже, організація процесу побудови організаційно-економічного механізму створить можливості щодо налагодження фінансової стабільності підприємства, підвищення продуктивності праці, скорочення витрат.

Масляєва О.О. запропонувала етапи формування організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю, які дозволяють врахувати вплив чинників оточуючого середовища, підвищити ефективність діяльності підприємства, вивести підприємство зі стану банкрутства, виробляти якісну продукцію з метою задоволення потреб споживачів [6, с. 84—86]. До етапів організаційно-економічного механізму автором було віднесено: оцінка фінансового розвитку підприємства; визначення ефективності діючого організаційно-економічного механізму; методи та інструменти щодо удосконалення організаційно-економічного механізму; розробка програми вдосконалення механізму; аналіз ефективності сформованого механізму; коригування результатів; використання програми щодо вдосконалення механізму. Проте серед запропонованих етапів не враховано вплив загроз та ризиків, рівень інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємства, інтереси власників підприємства.

Група авторів, Гораль Л.Т. та Король С.В., проаналізували та удосконалили етапи і алгоритм формування організаційно-економічного механізму інвестиційно-інноваційної діяльності на підприємстві, який дозволяє досягти сформованих стратегічних цілей інвестування, налагодити інноваційний розвиток підприємства, встановити взаємозв'язки між суб'єктами, об'єктами, принципами, джерелами фінансування [1, с. 281—283]. Етапами формування організаційно-економічного механізму є: формування цілей; визначення напрямів інвестування; пошук джерел фінансування; учасники механізму; розробка принципів та функцій; способи реалізації механізму; аналіз інвестиційної діяльності підприємства; оцінка загроз та можливостей; формування інвестиційної стратегії; оцінка ефективності реалізованої стратегії та її коригування.

Ми з'ясували, що процес побудови та визначення етапів формування організаційно-економічного механізму РІП повною мірою не розкрито. Відповідно, було удосконалено алгоритм використання організаційно-економічного механізму реалізації інвестиційного проекту на промисловому підприємстві, який є сукупністю методів, принципів, функцій, інструментів, важелів, завдань, що дозволить підвищити ефективність механізму, створить основу для залучення інвестицій, оцінки загроз інвестиційного ринку, а також дозволить досягти сформованих завдань шляхом послідовного виконання кожного етапу з метою отримання фінансового, соціального, економічного ефекту в короткостроковому періоді. Як видно з рисунка 1, алгоритм складається з етапів, яких доцільно дотримуватися у зазначеній послідовності, що дозволить оцінити загрози інвестиційного ринку та досягнути очікуваного ефекту.

На першому етапі відбувається оцінка інноваційного потенціалу підприємства, визначається за-

безпеченість ресурсами та джерела фінансування. Крім того, даний етап характеризується здійсненням аналізу фінансової діяльності підприємства, тобто за допомогою використання спеціальних методів проводиться комплексний аналіз показників виробничої, господарської, інвестиційної, інноваційної діяльності.

На другому етапі визначаються цілі та мета організаційно-економічного механізму реалізації інвестиційного проекту.

Метою третього етапу є формування завдань організаційно-економічного механізму РІП, серед яких слід виокремити: вибір методів, функцій, принципів механізму; оцінка загроз оточуючого середовища; розробка та впровадження механізму; аналіз ефективності механізму; підвищення ефективності розробленого механізму.

Виходячи з поставлених завдань проводиться визначення терміну реалізації механізму та аналіз попереднього досвіду розробки механізму з метою уникнення помилок при розробці нового організаційно-економічного механізму, підвищення його ефективності.

Для п'ятого етапу характерним є визначення суб'єктів та об'єктів механізму, вибір експертної групи.

Далі йде етап прогнозування ОЕМ, формування принципів, функцій, методів, системи мотивації механізму. Етап прогнозування має вагоме значення, оскільки дозволяє оцінити можливі ефекти від реалізації інвестиційного проекту, врахувати негативний та позитивний вплив чинників оточуючого середовища. Принципи та функції відіграють вагому роль у розробці організаційно-економічного механізму РІП. Важливим інструментом впровадження організаційно-економічного механізму реалізації інвестиційного проекту є використання системи мотивації, що дозволяє підвищити зацікавленість персоналу у реалізації механізму та підвищити ефективність праці.

Сьомим етапом реалізації організаційно-економічного механізму є оцінка чинників та загроз зовнішнього і внутрішнього середовища, які впливають на ефективність інвестиційного проекту, діяльність підприємства.

За результатами попереднього етапу проводиться оцінка можливостей і загроз, ризиків організаційно-економічного механізму. Виявлені можливості та загрози дають змогу встановити перспективи впровадження організаційно-економічного механізму, спрогнозувати можливі ризики та розробити заходи щодо їх ліквідації і зменшення негативного впливу.

На дев'ятому етапі формується множина інвестиційних стратегій та здійснюється формування заходів, вибір інструментів щодо реалізації стратегії, визначення джерел фінансування. Також на цьому етапі відбувається реалізація обраної інвестиційної стратегії, використання інвестиційних заходів та оцінюється рівень ліквідації загроз і ризиків організаційно-економічного механізму, за результатами якого приймається рішення щодо переходу до наступного етапу.

Десятий етап характеризується аудитом інвестиційної діяльності підприємства, тобто організовується аналіз щодо: оцінка компетенцій персоналу; оцінка ресурсного забезпечення; аналіз інвестиційної привабливості підприємства; визначення обсягу інвестиційного капіталу та напрямів його використання. Цей етап дозволяє проаналізувати фінансовий стан підприємства та оцінити його можливості щодо впровадження декількох інвестиційних проектів.

На одинадцятому етапі відбувається впровадження організаційно-економічного механізму реалізація проекту, використання наказів, інструкцій. Варто відзначити, що відбувається контроль за виконанням запланованих дій та дотриманням утверджених інструкцій, приймаються управлінські рішення, розподіляються обов'язки між учасниками експертної групи, розробляються та впроваджуються заходи щодо управління організаційно-економічним механізмом з метою забезпечення його цілісності, ефективності.

На наступному етапі проводиться оцінка ефективності організаційно-економічного механізму та визначення можливостей щодо його вдосконалення. На цьому етапі здійснюється виявлення слабких місць механізму, недоліків та визначається ефективність взаємодії між елементами механізму. За результатами даного етапу оцінюється можливість використання організаційно-економічного механізму для реалізації інвестиційного проекту.

Потім здійснюється порівняння інвестиційних проектів, вибір більш прибуткового та з мінімальними витратами, тобто вибір проекту який дозволить покращити фінансову діяльність підприємства, задовольнити інтереси учасників та зменшити число загроз і ризиків відповідно до наявного обсягу ресурсів, встановлених термінів дії проекту.

На чотирнадцятому етапі проводиться моніторинг показників інвестиційного проекту, тобто здійснюється порівняння отриманих показників із проектними показниками, визначення обсягу прибутку, рівня інвестиційної активності, фінансової стійкості та рентабельності, виробничих потужностей, які досягаються за умови використання організаційно-економічного механізму. Крім того, на цьому етапі також слід проводити моніторинг умов реалізації механізму, тобто детальні дослідження впливу чинників зовнішнього середовища, аналіз фінансового стану підприємства, визначення рівня заборгованості та зношеності обладнання, які впливають на ефективність організаційно-економічного механізму.

П'ятнадцятим етапом реалізації організаційно-економічного механізму є використання інструментів підвищення ефективності реалізації інвестиційного проекту, тобто заходи щодо покращення прибутковості, зростання віддачі від очікуваних ефектів проекту.

Далі відбувається визначення очікуваних результатів інвестиційного проекту, аналіз ефективності роботи організаційно-економічного механізму. За умови якщо отримані результати не відповідають меті організаційно-економічного механізму, то доцільно визначити коло можливих проблем та повернутися до етапу формування мети і цілей організаційно-економічного механізму з метою їх перегляду та уточнення, але якщо очікувані результати відповідають меті, то здійснюється перехід до наступного етапу.

Останнім етапом є оцінка перспектив розвитку та усунення помилок з метою внесення змін і коректив в організаційно-економічний механізм РІП. Метою цього етапу є аналіз та виявлення слабких сторін, проблем, розробка способів їх вирішення, впровадження змін, що дозволить зменшити вплив негативних наслідків, вчасно корегувати стратегію інвестування, процес впровадження організаційно-економічного механізму.

ВИСНОВКИ

Дотримання зазначеного переліку етапів дозволить підвищити ефективність та сприятиме злагодженому функціонуванню організаційно-економічного механізму реалізації інвестиційного проекту. Варто відзначити, що

формування та використання організаційно-економічного механізму за наведеним алгоритмом дозволить забезпечити стабільність інвестиційної діяльності, зростання інвестиційного потенціалу, що сприятиме залученню інвестиційного капіталу, впровадженню інвестиційних проектів та, як результат, фінансовому оздоровленню підприємства, вирішенню економічних, соціальних, екологічних проблем не лише регіону, але й країни в цілому.

Література:

1. Гораль Л.Т., Король С.В. Формування та організація механізму управління інвестиційно-інноваційною діяльністю газорозподільних підприємств: методологічний аспект [Електронний ресурс] / Л.Т. Гораль, С.В. Король // Глобальні та національні проблеми економіки. — 2016. — Вип. 9. — С. 278—283. — Режим доступу до журналу: http://global-national.in.ua/issue-9-2016

2. Джеджула В.В. Особливості впровадження та реалізації організаційно-економічного механізму підвищення енергоефективності промислових підприємств [Електронний ресурс] / В.В. Джеджула // Вісник Національного технічного університету "ХПІ". Технічний прогрес та ефективність виробництва. — 2013. — № 45(1018). — С. 36—41. — Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcpitp_2013_45_8

3. Кирилов Ю.Є. Формування ефективного організаційно-економічного механізму інвестування аграрного сектору економіки України / Ю.Є. Кирилов // Агросвіт. — 2015. — № 8. — С. 18—24.

4. Кіпіоро І.М. Організаційно-економічний механізм розвитку інноваційно-інвестиційної діяльності сільськогосподарських підприємств: дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук: 08.00.04 "Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)" / І.М. Кіпіоро. — Умань: Уманський національний університет садівництва, 2015. — 235 с.

5. Корецька С.О. Організаційно економічний механізм управління інвестиційним процесом у сільському господарстві / С. О. Корецька // Агросвіт. — 2012. — № 6. — С. 2—5.

6. Масляєва О.О. Удосконалення організаційно-економічного механізму управління конкурентоспроможністю молокопереробних підприємств / О.О. Масляєва // Інвестиції: практика та досвід. — 2013. — № 5. — С. 83—86.

7. Мірошниченко О.Ю., Карюк В.І. Етапи формування організаційно-економічного механізму інноваційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / О.Ю. Мірошниченко, В.І. Карюк // Ефективна економіка. — 2012. — № 2. — Режим доступу до журналу: http://www.economy.nayka.com.ua/

8. Нікітін Ю.О., Рукас-Пасічнюк В.Г. Організаційно-економічний механізм трансферу інноваційних розробок підприємства водного транспорту України / Ю.О. Нікітін, В.Г. Рукас-Пасічнюк // Науково-виробничий журнал "Інноваційна економіка". — 2015. — № 1 (56). — С. 61—66

9. П'янкова О.В. Елементи та етапи реалізації організаційно-економічного механізму управління брендом / О.В. П'янкова // Проблеми підвищення ефективності інфраструктури. — 2011. — Вип. 29. — С. 141—146.

10. Харковина О. Г. Підходи до формування організаційно-економічного механізму управління інтелектуальним капіталом підприємства [Електронний ресурс] / О.Г. Харковина // Науковий вісник Міжнародного гуманітарного університету. Серія: "Економіка і менеджмент". — С. 175—178. — Режим доступу: http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/

11. Чорний А.В. Теоретичні аспекти методів оцінки організаційно-економічного механізму управління підприємством / А.В. Чорний // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія: Економічні науки. — 2015. — Вип. 14. — Ч. 4. — С. 103—106.

References:

1. Horal, L.T. and Korol, S.V. (2016), "Formation and organization of the mechanism of management of investment and innovative activity of gas distribution enterprises: methodological aspect", Hlobalni ta natsionalni problemy ekonomiky, [Online], vol. 9, pp. 278—283, available at: http://global-national.in.ua/issue-9-2016 (Accessed 20 Aug 2016).

2. Dzhedzhula, V.V. (2013), "Features of introduction and implementation of the organizational-economic mechanism of increase of efficiency of industrial enterprises", Visnyk Natsionalnoho tekhnichnoho universytetu "KhPI", [Online], vol. 45(1018), pp. 36—41, available at: http://nbuv.gov.ua/UJRN/Vcpitp_2013_45_8 (Accessed 22 Aug 2016).

3. Kyrylov, Yu.Ye. (2015), "Formation of effective organizational-economic mechanism of investment agricultural sector of Ukraine", Ahrosvit, vol. 8, pp. 18—24.

4. Kipioro, I.M. (2015), "Organizational-economic mechanism of development of innovative-investment activity of agricultural enterprises", Abstract of Ph.D. dissertation, Economy and management of enterprises (economic activities), Uman national University of horticulture, Uman, Ukraine.

5. Koretska, S.O. (2012), "Organizational and economic mechanism of management of investment process in agriculture", Ahrosvit, vol. 6, pp. 2—5.

6. Masliaieva, O.O. (2013), "The improvement of organizational and economic mechanism of competitiveness dairy-processing enterprises management", Investytsii: praktyka ta dosvid, vol. 5, pp. 83—86.

7. Miroshnychenko, O.Yu. and Kariuk, V.I. (2012), "Stages of formation of organizational and economic mechanism of innovative activity of the enterprises", Efektyvna ekonomika, [Online], vol. 2, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/ (Accessed 24 Aug 2016).

8. Nikitin, Yu.O. and Rukas-Pasichniuk, V.H. (2015), "Organizational and economic mechanism of transfer of innovative development of enterprises of water transport of Ukraine", Scientific and Production Journal "Innovative economy", vol. 1(56), pp. 61—66.

9. Piankova, O.V. (2011), "The elements and stages of realization of organizational and economic mechanism of brand management", Problemy pidvyshchennia efektyvnosti infrastruktury, vol. 29, pp. 141—146.

10. Kharkovyna, O.H., "Approaches to formation of organizational-economic mechanism of management with intellectual capital of the enterprise", Naukovyi visnyk Mizhnarodnoho humanitarnoho universytetu. Seriia: "Ekonomika i menedzhment", [Online], pp. 175—178, available at: http://www.vestnik-econom.mgu.od.ua/ (Accessed 28 Aug 2016).

11. Chornyi, A.V. (2015), "Theoretical aspects of methods of assessment of organizational and economic mechanism of enterprise management", Naukovyi visnyk Khersonskoho derzhavnoho universytetu. Seriia: Ekonomichni nauky, vol. 14, no. 4, pp. 103—106.

Стаття надійшла до редакції 11.10.2016 р.

УДК 339.727

І. П. Гайдуцький,
к. е. н., науковий співробітник науково-дослідної лабораторії менеджменту ФММ НТУУ "КПІ"

ПРОБЛЕМИ ТРАНСНАЦІОНАЛЬНОЇ ГАРМОНІЗАЦІЇ СИСТЕМИ РЕГУЛЮВАННЯ ТА МОТИВАЦІЇ ІНВЕСТУВАННЯ СТАЛОГО НИЗЬКОВУГЛЕЦЕВОГО РОЗВИТКУ

I. Gaidutskiy,
PhD in Economics, researcher at management and marketing faculty research laboratory of national technical university of Ukraine "Kyiv Polytechnic Institute"

PROBLEMS OF TRANSNATIONAL HARMONIZATION OF SYSTEMS AIMED TO REGULATE AND MOTIVATE INVESTMENTS IN SUSTAINABLE LOW-CARBON DEVELOPMENT

У статті висвітлено існуючі розбіжності між різними системами регулювання та мотивації інвестування низьковуглецевого розвитку. Стаття розкриває причини низької ефективності системи регулювання і мотивації залучення транснаціональних інвестицій в сталий низьковуглецевий розвиток через велику розпорошеність та дисгармонію механізмів між різними країнами, секторами та проектами.

The article highlights the existing discrepancies between different systems of regulation and motivation of low-carbon development investments. The article reveals the reasons for the low efficiency of regulation and incentives to attract multinational investment in low-carbon sustainable development through greater dispersion and disharmony mechanisms between countries, sectors and projects.

Ключові слова: моделі і системи регулювання; сталий низьковуглецевий розвиток; механізми, методи та інструменти мотивації інвестування; відновлювальна енергетика.

Key words: models and regulatory systems; sustainable low-carbon development; mechanisms, methods and tools for motivating investment; renewable energy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Протягом останніх 20 років багато країн світу з метою сприяння розвитку відновлювальної енергетики та скорочення викидів в атмосферу парникових газів, застосовувало різні моделі, системи та механізми регулювання. Ці регуляторні моделі, системи і механізми автоматично відіграють мотиваційну роль в інвестуванні процесів енергоконверсії та розвитку низьковуглецевої економіки. За цей період різноманітність цих регуляторних та мотиваційних механізмів та інструментів набула великих масштабів за рахунок їх індивідуалізації по країнах та секторах економіки. Нерідко така різноманітність була спровокована цілями національного протекціонізму та призвела до недобросовісної конкуренції між країнами. Більше того, стали проявлятись факти демпінгування на ринку обладнання для відновлювальної енергетики, що спровокувало антидемпінгові розслідування та процес банкрутств компаній виробників цього обладнання. З метою зупинки цього процесу і локалізації цих шкідливих явищ гостро постала проблема транснаціональної гармонізації систем регулювання та мотивації інвестування сталого низьковуглецевого розвитку. Цим злободенним питанням сьогодні стурбовані в провідних міжнародних організаціях з питань охорони навколишнього середовища, а також в ЄС, в Китаї, США та інших країнах. Цим визначається актуальність зазначеної статті, яка присвячена зазначеним питанням.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженню питання регулювання розвитку відновлювальної енергії значну увагу приділяють: Аверченков А., Галєнович А., Сафонов Г., Федоров Ю. [1], Дюканов В. і Дюканова О. [2], Каргієв В. [3], Кітура А. [4], Короткова Д. [5], Логачова О. [6], Семьонов С. [7] та інші. В більшості публікацій з цієї проблематики, як

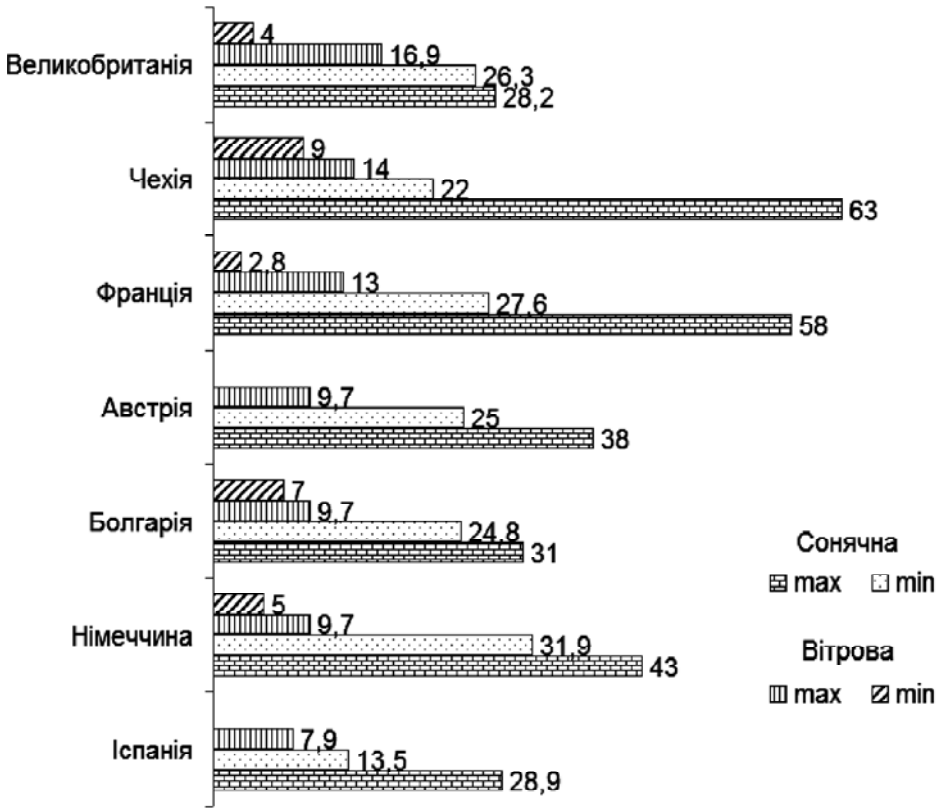


Рис. 1. Фіксовані тарифи на енергію з ВДЕ, євроценти/кВт*год

Джерело: розроблено автором за даними [4; 5; 6].

правило, розкривається досвід застосування в різних країнах різних моделей, систем, механізмів, методів та інструментів регулювання розвитку відновлювальної енергетики, або забезпечення енергоощадності чи інвестування енергоефективності. Однак при цьому залишається недослідженою проблема дисгармонії в системах та механізмах регулювання між країнами та секторами економіки, яка, з одного боку, зумовлена великою різноманітністю та неузгодженістю регуляторних механізмів, а з другого — призводить до недобросовісної конкуренції і кризових явищ.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є розкриття причин низької ефективності системи регулювання і мотивації залучення транснаціональних інвестицій в сталий низьковуглецевий розвиток через велику розпорошеність та дисгармонію механізмів між різними країнами, секторами та проектами.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Дослідження показують, що в практиці багатьох країн найбільшого поширення набули дві моделі державного регулювання та стимулювання розвитку і використання відновлюваних джерел енергії: компенсаційна і квотно-сертифікаційна. Обидві моделі спрямовані на сприяння просування на ринок енергії відновлювальної енергетики.

Компенсаційна модель вперше була використана в 1978 р. у США, в 90-ті роки отримала визнання в європейських країнах і на сьогодні діє більше як у 40 країнах світу. Суть цієї моделі полягає в тому, що держава підтримує закупівельні ціни на "чисту" енергію на рівні реальних витрат на її виробництво. При цьому використовуються дві схеми державної підтримки: 1) гарантовані контрактні закупівлі за фіксованими тарифами, вищими за ринкові ціни; 2) фіксовані надбавки до ринкових цін на електроенергію при її продажі на вільному ринку. У більшості країн, що використовують компенсаційну модель стимулювання, застосовується схема фіксованих тарифів. Вона забезпечує інвесторам чітке бачення перспектив і довготривалу гарантію генераторам "чистої" енергії вже на етапі проектування і планування. В Німеччині, Греції, Хорватії та інших країнах держава укладає з генеруючими компаніями (довгострокових контрактах на 10—20 років) і через фінансові тарифи компенсує їм 40—45% витрат на виробництво енергії. В Данії, Люксембурзі, Португалії, Словаччині та інших країнах широко застосовуються фіксовані надбавки, які гарантують виробникам "чистої" енергії норму прибутку на рівні 7—10% рентабельності. В Іспанії використовуються обидві схеми: фіксовані тарифи і надбавки [4; 7].

Фіксовані тарифи застосовуються уже в 50 країнах світу. Їх поширення зумовлене очевидними перевагами: 1) гарантія підключення до мережі; 2) гарантія покупки виробленої електроенергії за фіксованою ціною; 3) довгостроковий контракт на покупку виробленої електроенергії; 4) компенсація додаткових витрат на виробництво електроенергії протягом 10—25 років; 5) гарантія повернення вкладених в проект інвестицій та отримання прибутку [6].

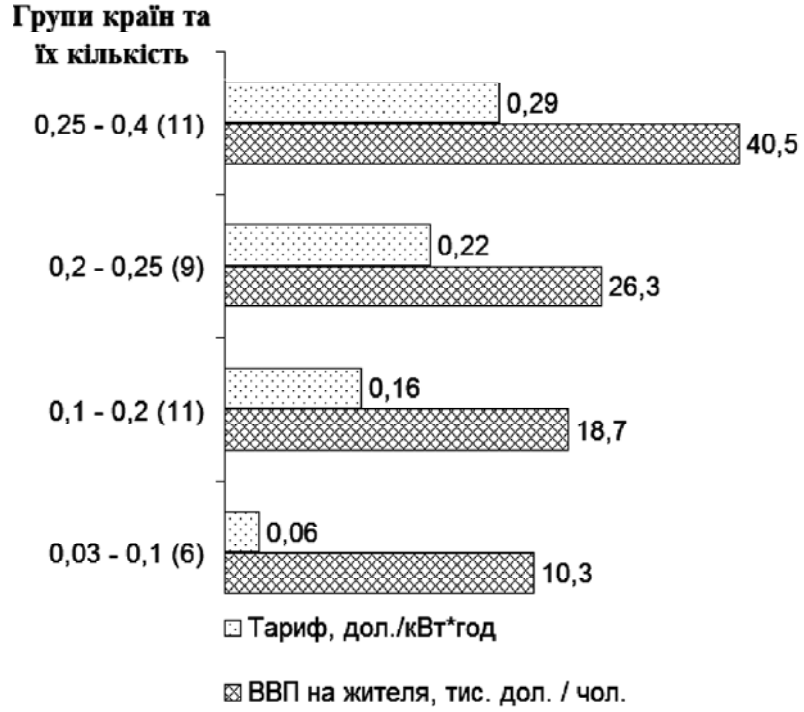


Рис. 2. Групування країн за середнім тарифом на електроенергію та рівень ВВП (за ПКС) на душу населення

Джерело: розроблено автором за даними [10; 11; 12; 13].

Водночас тарифні механізми мають ряд потенційних обмежень. По-перше, тарифи встановлюються не ринковим, а адміністративним методом. По-друге, гарантовані ціни можуть стримувати вдосконалення технологій і зниження собівартості енергії. Час дії тарифів має бути достатнім для того, щоб інвестор окупив інвестиції, вкладені в розвиток відновлювальної енергії. Тут є певні ризики вдало вибрати розмір тарифу і термін його дії [5].

У різних країнах ЄС на різні види енергії відновлювальної енергетики фіксовані тарифи істотно відрізняються. Найвищі вони на сонячну енергію (у 5—7 разів вищі, ніж на вітрову). По країнах найвищі в Чехії і Франції — на сонячну і в Великобританії — на вітрову. Різниця між максимальними і мінімальними цінами сягає 3—5-кратного розміру (рис. 1). Тобто дисперсія параметрів механізмів стимулювання розвитку відновлювальної енергетики навіть в рамках ЄС дуже велика і це створює серйозну проблему — диспропорції та дисгармонії.

Механізми тарифного стимулювання виробників "чистої" енергії діють у більшості країн ЄС, в США, Канаді, Китаї, Японії, Австрії, Австралії, Ізраїлі, Індії, Таїланді, Туреччині, Індонезії, на Філіппінах, у ряді країн Африки і Латинської Америки. Застосування тарифного механізму вважається найбільш поширеним і ефективним у стимулюванні ВДЕ [3; 7; 9].

Однак дослідження показали, що високі тарифи можуть собі дозволити, як правило, багаті країни. Так, групування країн за рівнем фіксованих тарифів на електроенергію з ВДЕ та рівнем ВВП на жителя показало наявність прямо пропорціональної залежності: чим вищий рівень тарифів, тим вищий рівень ВВП на жителя (рис. 2).

Модель квотування та сертифікації енергії з ВДЕ вперше запроваджена на початку 2000-х років у Великобританії, Швеції, Бельгії, Італії, Франції, Японії. При цій моделі законом встановлюються обов'язкові квоти споживання (виробництва) відновлюваної енергії в загальному обсязі електроспоживання (виробництва). Ці квоти у різних країнах коливаються від 1 до 10%. Для реалізації квот в обіг вводяться спеціальні так звані "зелені" сертифікати, які представляють собою свідоцтво про споживання (виробництво) певної кількості "чистої" енергії (з ВДЕ). Учасники ринку можуть отримати сертифікати трьома способами: 1) мати і використовувати власну ВДЕ — електростанцію; 2) купувати сертифікати в іншого виробника "чистої" електроенергії; 3) купувати сертифікати на вільному ринку незалежно від виробництва електроенергії. Ціни на електроенергію та сертифікати встановлюються щоденно на ринку електроенергії та на ринку торгівлі сертифікатами. Отже, для інвесторів така система представляє певні ризики [4].

На відміну від компенсаційної моделі, заснованої на довгострокових контрактах та фіксованих тарифах і надбавках, квотно-сертифікаційна модель підтримки генераторів "чистої" енергії пов'язана з більш високими ризиками для бізнесу. Вона дає певні гарантії, як правило, лише на рік, при цьому не гарантує генераторам продаж енергії понад встановленої квоти. Разом з тим система квотування має свої переваги, оскільки поєднує методи адміністративного регулювання з механізмами ринку.

Зелені сертифікати давно використовуються у Великобританії, США, Японії, Австралії, Італії, Бельгії, Нідерландів, Швеції. Наприклад у Великобританії. Всі ліцензовані постачальники електроенергії зобов'язані поставляти певну частку енергії з ВДЕ. Ця частка щорічно збільшується. Традиційно доходи від продажу сертифікатів йдуть на фінансування нових проектів з розвитку ВДЕ [4].

Таблиця 1. Характеристика основних систем регулювання викидів парникових газів

Назва системи	Основні параметри	Характерні риси
Європейська (ЄСТВ)	- 10 тисяч підприємств; - 50% вуглецевих викидів; - 40% парникових викидів; - 2,1 млрд т викидів	діє в рамках РКЗК; добровільна
Каліфорнійська	- 85% парникових викидів; - 600 підприємств; - 2,7 млрд викидів до 2020 р.	незалежна від РКЗК; обов'язкова
Регіональна (9 штатів США)	- 50% парникових викидів	незалежна; обов'язкова
Китайська	- 40-45% вуглецевих викидів; - 700 млн т викидів	незалежна
Австралійська	- 383 млн т викидів	незалежна; добровільна
Бразильська	- до 10% викидів	незалежна; добровільна
Британська	- до 20% викидів	добровільна (умовно)
Корейська	- 500 підприємств; - 60% викидів вуглецю	незалежна; обов'язкова
Мексиканська	- 30 % викидів вуглецю	добровільна
Тайванська	- 270 підприємств	компенсаційна
Індійська	- 20-25% викидів	обов'язкова
Таїландська	- 10-15% викидів	добровільна
В'єтнамська	- 8-10% викидів	незалежна

Джерело: розроблено автором за даними [1; 3; 4; 15; 16].

Однак у переважній більшості країн національні ринки сертифікатів обмежені державними кордонами. Причина цього — в недостатньому рівні гармонізації національних систем сертифікатів. Такою гармонізацією займається Міжнародна асоціація RECS International, яка охоплює 136 членів з 24 країн, з них 16 — члени ЄС. З RECS International співпрацюють практично всі країни, які впровадили квотно-сертифікатну модель підтримки розвиту ВДЕ. Завдяки діяльності RECS International підходи до випуску і використання сертифікатів у різних країнах та регіонах поступово гармонізуються [14].

Обидві моделі державного регулювання відновлювальної енергетики передбачають використання гнучких механізмів та інструментів компенсацій, залежно від видів ВДЕ, встановлених потужностей, термінів їх експлуатації. Проведені дослідження показали, що найбільшого поширення набули системи антивуглецевго регулювання систематизовані в таблиці 1. Більшість з них незалежні, не обов'язкові, секторальні і локальні.

На сьогодні застосовується багато різних механізмів сприяння сталому низьковуглецевому розвитку, які можуть класифікуватись за певними ознаками. Одні дослідники пропонують класифікувати ці механізми на три великі групи в залежності від напрямів їх впливу: 1) на споживачів, або на виробників енергії; 2) на збільшення потужності або на збільшення генерації енергії; 3) на різні напрямки одночасно [3; 8]. Інші пропонують розглядати механізми за 4 векторами мотиваційного впливу, зокрема з боку: 1) міжнародних організацій; 2) держави; 3) бізнесу (інвесторів); 4) ринку (споживачів) [15]. На основі узагальнення нами розроблено схему класифікації механізмів мотивації сталого низьковуглецевого розвитку (табл. 2).

Таблиця 2. Класифікація механізмів регулювання сталого низьковуглецевого розвитку

Класифікаційні ознаки	Класифікаційні види
1. За статусом незалежності	• діючі в рамках РКЗК; • незалежні або ізольовані
2. За характером регулювання	• на основі квотування і переуступки прав; • на основі компенсаційних кредитів
3. За обов'язковістю	• обов'язкові; • добровільні
4. За регіональним статусом	• міжнародні; • муніципальні
5. За спрямованістю впливу	• сприяють прямому і абсолютному обмеженню викидів; • сприяють відносному підвищенню енергоефективності
6. За галузевим напрямом	• міжгалузеві; • галузеві
7. За ефективністю	• «зелені» сертифікати для відновлювальної енергетики; • «білі» сертифікати для енергоефективності
8. За характером впливу	• економічні; • адміністративні
9. Економічні	• фіскальні; • бюджетні
10. Адміністративні	• тендерні системи; • державні закупівлі; • система чистого виміру

Джерело: розроблено автором за даними [1; 2; 3; 4; 6; 8; 15].

Таблиця 3. Характеристика механізмів державної підтримки розвитку відновлювальної енергетики в ЄС

Види та механізми підтримки	Мінімальні розміри	Максимальні розміри
1. Тарифні:		
• частка електроенергії, яка виробляється за участі державної підтримки, %;		
➢ сонячної енергетики;	10	60
➢ вітрової енергетики;	4	30
• частка підтримки до відпускних тарифів, %	10	60
2. Податкові:		
• частка податкової пільги на прибуток;	50	100
• частка податкових пільг по інших податках	10	50
3. Бюджетні		
• частка компенсації вартості обладнання та об'єктів, %;	20	50
• частка загальної підтримки до бюджету, %	0,5	6

Джерело: розроблено автором на основі: [1; 2; 3; 4; 15; 16].

На підставі проведених досліджень нами систематизовано економічні, адміністративні та комбіновані методи, механізми та інструменти підтримки розвитку відновлювальної енергетики. Узагальнення показало, що йдеться про кілька десятків механізмів та інструментів. Крім того, кількісні і якісні параметри цих механізмів та інструментів різні за сферами застосування: 1) за країнами; 2) за секторами ВДЕ; 3) за тривалістю діяльності; 4) за потужностями; 5) за місцем використання; 6) за проектами тощо. Якщо врахувати численність сфер застосування цих механізмів, інструментів то різноманіття їх індивідуальних варіантів зростає на порядок. Таке різноманіття методів, механізмів та інструментів зумовлює велику диверсифікацію і дисгармонію в системах регулювання та мотивації розвитку відновлювальної енергетики.

Дисгармонія в системі методів, механізмів та інструментів суттєво підсилюється їх кількісною характеристикою. Їх мінімальні і максимальні параметри навіть в рамках європейського співтовариства відрізняються багатократно (табл. 3).

Така багатоманітність стала наслідком тривалого (протягом більше 30 років) стихійного розвитку національних методів, механізмів та інструментів підтримки відновлювальної енергетики. Тривалий час запровадження цих методів, механізмів та інструментів відбувалось у формі змагальності між країнами за зовнішні інвестиції. Це ще більше посилювало дисгармонію в методах, механізмах та інструментах, в кількісних параметрах, в якісних характеристиках, в умовах застосування тощо. Дисгармонія в методах, механізмах та інструментах державної підтримки розвитку відновлювальної енергетики уже спровокувала розбалансування конкурентного середовища у сфері виробництва і продажу обладнання для відновлювальної енергетики. Зросла монополізація цього ринку з боку окремих країн і ТНК. Все це й призвело до обвалу на ринку обладнання відновлювальної енергетики, скорочення інвестицій, згортання механізмів державної підтримки, деформації системи регулювання енергоконверсії і сталого низьковуглецевого розвитку.

Така ситуація стала особливо загрозливою після того, на повну силу запрацював маховик державного стимулювання розвитку відновлювальної енергетики в країнах Південно-Східної Азії, особливо в Китаї. Дисгармонія механізмів стимулювання розвитку та відсутність ефективних регуляторів цього ринку в глобальному масштабі по суті поставило галузь відновлювальної енергетики на межу кризи. Вихід з цієї ситуації бачиться в транснаціональній гармонізації та уніфікації країнових механізмів підтримки розвитку відновлювальної енергетики та створення єдиної, уніфікованої системи регулювання і стимулювання на глобальному рівні.

ВИСНОВКИ

1. Величезна різноманітність і безсистемність механізмів та інструментів стимулювання розвитку відновлювальної енергетики, а також умов їх застосування, породила велику міжкраїнову дисгармонію в системах регулювання в міжнародному масштабі, що категорично суперечить потребам та інтересам глобалізації.

2. В інтересах транснаціональної гармонізації назріла потреба створення чіткої, узгодженої та уніфікованої системи регулювання, яка б відповідала глобальним принципам, пріоритетам і процедурам. Така система має замінити величезне різноманіття безсистемних, незгармонізованих, суперечливих регуляторних механізмів та інструментів у цій сфері.

Література:

1. Регулирование выбросов парниковых газов как фактор повышения конкурентоспособности России / [Аверченков А.А., Галенович А.Ю., Сафонов Г.В., Федоров Ю.Н.]. — Москва: НОППУ, 2013. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.wwf.ru/data/climate/2013/vybrosov-parnikovyh-gazov.pdf

2. Дюканов В.Г., Дюканова О.В. Механізми Кіотського протоколу: досвід та перспективи для України: монографія / В.Г. Дюканов, О.В. Дюканова. — К.: Фенікс, 2006. — 160 с.

3. Каргиев В.М. Анализ российского и зарубежного законодательства и разработка проектов нормативных документов, регламентирующих использование возобновляемых источников энергии. — Москва, 2006 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.pandia.ru/text/77/299/86427.php

4. Кітура А.Я. Структурні і якісні аспекти еволюції глобального ринку квот на викиди парникових газів у контексті виконання Кіотського протоколу / А.Я. Кітура // Актуальні проблеми економіки. — № 9. — 2011. — С.185.

5. Короткова Д.О. Становлення світової регулятивної системи в контексті глобалізації / Д.О. Короткова

// Актуальні проблеми економіки. — 2013. — №4. — С. 183.

6. Логачова О.В. Міжнародна торгівля викидами як економічний інструмент регулювання стану довкілля // Вісник Донецького університету. — Серія В: економіка і право. — 2006. — Спецвип., Т.2. — С. 383—390.

7. Семенов С. Успеет ли Украина вскочить в последний вагон мирового прогресса? "2000", 2010 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://2000.net.ua/2000/derzhava/ekonomika/70829

8. Перспективы энергетических технологий (ETP-2010). Сценарии и стратегии до 2050 г. Международное энергетическое агентство (МЭА). 2010 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.iea.org/techno/etp/etp10/Russian_Executive_Summary.pdf

9. Тенденции рынка возобновляемой энергетики. Информационно-анлитическое агентство Cleandex [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://ecosmena.com/ekologichnyy-transport/alternativnoe-toplivo/tendentsii-rynka-vozobnovlyaemoy-energetiki.html

10. The emissions gap report 2013: a UNEP synthesis report [Electronic Resource] United Nations Environment Programme. — Mode of access: http://www.unep.org/publications/

11. Рамкова Конвенція про Зміни Клімату ООН. "Доповідь Конференції Сторін про роботу її шістнадцятій сесії, що відбулася в Канкуні з 29 листопада по 10 грудня 2010 року" / FCCC/CP/2010/7Add.1. — С. 2—37: [міжнародний документ] [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://unfccc.int/resource/docs/2010/cop16/rus/07a01r.pdf

12. International Energy outlook 2013 [Electronic Resource] // International Energy Agency. — Mode of access: http://www.eia.gov/forecasts/ieo/pdf/0484-(2013).pdf

13. World Investment Report 2013 [Electronic Resource] // UNCTAD. — Mode of access: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf

14. Position Paper: The Future of EU support systems. [Electronic Resource] // RECS International — Mode of access: http://www.recs.org/assets/doc_3749.pdf

15. Механизм чистого развития и Совместного осуществления в схемах (версия 5.0, 2006 г.) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.wwf.ru/resources/publ/book/194

16. Шевчук В.Я. Глобальні зміни клімату: економіко-правові механізми імплементації Кіотського протоколу в Україні / За ред. В.Я. Шевчука. — К.: Геопринт, 2005. — 147 с.

References:

1. Averchenkov, A.A. Galenovich, A.Ju. Safonov G.V. and Fedorov, Ju.N. (2013), "Regulation of greenhouse gas emissions as a factor in increasing the competitiveness of Russian", WWF Russia, [Online], available at: http://www.wwf.ru/data/climate/2013/vybrosov-parnikovyh-gazov.pdf (Accessed 4 September 2016).

2. Diukanov, V.H. and Diukanova, O.V. (2006), Mekhanizmy Kiots'koho protokolu: dosvid ta perspektyvy dlia Ukrainy [Mechanisms of the Kyoto Protocol: Experience and Prospects for Ukraine], Feniks, Kyiv, Ukraine.

3. Kargiev, V.M. (2006), "Analysis of Russian and foreign legislation and drafting regulations governing the use of renewable energy", [Online], available at: http://www.pandia.ru/text/77/299/86427.php (Accessed 4 September 2016).

4. Kitura, A.Ya. (2011), "Structural and qualitative aspects of the evolution of the global market of quotas for greenhouse gas emissions in the context of the Kyoto Protocol", Aktual'ni problemy ekonomiky, vol. 9, pp. 185.

5. Korotkova, D.O. (2013), "The formation of global regulatory system in the context of globalization", Aktual'ni problemy ekonomiky, vol. 4, pp. 183.

6. Lohachova, O.V. (2006), "International emissions trading as an economic instrument for regulating environment", Visnyk Donets'koho universytetu. — seriia V: ekonomika i pravo, vol. 2, pp. 383—390.

7. Semenov, S. (2010), " Whether Ukraine will have time to jump into the last car of world progress?", 2000, [Online], available at: http://2000.net.ua/2000/derzhava/ekonomika/70829 (Accessed 4 September 2016).

8. International Energy Agency (IEA) (2010), "Energy Technology Perspectives (ETP 2010). Scenarios and Strategies to 2050", available at: http://www.iea.org/techno/etp/etp10/Russian_Executive_Summary.pdf (Accessed 4 September 2016).

9. The site of informational analytical agency Cleandex (2013), "Renewable energy market trends.", available at: http://ecosmena.com/ekologichnyy-transport/alternativnoe-toplivo/tendentsii-rynka-vozobnovlyaemoy-energetiki.html (Accessed 4 September 2016).

10. United Nations Environment Programme (2013), "The emissions gap report 2013: a UNEP synthesis report", available at: http://www.unep.org/publications/ (Accessed 4 September 2016).

11. United Nations Framework Convention on Climate Change (UNFCCC) (2010), "Report of the Conference of the Parties on its sixteenth session, held in Cancun from 29 November to 10 December 2010", available at: http://unfccc.int/resource/docs/2010/cop16/rus/07a01r.-pdf#page=2. (Accessed 4 September 2016).

12. International Energy Agency (2013), "International Energy outlook 2013", available at: http://www.eia.gov/forecasts/ieo/pdf/0484(2013).pdf (Accessed 4 September 2016).

13. UNCTAD (2013), "World Investment Report 2013", available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf (Accessed 4 September 2016).

14. RECS International magazine (2014), "Position Paper: The Future of EU support systems", available at: http://www.recs.org/assets/doc_3749.pdf (Accessed 4 September 2016).

15. The official site of WWF (2006), "Clean Development Mechanism and Joint Implementation schemes ", available at: http://www.wwf.ru/resources/publ/book/194 (Accessed 4 September 2016).

16. Shevchuk, V.Ya. (2005), Hlobal'ni zminy klimatu: ekonomiko-pravovi mekhanizmy implementatsii Kiots'koho protokolu v Ukraini [Global climate change: economic and legal mechanisms for implementing the Kyoto Protocol in Ukraine], Geoprint, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 14.09.2016 р.

УДК 336.025.12:330.341.1](477)

Н. Б. Демчишак,
к. е. н., доцент, доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту,
Львівський національний університет імені Івана Франка, м. Львів

МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ІНСТИТУЦІЙНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОГО РЕГУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В УКРАЇНІ

N. Demchyshak,
candidate of economic sciences, associate professor, associate professor of department of finance, monetary circulation and credit, Ivan Franko National University of L'viv

METHODOLOGICAL AND INSTITUTIONAL PRINCIPLES OF THE FINANCIAL REGULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN UKRAINE

У статті розкрито сутність теорій інституціоналізму та їхню роль у сучасній економіці. З'ясовано економічний зміст фінансового регулювання інноваційної діяльності. Обгрунтовано методологічні засади фінансового регулювання, принципи його реалізації, наукові підходи до формування сучасної системи фінансового регулювання інноваційної діяльності в Україні. Виділено принципи фінансового регулювання: наукової обгрунтованості, національного самовираження, нормативно-правової урегульованості, комплексності, стратегічної орієнтації, інституційного характеру регулювання, пріоритетності, узгодженості й гнучкості, результативності, доцільності, захисту національних інтересів. Розглянуто інституційні основи фінансового регулювання, виокремлено формалізовані та неформалізовані інститути. Як формалізовані інститути фінансового регулювання інноваційних процесів в Україні розглянуто нормативно-правову базу у цій сфері, органи державної влади і управління, з-поміж неформалізованих інститутів — інноваційну культуру, психологію, традиції в країні.

In the article essence of theories of institutionalism and its role in a modern economy are exposed. Economic maintenance of the financial regulation of innovative activity is found out. Methodological principles of the financial regulation, principles of its realization, scientific approaches to forming of the modern system of the financial regulation of innovative activity in Ukraine are reasonabled. Principles of the financial regulation are distinguished: scientific validity, national self-expression, normatively-legal regulation, complexity, strategic orientation, institutional character of adjusting, priority, co-ordination and flexibility, effectiveness, expediency, defence of national interests. Institutional bases of the financial regulation are considered, the formalized and unformalized institutes are distinguished. As the formalized institutes of the financial regulation of innovative processes in Ukraine normatively-legal base in this sphere, public and management authorities, and among the unformalized institutes — innovative culture, psychology, traditions in a country are considered.

Ключові слова: фінансове регулювання, інноваційна діяльність, формалізовані інститути, неформалізовані інститути, методологія організації фінансового регулювання.

Key words: financial regulation, innovative activity, formalized institutes, unformalized institutes, methodology of the financial regulation organization.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Формування парадигми економічної політики України у період активізації євроінтеграційних процесів й одночасного загострення політичних конфліктів та зовнішньої агресії потребує врахування у ній необхідності побудови інноваційної моделі національної економіки

на основі оптимізації механізмів державного стимулювання й підтримки. Тому удосконалення системи фінансового регулювання інноваційної діяльності актуалізує потребу поглиблення методологічних основ її організації та удосконалення інституційних аспектів функціонування у сучасних умовах.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Роль інститутів у фінансовому регулюванні інноваційної активності та його методологічні засади в цілому вивчали такі українські та іноземні вчені, як: Б'юкенен Дж., Масгрейв Р., Веблен Т., Данько М., Алимов О., Даниленко А., Трегобчук В., Кокурин Д., Кривак А., Манцуров І., Нонака И., Такеучи Х., Тарушкин А. та ін. Попри це складність забезпечення позитивної динаміки інновацій, прорахунки у державній політиці та методологічні помилки у процесі прийняття важливих рішень на загальнодержавному та регіональному рівнях зумовлюють подальшу актуальність порушених проблем.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Мета статті — поглиблення методологічних засад організації фінансового регулювання інноваційної діяльності в Україні та обгрунтування інституційних аспектів його реалізації.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Фінансове регулювання інноваційної діяльності, на наш погляд, — це узгоджений комплексний вплив держави на функціонування національної інноваційної системи, обумовлений інноваційним потенціалом та рівнем інноваційної безпеки в країні, спрямований на зміцнення конкурентоспроможності та утвердження інноваційної моделі сталого соціально-економічного розвитку. Враховуючи те, що фінансове регулювання розглядається з позицій державного регулювання, необхідно зазначити, що напрями останнього безпосередньо визначаються у законодавсті. Так, державне регулювання у сфері інноваційної діяльності в Україні здійснюється шляхом [5]: визначення і підтримки пріоритетних напрямів інноваційної діяльності, формування і реалізації державних, галузевих, регіональних і місцевих інноваційних програм, створення нормативно-правової бази та економічних механізмів для підтримки і стимулювання інноваційної діяльності та ін.

При цьому фінансове регулювання відповідно до пропонованого його тлумачення повинно здійснюватись з урахуванням певних принципів й інституційних основ, що є підгрунтям забезпечення ефективної його реалізації, а також наукових підходів до формування сучасної системи фінансового регулювання інноваційної діяльності в Україні. Усе зазначене в комплексі і формує методологічні основи організації цієї системи, що розглянемо детальніше.

Так, аналіз організації функціонування органів регулювання у сфері інноваційної діяльності, в цілому дає змогу стверджувати про відсутність системного характеру як на рівні формування нормативно-правової бази, так і діяльності безпосередньо інститутів регулювання, зокрема в частині використання фінансових інструментів. Тому методологічні підходи до формування системи фінансового регулювання інноваційних процесів в Україні потребують удосконалення. Перш за все, необхідно обгрунтувати принципи фінансового регулювання інноваційної діяльності в Україні, а уже на основі них повинні формуватись інституційні основи його здійснення, зокрема розроблятись нормативно-правова база, а також організовуватись діяльність інститутів регулювання. При цьому під принципами розуміємо норми і правила, які мають бути в основі фінансового регулювання у зазначеній сфері.

Відтак, вважаємо, що фінансове регулювання інноваційної діяльності в Україні має здійснюватись на основі таких принципів:

— наукової обгрунтованості — передбачає врахування об'єктивних економічних законів, соціально-економічних та політичних особливостей;

— національного самовираження — у процесі фінансового регулювання повинні враховуватись особливості функціонування національної інноваційної системи в державі, інноваційна культура, особливості інноваційного мислення;

— нормативно-правової врегульованості, який полягає у регламентації застосування інструментів фінансового регулювання, чіткості процедур їх застосування, що потребує сформованості законодавчої бази та її перманентного удосконалення з урахуванням вимог часу;

— комплексності — фінансове регулювання має реалізовуватись шляхом комплексного застосування інструментів бюджетного та податкового регулювання з метою досягнення максимальної ефективності впливу на інноваційні процеси;

— стратегічної орієнтації — діяльність держави з фінансового регулювання інноваційної активності повинна здійснюватись у відповідності до національної стратегії соціально-економічного розвитку країни з урахуванням аспектів забезпечення сталості останнього на основі інноваційної моделі;

— інституційного характеру регулювання — важливо, щоб останнє відбувалося з урахуванням ключової ролі інститутів, зокрема органів державної влади і управління у процесі регулювання;

— пріоритетності — у процесі фінансового регулювання мають бути чіткі акценти на ті чи інші аспекти інноваційної діяльності, у відповідності до потреб суспільства та поточних вимог ділового життя в країні;

— узгодженості й гнучкості — інструменти регулюванні можуть бути ефективними лише за умов кореляції їх застосування із економічними процесами в державі, наявності гнучкого механізму їхньої дії;

— результативності — перспективи застосування інструментів фінансового регулювання повинні співставлятись із очікуваними результатами із відповідними висновками щодо їх використання;

— доцільності — потенціал фінансового регулювання повинен задіюватись лише у випадку необхідності у цьому з метою, зокрема, обмеження негатив-

ного впливу на конкурентні засади розвитку економіки;

— захисту національних інтересів — передбачає врахування аспектів інноваційної безпеки держави у глобалізованому економічному просторі під час вибору тих чи інших фінансових інструментів.

Необхідність поглибленого аналізу інституційних основ фінансового регулювання інноваційної діяльності зумовлена формування у межах економічних системи кожної країни самобутньої національної інноваційної системи. Враховуючи специфіку власне національного аспекту доцільно розглядати не лише вплив на інноваційні процеси нормативної бази, законодавства, системи права, але й національних звичаїв, традицій, інноваційної культури, історичного досвіду у сфері реалізації інновацій тощо.

Зазначимо, що поняття "інституціоналізм" (англ. institutionalism від лат. institutio — звичай, напрям, вказівка) був використаний У. Гамільтоном для позначення системи поглядів на суспільство й економіку, в основі якої лежить "інститут" [12, с. 8]. Поняття "інститут" є основою інституціональної концепції, однак вченими-економістами було запозичене з соціальних наук [1].

Загалом погляди на теорію інституціоналізму є достатньо неоднозначні й суперечливі. По-суті перші грунтовні положення цієї теорії були викладені у праці Т. Веблена "Теорія дозвільного класу: економічне дослідження інституцій" у 1899 р., в якій було наведено таку дефініцію: "Інститути — це, по суті, поширений спосіб мислення, який стосується окремих відносин поміж суспільством і особистістю, а також окремих функцій, які вони виконують; звичний спосіб мислення людей, який має тривати невизначено довго; і система життя суспільства, яка...може з психологічного боку бути охарактеризована у загальних рисах як превалюючи духовна позиція або поширене уявлення про спосіб життя в суспільстві" [2, с. 201—202]. При цьому науковець стверджував, що за своєю природою інститути є консервативними утвореннями, факторами соціальної психологічної інертності, однак зміна способу мислення як рушійної сили інституціональних змін може бути спричинена еволюцією самих інститутів [2, с. 201—202]. Тобто соціальні інститути є не лише результатом процесу відбору та пристосування, а й формою існування суспільства, будучи водночас результатом минулих процесів, відтак не відображають сучасність.

Також Дж. Гелбрейт та У. Мітчел, вважали, що трансформації, зокрема економічної сфери пов'язані із розвитком технологічних структур [15, 14]. А згідно положень нормативної інституціональної теорії Дж. Марча та Дж. Олсена інститути є результатом завжди соціальних конструкцій, а інституціональні зміни засновані на нормах і цінностях у суспільстві. При цьому еволюційні зміни інститутів відбуваються за рахунок поступової модернізації організаційної структури. Тобто, інститути, хоча і обумовлюються системою правил не є повністю статичними, і не можуть бути зміненими довільно [13].

Новий інституціоналізм був започаткована Д. Нортом, який тлумачив інститути як " правила, механізми, що забезпечують їх виконання, і норми поведінки, які структурують взаємодії, що повторюються, між людьми" [10, с. 73]. У грунтовній праці "Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки" у 1990 р. вчений трактував інститути як "правила гри в суспільстві... будь-які види обмежень, придумані для спрямування людської взаємодії", зазначаючи, що вони "зменшують невизначеність за допомогою структурування повсякденного життя..." [11, с. 11—12]. Норт Д. також вважав також, що надто різкі зміни є неможливими, бо існують такі інститути, як звичаї, традиції у кожній державі, вплинути на які значно важче, тобто вчений розглядав інститути, які за своєю суттю є неформалізовані.

Також у контексті нового інституціоналізму розвивались підходи, згідно з якими одними із основних інститутів розглядалося законодавче регулювання. Тобто інститути є не спонтанно сформованими системами з певною формою інституціональної організації, а результатом прийняття правових актів.

Представники соціологічного інституціоналізму (Ф. Селзнік, Р. Фрідленд, Б. Пітерс), проводячи аналіз соціальних перетворень, використовували якісні критерії, зокрема продуктивності, підвищення конкурентоспроможності та інші [17]. Характерною особливістю теорій неоінституціоналізму є розгляд організацій та інститутів як таких, оформлення і функціонування яких значною мірою залежить від інституціонального середовища, відтак, інституціональні зміни відбуваються як результат взаємодії середовища й інститутів [16]. Під інститутами розуміються в тому числі органи державної влади й законодавсто в певній країні, тобто формалізовані інститути.

У вітчизняній науці під інститутом розуміють закріплену (формально або неформально) окрему норму, а також сукупність таких норм в певному секторі, і організації чи установи ("фінансові інститути", "інститути державного управління") [4, с. 16]. Вітчизняні науковці перевагою інституціональної концепції вважають те, що економічні процеси пояснюються не тільки економічними, але і соціально-політичними, правовими, соціально-психологічними, етичними умовами життя, а також звичаями, традиціями і звичками, що існують як в житті окремої людини, так і суспільства в цілому [3, с. 192]. Також окремі вчені стверджують про сукупність різнорівневих інститутів, що розглядається як інституційна матриця формальних правил і неформальних обмежень [8, с. 26]. Інші вважають, що інституціональне середовище потрібно вивчати в контексті систем відносин "економіка-політика", "економіка-право", "економіка-мораль", "економіка-ідеологія", "економіка-культура", бо у кожній з перелічених систем відносин функціонують власні інструменти, при чому як формальні, так і неформальні, що на загал і формують інституціональне середовище конкретного соціуму [7].

Зауважимо, що як неформалізовані інститути, вплив яких на ефективність регулювання інновацій-

них процесів є суттєвим, іноземні вчені також розглядають [9]: престижність інноваційної діяльності; відношення до національних інновацій у порівнянні із інноваціями з-за кордону; можливості поширення інформації стосовно винаходів від винахідників до підприємців.

Отже, інституційні основи фінансового регулювання інноваційної діяльності складають формалізовані та неформалізовані інститути. Доцільно розглянути при цьому характер впливу й особливості безпосередньої дії цих інститутів у процесі здійснення фінансового регулювання.

На наш погляд, формалізовані інститути є безпосередньою складовою системи фінансового регулювання інноваційних процесів. Це обгрунтовується тим, що нормативно-правова база та безпосередньо інститути регулювання є основою регулюючого впливу на національну інноваційну систему. Адже використання інструментів фінансового регулювання відбувається у строгій відповідності до передбачених законодавством правил та процедур, визначеного порядку їх застосування. У свою чергу інститути регулювання (конкретні органи влади і управління), дотримуючись положень чинного законодавства та в межах покладених на них завдань і функцій реалізують регулюючий вплив використовуючи відповідні інструменти фінансового регулювання у своїй роботі.

Як формалізовані інститути фінансового регулювання інноваційної діяльності в Україні будемо розглядати:

— законодавство України та нормативно-правова база в цілому у цій сфері;

— інститути регулювання, тобто органи державної влади і управління, які тою чи іншою мірою впливають на інноваційні процеси та їхнє фінансове регулювання.

Інститутами регулювання інноваційної діяльності в Україні є органи державної влади і управління різних рівнів, зокрема: Міністерство освіти і науки України (центральний орган з 2014 р.); Міністерство економічного розвитку і торгівлі України; Міністерство фінансів України; Міністерство інфраструктури України; Державна служба інтелектуальної власності України; Комісія з організації діяльності технологічних парків та інноваційних структур інших типів; Офіс підтримки і супроводу інвестицій (утворений у 2016 р.) та інші.

Зауважимо, що законодавство та нормативно-правова база в цілому, як складова формалізованих інститутів фінансового регулювання інноваційної діяльності упродовж останніх двох десятиліть в Україні динамічно змінювались. Ключовою проблемою нормативно-правових актів було те, що кожен з них визначав діяльність певної частини учасників інноваційного процесу, однак не було належної узгодженості в їхній діяльності.

Також аналіз методологічних основ дає змогу сформулювати такі наукові підходи до формування сучасної системи фінансового регулювання в Україні у частині зміцнення інституційних її засад (функціонування формалізованих інститутів):

— необхідно виробити цілісну стратегію фінансового регулювання інноваційної діяльності з визначенням її місця у загальній стратегії соціально-економічного розвитку держави;

— завершити формування стабільної нормативно-правової бази, узгодженої із світовими нормами права та, зокрема, європейським законодавство, зважаючи на обраний Україною вектор інтеграції;

— сформувати цілісну систему інститутів регулювання, чітко визначити роль, завдання та функцій окремих органів у ній;

— забезпечити процес координації дій та механізми комплексного впливу інститутів регулювання у межах законодавчо встановлених повноважень на національну інноваційну систему.

Вважаємо за доцільне розглянути детальніше неформалізовані інститути фінансового регулювання інноваційних процесів в Україні, яким у вітчизняних наукових дослідженнях приділено однозначно недостатня увага:

— рівень національної самовизначеності й підтримки інновацій як основи розвитку;

— інноваційна культура, психологія, інноваційне мислення;

— історичний досвід, традиції організації інноваційної діяльності;

— можливості поширення інформації у суспільстві та рівень користування благами науково-технічного прогресу тощо.

Так, рівень національної самовизначеності впливає на підтримку інноваційних процесів, зокрема інновацій, які реалізують силами вітчизняних науковців та загалом в межах національної держави.

Інноваційна культура є достатньо суб'єктивним, однак важливим у контексті розглядуваних проблем. Свідченням цього є і той факт, що у структурі Міністерства освіти і науки, як центрального органу у сфері інновацій, функціонує Департамент інновацій та трансферу технологій, з-поміж завдань якого — організація проведення публічних заходів з популяризації інноваційної діяльності та розвитку інноваційної культури в суспільстві. Інноваційна культура як систему цінностей, норм, знань і навичок, мотивів інноваційної діяльності поєднує інноваційне підприємництво і культуру в єдине ціле, є основою інноваційного мислення, а оскільки мотивація до інноваційної діяльності в умовах ринкової економічної системи базується на певних судженнях про економічну доцільність інновацій, визначенні мети, оцінюванні майбутніх результатів, обранні засобів, інноваційна культура є важливим чинником творчої, суспільно корисної спрямованості інноваційного мислення, котре як одна з форм підприємницького мислення орієнтоване в першу чергу на комерційно ефективне здійснення нововведень [6, с. 61].

Зауважимо, що у кожен конкретний період інноваційна культура є результатом накопиченого історичного досвіду, сформованих традицій використання фінансових інструментів для регулювання інноваційної діяльності та в цілому впливу на функціонування національної інноваційної системи. Водночас інноваційна культура й психологія не є консер-

вативною, вона перманентно трансформується, однак не у коротко чи середньостроковому періоді, водночас еволюціонує й інноваційне мислення, що потрібно враховувати у процесі регулювання й вибору відповідних інструментів.

У свою чергу, активність користування населенням результатами новітніх розробок й поширення про них інформації формує певне ставлення у суспільстві до інновацій, таким чином визначаючи політику держави й формування системи регулювання в Україні зокрема.

Водночас неформалізовані інститути, на відміну від формалізованих, вважаємо, не є частиною системи фінансового регулювання, однак, також формують інституційні основи його здійснення. Роль неформалізованих інститутів доцільно розглядати саме у контексті інституційних основ фінансового регулювання, а не у складі безпосередньо системи фінансового регулювання, як у випадку із формалізовнаими, зважаючи на наступне:

— формування неформалізованих інститутів відбувається упродовж тривалого часу, а їхні основи закладаються по-суті історично;

— суб'єктивний характер та складність оцінки впливу;

— неможливість досягнення результату у коротко- чи середньостроковому періоді, на відміну від формалізованих.

При цьому, якщо формалізовані інститути прямо впливають на інноваційну діяльність, то між функціонування національної інноваційної системи й дією неформалізованих інститутів є більш взаємообумовлена взаємодія. Це пояснюється тим, що, якщо вплив органів державного регулювання й необхідність дотримання законодавства мають імперативний характер, то скажімо інноваційна культура та інші чинники впливають на інноваційні процеси, а з іншого боку, ці процеси визначають особливості інноваційної культури тощо. Водночас в Україні доцільно зважати на те, що формалізовані й неформалізовані інститути у кожному суспільстві мають специфічний характер взаємодії, однак зв'язок між ними у будь-якому випадку є тісним.

Також, на нашу думку, враховуючи зазначене під час організації функціонування системи фінансового регулювання з метою забезпечення максимального позитивного ефекту її впливу на національну інноваційну систему, неможна абстрагуватись від ролі неформалізованих інститутів. Не зважаючи на складність оцінки впливу неформалізованих інститутів порівняно із формалізованими, що є частиною системи фінансового регулювання, на потенційний ефект від такого впливу необхідно зважати. Зокрема, аналізуючи ймовірні результати від застосування певних фінансових інструментів доцільно прогнозувати їхній вплив на неформалізовані інститути, а також зворотній контекст — як неформалізовані інститути впливатимуть на успіхи у використанні інструментів регулювання.

Відтак, формування інноваційної моделі сталого соціально-економічного розвитку в Україні, на наш погляд, має бути спрямоване на досягнення сталості у всіх аспектах такого розвитку, зокрема соціальній, економічній і культурній сферах. Національна ідентичність у цьому контексті створює грунтовну конкурентну перевагу країни у глобальних змаганнях, ключових чинником успіху в яких власне є інноваційність. Тому врахування впливу неформалізованих інститутів в умовах формування модерного суспільства в Україні зумовлює необхідність створити дієву систему фінансового регулювання на основі накопичених історичних здобутків, сформованих традицій у сфері інновацій.

Наукові підходи до удосконалення інституційних основ фінансового регулювання інноваційної діяльності в Україні в частині інтенсифікації використання регулюючого потенціалу неформалізованих інститутів, на наш погляд, повинні передбачати наступне:

— інтеграція регіонів й їхнього інноваційного потенціалу у єдину інноваційну систему з національною самобутністю й чіткою визначеністю пріоритетів розвитку;

— формування суспільної думки щодо безальтернативності побудови в Україні інноваційної моделі соціально-економічного розвитку, позитивного іміджу інновацій у громадян;

— проведення заходи з популяризації наукової та винахідницької діяльності серед молодих учених тощо, виховання у молоді творчого мислення та позитивного ставлення до інновацій;

— сприяння поширенню інформації у суспільстві щодо використання інновацій, появи найсучасніших розробок, які можуть полегшити побут тощо;

— удосконалення нормативно-правової бази у напрямі регламентації механізмів впливу на неформалізовані інститути;

— вивчення іноземного досвіду з проблем дослідження впливу інноваційної культури, інноваційного мислення громадян на успішність регулювання інноваційної діяльності в країні;

— використання особливостей національної культури, психології й традицій, шляхом їхньої трансформації в конкурентні переваги України у процесі євроінтеграції.

ВИСНОВКИ І ПЕРСПЕКТИВИ ПОДАЛЬШИХ РОЗВІДОК

Отже, удосконалення інституційних основ фінансового регулювання інноваційної діяльності в Україні повинно здійснюватись на основі гармонізації використання формалізованих та неформалізованих інститутів. У процесі побудови системи фінансового регулювання важливо одночасно формувати відповідну їй інноваційну культуру та мислення у суспільстві. Ефективне функціонування системи в частині дії формалізованих інститутів тісно корелюється із впливом неформалізованих. Таким чином, розгляд методологічних засад фінансового регулювання у такому контексті та з урахуванням окреслених вище принципів сприятиме виробленню комплексної стратегії фінансового регулювання інноваційної діяльності в Україні.

Реалізація сформульованих підходів повинна дати змогу досягти максимального ефекту від фун-

кціонування системи фінансового регулювання, зокрема, нормативно-правового забезпечення та інститутів регулювання на основі їхньої оптимізації, чіткої взаємоузгодженості завдань у контексті врахування євроінтеграційних перспектив України із своєчасним внесенням обгрунтованих коректив у цей процес.

Література:

1. Б'юкенен Дж.М. Суспільні фінанси і суспільний вибір: Два протилежних бачення держави / Дж.М. Б'юкенен, Р.А. Масгрейв / Пер. з англ. — К.: КМ Академія, 2004. — 175 с.

2. Веблен Т. Теория праздного класса / Т.Веблен. — М.: Прогресс,1984. — 367 с.

3. Данько М. Теоретико-методологічний аспект визначення трансакційних витрат / М.Т. Данько // Економічна теорія. — 2007. — № 1. — С. 36—46.

4. Економічний розвиток України: інституціональне та ресурсне забезпечення: монографія / [О.М. Алимов, А.І. Даниленко,В.М. Трегобчук та ін.]. — К.: Об' єднаний ін-т економіки НАН України, 2005. — 540 с.

5. Закон України "Про інноваційну діяльність" від 04.07.2002 р. № 40-IV (зі змінами і доповненнями) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/40.

6. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность: монография / Д.И. Кокурин. — М.: Экзамен, 2001. — 576 с.

7. Кривак А.П. Інституціональні аспекти визначення та реалізації секторальних пріоритетів національної економіки / А.П. Кривак [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www. economy. nayka. com. ua/ index. php?operation= 1 &iid= 162.

8. Манцуров І.Г. Інституційне планування в системі державного регулювання економіки: монографія / І.Г. Манцуров. — К.: НДЕІ, 2011. — 655 с.

9. Нонака И. Компания — создатель знания. Зарождение и развитие инноваций в японских фирмах / И. Нонака, Х. Такеучи / Пер. с англ. — М.: ЗАО "Олимп — Бизнес", 2003. — 384 с.

10. Норт Д. Институты и экономический рост: историческое введение / Д. Норт // THESIS. — 1993. — Вып. 2. — С. 69—90.

11. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки: пер. з англ. / Д. Норт / Пер. з англ. під ред. І. Дзюби. — К.: Основи, 2000. — 198 с.

12. Тарушкин А.Б. Институциональная экономика: учебное пособие / А.Б. Тарушкин. — СПб.: Питер, 2004. — 368 с.

13. March J., Olsen J. Elaborating the "New Institutionalism" // The Oxford Handbook of Political Institutions. — Oxford: Oxford University Press, 2008.

14. Mitchell W.C. Business Cycles. — University of California Press, 1913.

15. Galbraith J.K. The New Industrial State. — Boston, 1967.

16. Peters B., Pierre J. Institutions and time: Problems of conceptualization and explanation // Journal of Public Administration Research and Theory. — Oct 1998. — Vol. 8, №4. — P. 568—574.

17. Searing D. D. Roles, Rules, and Rationality in the New Institutionalism // The American Political Science Review. — Dec. 1991. — Vol. 85, № 4. — P.12—45.

References:

1. B'iukenen, Dzh.M. and Mashrejv, R.A. (2004), Suspil'ni finansy i suspil'nyj vybir: Dva protylezhnykh bachennia derzhavy [Public finance and public choice: Two opposing visions State], Akademiia, Kyiv, Ukraine.

2. Veblen, T. (1984), Teoryia prazdnoho klassa [The Theory of the Leisure Class], Prohress, Moscow, Russia.

3. Dan'ko, M. T. (2007), "Theoretical aspects of the definition of transaction costs", Ekonomichna teoriia, vol. 1, pp. 36—46.

4. Alymov, O. M. Danylenko, A.I. and Trehobchuk, V.M. (2005), Ekonomichnyj rozvytok Ukrainy: instytutsional'ne ta resursne zabezpechennia [The economic development of Ukraine, institutional and resource support], Ob' iednanyj in-t ekonomiky NAN Ukrainy, Kyiv, Ukraine.

5. The Verkhovna Rada of Ukraine (2016), The Law of Ukraine "About investment activity", available at: http://uazakon.ru/ukr/ukr-zakon-ob-investitsionnoy-deyatelnosti.html (Accessed 12 September 2016).

6. Kokurin, D.I. (2001), Innovacionnaja dejatel'nost' [Innovation activity], Jekzamen, Moscow, Russia.

7. Kryvak, A.P. (2010), "Institutional aspects of definition and implementation of sectoral priorities in national economy", Efektyvna ekonomika, [Online], available at: http://www. economy. nayka. com. ua/index. php?operation=1&iid=162 (Accessed 12 September 2016).

8. Mantsurov, I.H. (2011), Instytutsijne planuvannia v systemi derzhavnoho rehuliuvannia ekonomiky [Institutional planning system of state regulation of the economy], NDEI, Kyiv, Ukraine.

9. Nonaka, I. and Takeuchi, H. (2003), Kompanija — sozdatel' znanija. Zarozhdenie i razvitie innovacij v japonskih firmah [The company — the creator of knowledge. Origin and development of innovations at Japanese firms], ZAO "Olimp — Biznes", Moscow, Russia.

10. Nort, D. (1993), "Institutions and Economic Growth: A Historical Introduction", THESIS, vol. 2, pp. 69—90.

11. Nort, D. (2000), Instytutsii, instytutsijna zmina ta funktsionuvannia ekonomiky [Institutions, institutional change and the economy], Osnovy, Kyiv, Ukraine.

12. Tarushkin, A.B.(2004), Institucional'naja jekonomika [Institutional economy], SPb.: Piter, Saint Petersburg, Russia.

13. March, J. and Olsen, J. (2008), Elaborating the "New Institutionalism", Oxford University Press, Oxford, UK.

14. Mitchell, W.C. (1913), Business Cycles, University of California Press, California, USA.

15. Galbraith, J.K. (1967), The New Industrial State, Boston, USA.

16. Peters, B. and Pierre, J. (1998), "Institutions and time: Problems of conceptualization and explanation", Journal of Public Administration Research and Theory, vol. 8, pp. 568—574.

17. Searing, D.D. (1991), "Roles, Rules, and Rationality in the New Institutionalism" The American Political Science Review, vol. 85, pp. 12—45.

Стаття надійшла до редакції 12.10.2016 р.

УДК 339.13

О. В. Євтушевська,
к. е. н., асистент кафедри підприємництва,
Київський національний університет імені Тараса Шевченка

ОСОБЛИВОСТІ ПОВЕДІНКИ СПОЖИВАЧІВ НА РИНКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

O. Yevtushevska,
PhD, assistant of the Department of Enterprise, Taras Shevchenko National University of Kyiv

PECULIARITIES OF CONSUMERS' BEHAVIOR ON MARKET UNDER MODERN CONDITIONS

Висвітлено типи особистості споживача. Вказано їхні основні характеристики. Досліджено основні чинники впливу на споживчу поведінку в сучасних умовах. Релігійні, культурні, соціальні, політичні, економічні, природно-кліматичні, ситуативні та інші фактори визначають поведінку споживача на ринку. Важливу роль у діяльності покупців також відіграють внутрішні чинники, а саме: виховання, рівень освіти, вік, світогляд, характер, настрій, очікування. Надано рекомендації щодо здійснення обдуманого, раціонального споживання.

Main types of consumers, namely hedonists, rationalists and ascetics are lightened. Characteristics of these types are given. Factors of impact on consumers' behavior under modern conditions are researched. Religious, cultural, social, political, economic, climatic, casual and other factors form consumers' behavior on market. Inner factors such as upbringing, age, education, worldview, character, mood, expectations also play essential role in buyers' activity. Recommendations as to prudent, rational consumption are given.

Ключові слова: споживча поведінка, раціональне споживання, культурні чинники, мода, базові потреби.
Key words: consumers' behavior, rational consumption, cultural factors, vogue, basic needs.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Актуальність дослідження зумовлена необхідністю вдосконалення процесу споживання, усвідомлення позитивних і негативних результатів цього явища. Поведінка споживачів визначається багатьма чинниками, частина з яких має об'єктивний характер, проте деякі є явно маніпулятивними. Необхідність осмислення поведінки покупців, її впливу на соціальну, економічну та екологічну сфери приводять до всебічних досліджень цієї проблеми. В умовах екологічної кризи споживачі зобов'язані обдумувати свої дії на ринку. Цьому можуть сприяти в тому числі й наукові дослідження поведінки покупців.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Дослідженням особливостей поведінки споживачів займаються такі зарубіжні вчені: Ф. Котлер [1], Г. Армстронг, А. Міллер, А. Маслоу, В. Вонг та інші. Серед українських вчених питаннями поведінки споживачів цікавляться: С. Кузьмінов, Л. Коваль, С. Романчук [2], І. Лилик, О. Марушевська [5], І. Ховрак, Т. Скляр та інші.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження особливостей поведінки споживачів у сучасних умовах для пропагування більш усвідомленого, етичного та раціонального споживання. Хоча раціональність та етичність подекуди можуть суперечити одна одній. Завданнями статті є висвітлення типів особистості споживача, дослідження основних чинників споживчої поведінки, надання рекомендацій щодо здійснення раціонального споживання.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Для розуміння поведінки споживачів на ринку необхідно охарактеризувати їхні основні типи. Поведінка споживачів залежить не лише від зовнішніх чинників, але й від їхнього світогляду, виховання, вроджених особливостей. У праці зарубіжних дослідників подаються типи особистостей учасників ринку [1, с. 229], проте, на нашу думку, ця класифікація більше стосується психологічних особливостей людини, а не її ставлення до споживання. На нашу думку, споживачів умовно (тому що покупець може демонструвати різні типи поведінки залежно від обставин і життєвого етапу) можна поділити на такі групи: гедоністи — особи, для яких споживання матеріальних і нематеріальних благ є джерелом радості, натхнення, щастя. Вони зазвичай мало переймаються наслідками процесу споживання, виявляють витонченість смаків, інколи схильні до статусного споживання, слідують модним тенденціям. Такий тип споживачів — знахідка для виробників. Подекуди такі особи виявляють хворобливу схильність до купівлі товарів і послуг, до накопичення матеріальних благ. Зрозуміло, що така поведінка на ринку вимагає фінансового забезпечення. Як правило, це люди з високим рівнем добробуту. Раціоналісти — покупці, які споживають виважено та обдумано. Це особи, які через фінансові обмеження або через особливості кругозору демонструють економність, порівнюють ціни на товари та послуги, критично ставляться до реклами та маркетингових маніпуляцій. Вони рідко демонструють імпульсивну поведінку. При цьому рівень їхнього споживання може бути досить високим. Аскети — особи, які свідомо обмежують своє споживання через низь-

кий рівень добробуту або через світоглядні принципи. Такими споживачами часто керують релігійні, ідеологічні, етичні принципи. Їхній рівень споживання може обмежуватись фізіологічним мінімумом, інколи вони взагалі перебувають поза межами ринкових відносин. У деяких випадках аскетизм є вимушеним, подекуди він набуває крайніх форм.

Існує ряд чинників, які впливають на поведінку споживача на ринку. Як правило, їх поділяють на зовнішні (релігійні, культурні, політичні, економічні, соціальні, ситуативні, кліматичні тощо) та внутрішні (песимістичні та оптимістичні очікування споживача, його світогляд, виховання, стереотипи тощо). Обсяг статті не дозволяє дослідити їх всі, тому висвітлені будуть лише окремі з них.

Релігійні чинники в секулярній цивілізації, на жаль, відіграють малопомітну роль у споживчій поведінці. Проте вплив цих факторів відчувається в ісламських країнах і меншою мірою в інших державах. Так закритий одяг у мусульманському світі інколи підвищує попит на косметику та послуги пластичних хірургів. Заборона вживати спиртні напої сприяє збуту солодощів. Релігійні приписи впливають на споживання продуктів харчування. В Україні деякі виробники орієнтуються на православних християн, виготовляючи продукти з рослинної сировини та пропонуючи їх у періоди постів. Споживачі, для яких релігійні норми є домінантною цінністю, підпорядковують їм свою поведінку. Вони меншою мірою залежать від маркетингових маніпуляцій, моди, реклами тощо.

Культурні чинники. Культура, яку часто визначають як матеріальні та нематеріальні цінності суспільства також чинить істотний вплив на споживачів. До культурних чинників можна віднести суспільні цінності, моду, традиції, звичаї тощо. Вплив цінностей суспільства на поведінку споживачів є досить помітним. Так орієнтація на здоровий спосіб життя, успіх і конкуренту боротьбу в американському суспільстві формує високий попит на екологічно чисті продукти, спортивний одяг, послуги фітнес-клубів тощо. Прагнення не відставати від інших, демонструвати свої успіхи сприяє збуту сучасних дорогих гаджетів серед українців. Різним країнам властиві свої специфічні звичаї, правила, заборони. Наприклад, французи — чоловіки майже вдвічі більше використовують косметику, ніж жінки; німці і французи вживають більше фасованих марочних макаронів, ніж італійці; німецькі споживачі віддають перевагу приправам в тубах [2, с. 119].

Важливим культурним чинником впливу на споживчу поведінку є мода. Мода виявляє себе у мінливості смаків, вподобань, преференцій. Вона втілюється у різних царинах людського життя, починаючи від матеріального виробництва завершуючи філософсько-світоглядною сферою. У світі, де все змінюється дуже швидко, смаки споживачів є так само плинними. В цілому, мода — один із наслідків секуляризації. У традиційному суспільстві споживання матеріальних благ (одягу, знарядь праці, побутових предметів тощо) визначалося практичною доцільністю і релігійними нормами. Смаки, принаймні більшості населення були сталими, регламентувались релігійними приписами, кліматом, характером господарства тощо. Мода особливо активно починає розвиватися разом із появою масового виробництва, яке передбачало широкий збут товарів і послуг. Масовий збут можливий за умови постійних змін у смаках споживачів. Необхідність перманентних варіацій форм, функцій, вигляду продукції стимулюють широкомасштабне виробництво. Якщо раніше ставлення до матеріальних речей визначалось релігійним світоглядом та їхньою функціональністю, то за сучасних умов сприйняття благ може бути цілком ірраціональним і нав'язаним ззовні. Отже, однією з основних причин розвитку моди можна назвати потребу в стимулюванні збуту. Проте зводити появу цього явища лише до економічних передумов не можна. Мода також є цікавим психологічним феноменом. Намагання уподібнитися до соціальних еліт, перейняти стиль їхнього життя, прагнення наслідування та безпеки — все це також є причинами появи моди. Дотримання однакових приписів моди різними людьми означає, що де в чому вони мають спільні смаки, погляди, а отже, споживач відчуває свою належність до спільноти та безпеку. В процесі спілкування люди "відображають" один одного шляхом передачі ознак, особливостей свого зовнішнього вигляду та поведінки [3]. Подекуди мода може бути раціональною (наприклад, в Омані модні білі автомобілі, що можна пояснити кліматом цієї країни) та ірраціональною (навряд чи хтось може усвідомити, чому в одному сезоні модний зелений колір, а в іншому жовтий). Модні тенденції можуть відображати рівень моралі суспільства, його кругозір, а можуть бути нав'язаними ззовні (реформи Петра I, 90-ті рр. XX-го століття в Україні та інших пострадянських країнах). Мода допомагає збувати продукцію, визначає поведінку частини споживачів, маніпулює думками покупців, проте назвати це явище виключно негативним не можна. Абсолютизація мінливості, динамізму, плинності характерна для сучасного маркетингу. Дотримання вимог моди вимагає постійного пошуку нових товарів та активного споживання.

Природно-кліматичні чинники. Клімат багато в чому визначає не лише особливості споживання, а й взагалі ментальність народу. Природно-кліматичні умови впливають на раціон, одяг, архітектуру, предмети побуту тощо. Залежно від зміни сезонів змінюється рівень попиту на певні товари та послуги. Так влітку споживають більше газованої води та морозива, восени і взимку зростає попит на ліки від застуди та грипу. На ринку існують товари та послуги, при створенні яких обов'язково враховують природно-кліматичні умови, наприклад, тканини, будівельні матеріали, засоби пересування, деякі пристрої (наприклад, вітрогенератори). Хоча більшість продукції на сьогодні є універсальною і не залежить від природних умов. Так, книги, більшість продуктів харчування, канцелярські вироби, мийні засоби тощо не залежать від клімату. Купівля одягу з натурального хутра є питанням етики для німецьких споживачів і було питанням виживання для інуїтів через природно-кліматичні умови їхнього життя. Хоча свого морального аспекту ця проблема не втрачає за жодних обставин. Перебірливість споживачів є ознакою сприятливого клімату. Проте в умовах динамічного розвитку міжнародної торгівлі проблема отримання необхідних товарів значною мірою втрачає актуальність.

Політичні чинники. Тип політико-економічної системи, яка склалась в тій чи іншій країні суттєво впливає на поведінку учасників ринку. Споживча поведінка в ринковій та командно-адміністративній системах дуже відрізняється. Загалом як капіталістична, так і соціалістична системи зводять людину до виконуваних нею економічних функцій. Споживач в умовах капіталізму стає об'єктом маркетингових маніпуляцій, посиленої уваги з боку виробників. Найчастіше він має вибір у споживанні (хоча й не завжди), і основна мета маркетологів вплинути на цей вибір. За таких умов активно розвивається статусне споживання, слідування моді, перебірливість і формування штучних потреб. Якщо розглядати планову економіку в її класичному варіанті, то тут ситуація істотно відрізняється. Основна функція людини в командно-адміністративній системі — функція робітника. Споживання є другорядним, побічним ефектом життєдіяльності, якою дошкульною для влади особливістю. Споживач живе в умовах дефіциту, його поведінка визначається базовими, об'єктивними потребами, за таких обставин розвиваються

"чорні" ринки, де можна придбати необхідну продукцію. Поведінка таких покупців часто є більш раціональною через суворість економічних і політичних обмежень. Проте навіть при плановій системі може мати місце статусне споживання, купівля предметів розкошу, примхливість та придбання непотрібних товарів. Втім, у основному це стосується політичних еліт, а не звичайних громадян. Так, у Північній Кореї, яку також вже не можна назвати класичним зразком планової економіки, існує диференціація у споживанні. Окремі особи демонструють свій життєвий успіх, купуючи більш дорогі, статусні, імпортні речі [4]. Прагнення виразити себе через споживання, бажання належати до тієї чи іншої спільноти, намагання перейняти закордонну моду характерне для споживачів за різних політичних устроїв. Часто в умовно закритих політичних режимах споживачі, особливо серед молоді, намагаються переймати західні цінності, купуючи імпортну продукцію і невдало копіюючи сумнівну закордонну моду, оскільки це створює ілюзію свободи, щастя та успіху.

Економічні чинники. Основним економічним фактором впливу на поведінку споживачів є рівень їхніх доходів. Умовно споживачів можна поділити на осіб з низьким, середнім і високим рівнями доходів. Поведінка таких покупців відрізнятиметься не лише обсягами придбаної продукції. Рівень доходів часто впливає на психологічний стан людини та визначає її діяльність на ринку. Так незаможні люди часто поводяться значно раціональніше та виваженіше, ніж більш забезпечені покупці. Вони обдумують кожну покупку, порівнюють ціни на товари та послуги. Для них майже не характерне імпульсивне споживання. Купівля чогось, що не стосується задоволення базових потреб, сприймається як невелика розрада. Основним критерієм вибору продукції найчастіше виступає ціна, рідше якість товару чи послуги. Споживачі з середнім рівнем доходів звертають більше уваги на якість продукції, торговельну марку, дизайн товарів. Подекуди дозволяють собі нераціональні дії, наслідують моду еліт. Для них також характерне статусне споживання, причому подекуди вони прагнуть володіти речами, які явно відповідають статусу більш заможних, ніж вони осіб. Представники середнього класу також схильні до заощаджень, вони можуть демонструвати раціональну поведінку, яка визначається песимістичними чи оптимістичними очікуваннями щодо майбутнього, їхнім характером та іншими обставинами.

Особи з високим рівнем доходів є найбільш яскравими представниками статусного споживання. Їхня поведінка на ринку зумовлена більшою мірою психологічними особливостями. Залежність таких споживачів від думки їхнього оточення є значно вищою, ніж в інших класах, тому споживання повинне підкреслювати успішність, суспільне становище, перемогу над конкурентами, значимість особистості. Для таких покупців велике значення має не лише престижність товару чи послуги, але й місце купівлі та ціна. Причому ці споживачі часто не підпадають під дію закону попиту, оскільки шукають продукцію за вищою, а не за нижчою ціною для демонстрації власних можливостей. Ця класифікація є умовною, оскільки часто споживачі не підпадають під вказані характеристики. Незаможні особи можуть бути марнотратними та нераціональними, а представники вищих страт споживати економно та бути байдужими до підкреслення власного статусу.

Ситуаційні чинники — найменш передбачувані фактори впливу на споживчу поведінку, які складно спрогнозувати. До ситуаційних чинників можуть належати: раптова зміна погоди, наприклад, поява дощу, який змусить покупця зайти до магазину або у випадку зливи купити недорогу парасольку; виникнення конфліктної ситуації в торговельному центрі або навпаки прихильне ставлення до покупця. Поява в місці купівлі знайомої людини, яку не хочеться бачити відверне особу від покупки, раптова зміна настрою також може впливати на споживчу поведінку. Наявність у магазині чи торговельному центрі скриньок для збору благодійних внесків може привертати увагу покупців, дотепні написи чи вислови відомих осіб на торговельних ятках або на вітринах допомагають залучати потенційних клієнтів.

На поведінку споживача впливає дуже багато факторів. Перераховані вище є екзогенними (зовнішніми) чинниками, проте багато що залежить від внутрішніх мотивів людини. Виховання, світогляд, характер, уявлення споживача також відіграють істотну роль у процесі споживання.

ВИСНОВКИ

Споживачі часто стають об'єктом маніпуляцій, подекуди вони забувають не лише про власні права, але й про свої обов'язки як покупців. Для вдосконалення процесу споживання покупець повинен дотримуватись таких рекомендацій: чітко обдумувати, що він хоче купити перед тим, як зайти до магазину чи торговельного центру; при купівлі товарів обмірковувати для чого здійснює покупку (купівля речі — це справді потреба чи переконливість продавця або бажання покращити настрій?); не піддаватися маніпуляціям на кшталт аромамаркетингу, ефекту "дивних" цін, нав'язливої реклами тощо.

Література:

1. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер, Г. Армстронг, Д. Сондерс, В. Вонг. — М.: Вильямс, 2001. — С. 229—245.

2. Коваль Л.А., Романчук С.А. Основні аспекти поведінки споживачів і чинників, що зумовлюють вибір певного типу споживацької поведінки / Л.А. Коваль, С.А. Романчук // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. — № 18. — Київ. — 2010. — С. 117—122.

3. Толстых В.И. Мода как социальный феномен / В. И. Толстых [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://vneshnii-oblik.ru

4. Ланьков А.Н. Что такое престижное потребление в Северной Корее / А.Н. Ланьков // [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://carnegieendowment.org

5. Марушевська О.Г. Основні елементи статусної моделі індивідуального споживання / О.Г. Марушевська // Мультиверсум. Філософський альманах. — № 69. — Київ. — 2010. — С. 232—238.

References:

1. Kotler, F. Armstronh, H. Sonders, D. Vonh, V. (2001), Osnovy marketinha [Principles of Marketing], Vil'ams, Moscow, Russia.

2. Koval', L.A. Romanchuk, S.A. (2010), Osnovni aspecty povedinky spozhyvachiv i chynnykiv, scho zumovluut vybir pevnoho typu spozhyvatskoi povedinky [Main aspects of consumers' behavior and factors, which provide choice of some type of consumers' behavior], Kirovohrads'kyi natsional'nyi tehnichnyi universytet, Kyiv, Ukraine.

3. Tolstych, V.I. (1975), Vogue as the social phenomena, available at: http://vneshnii-oblik.ru (Accessed 13 Oct 2016).

4. Lan'kov, A.N. (2015), What is prestigious consumption in North Korea, available at: http://carnegieendowment.org (Accessed 10 Oct 2016).

5. Marushevs'ka, O.H. Osnovni elementy statusnoi modeli indyvidual'noho spozhyvannya [Main elements of status model of individual consumption], Multyversum. Filosofskyi almanach, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2016 р.

УДК 005.935.21.52

І. М. Дашко,
к. е. н., доцент кафедри обліку та менеджменту,
Криворізький факультет Запорізького національного університету, м. Кривий Ріг

СТРАТЕГІЧНИЙ КОНТРОЛІНГ НА ПІДПРИЄМСТВІ: ЙОГО СУТНІСТЬ, ЗНАЧЕННЯ, ОСНОВНІ МЕТОДИ ТА ІНСТРУМЕНТИ

I. Dashko,
c. e. s., associate Professor of the Department of accounting and management
Zaporizhzhya National University, faculty of ZNU in Kryvyi Rih

STRATEGIC CONTROLLING OF THE ENTERPRISE: ITS NATURE, IMPORTANCE, BASIC METHODS AND TOOLS

У статті розглянуто сутність та значення стратегічного контролінгу на підприємстві. Детально проаналізовано основні методи та інструменти використання стратегічного контролінгу на підприємствах. Надано порівняльну характеристику застосування методів контролінгу в управлінні підприємствами різних країн. На основі проведеного аналізу інструментарію стратегічного контролінгу, з виділенням переваг і недоліків окремо взятого інструменту надано рекомендації щодо використання стратегічного контролінгу на великих підприємствах.

The article considers the nature and significance of strategic controlling in the enterprise. Analyzed in detail the basic methods and tools application of strategic controlling at the enterprises. Given the comparative characteristic of application of controlling methods in the management of enterprises in different countries. On the basis of the analysis of instruments of strategic controlling, highlighting the advantages and disadvantages of individual tool recommendations on the use of strategic controlling in large enterprises.

Ключові слова: контролінг, стратегія, бенчмаркінг, SWOT-аналіз, портфельний аналіз, вартісний аналіз, бюджетування, беззбитковість, витрати.

Key words: controlling, strategy, benchmarking, SWOT-analysis, portfolio analysis, cost analysis, budgeting, break-even, costs.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

З переходом української економіки до ринкових умов, з ростом динамічності зовнішнього середовища, підприємства реального сектора української економіки зіткнулися з необхідністю впровадження нових методів і інструментів стратегічного управління. Одним з таких інструментів у наш час є стратегічний контролінг, що інтегрує процеси обробки стратегічної інформації, аналізу, планування та контролю діяльності підприємства.

Система стратегічного контролінгу є новим поєднанням методів та принципів стратегічного управління, що дозволяє в іншій площині поглянути на проблему довгострокового існування підприємства в умовах ринку.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Великий внесок у розвиток теоретичних та практичних питань стратегічного контролінгу здійснили такі західні вчені-економісти: Й. Вебер, А. Дайле, Д. Джексон, Р. Ентоні, Е. Майер, Т. Райхман, К. Серфлінг, Х. Фольмут, Д. Хан, П. Хорват, а також вчені-економісти України та країн СНД, зокрема: О.О. Ананькіна, С.Ф. Голов, Н.Г. Данілочкіна, О.М. Кармінський, С.Н. Петренко, М.С. Пушкар, В.П. Савчук, Л.А. Сухарева, О.О. Терещенко та ін., але питання напрямів стратегічного контролінгу на підприємстві розкрито недостатньо повно, адже не приділяється увага саме стратегічним питанням, які знаходять широке застосування у практичній діяльності підприємств.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є розробка теоретичних та методологічних положень щодо трактування економічного змісту понять "контролінг" та "стратегічний контролінг" у системі управління великими підприємствами в сучасних умовах господарювання.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

У наш час не існує загальноприйнятих стандартів і положень щодо впровадження контролінгу на законодавчому рівні — це зумовлено унікальністю кожного підприємства. Цю проблему доводиться вирішувати самим управлінцям шляхом детального вивчення всіх наявних інструментів, методів, коефіцієнтів, особливостей галузі та регіону, часом навіть шляхом проб та помилок.

Якщо раніше управління пов'язувалося, в основному, з вирішенням поточних справ на підприємстві, то в умовах загострення конкурентної боротьби і нестабільності зовнішнього та внутрішнього середовища, в якому функціонує підприємство і доводиться працювати ме-

Таблиця 1. Аналіз різних точок зору трактування поняття "контролінг"

№ п/п	Автор	Трактування сутності контролінгу
1	П. Хорват	Контролінг повинен забезпечувати керівництво підприємства інформацією і налаштовувати його на координування, реагування і адаптацію до мінливих зовнішніх і внутрішніх умов, з метою досягнення поставлених цілей. Тобто контролінг покликаний сприяти здійсненню орієнтованого на результат управління підприємством
2	Т. Райхман	Контролінг орієнтується на результат. Основна задача контролінгу – збір і обробка інформації в процесі розробки, координації і контролю за виконанням планів на підприємстві
3	Х.Ю. Кюппер	Основна проблема контролінгу полягає в координації системи управління на підприємстві. Необхідність функції координації випливає із поділу системи управління на складові: організацію, систему планування і контролю, інформаційну систему, систему управління персоналом, систему цілей і принципи управління. Виконуючи координуючу функцію, контролінг сприяє тим самим досягненню не однієї мети діяльності підприємства, а системи цілей. Головна роль надається вартісним цілям
4	Д. Шнайдер	Функція контролінгу повинна зводитись, з одного боку, до розробки і координування окремих планів підприємства і зведенню їх в один план, а з другого - до внутрішньовиробничого обліку, котрий служить для контролю за реалізацією планів і постачає вихідну інформацію для планування
5	Й. Вебер	Контролінг - інструмент координування. Контролінг являє собою елемент управління соціальною системою, виконуючи функцію підтримки керівництва в процесі розв'язання ним загальної задачі координування системи управління з акцентом перш за все на задачі планування, контролю і інформування. При цьому підкреслюється, що контролінг не пов'язаний із процесом визначення мети підприємства
6	Е. Майер	Контролінг являє собою, в широкому значенні, систему забезпечення виживання підприємства у двох аспектах: короткостроковому оптимізація прибутку, і в довгостроковому - збереження і підтримку гармонічних відносин і взаємозв'язків даного підприємства з навколишніми його сферами: природою, соціальною, господарською
7	А.П. Градова	Контролінг – новітня концепція ефективного управління фірмою для забезпечення її довгострокового існування на ринку. Контролінг являє собою систему забезпечення існування підприємства на етапах стратегічного і тактичного управління
8	В.А. Анташов, Г.Л. Уварова	Контролінг розглядається як визначена концепція управління підприємством, орієнтована на його довгострокове й ефективне функціонування в постійно мінливих господарських умовах
9	Н.Г. Данилочкіна	Контролінг – це функціонально відособлене направлення економічної роботи на підприємстві, пов'язане з реалізацією фінансово-економічної коментуючої функції у менеджменті для прийняття оперативних і стратегічних управлінських рішень
10	О.О. Терещенко	Контролінг – це спеціальна, саморегулююча система методів та інструментів, яка спрямована на функціональну підтримку менеджменту підприємства (зокрема фінансового менеджменту) і включає в себе інформаційне забезпечення, планування, координацію, контроль та внутрішній консалтинг

неджерам, управління пов'язується з успішністю діяльності фірми та забезпеченням його тривалого існування, а це в свою чергу нерозривно пов'язано з діяльністю служби контролінгу [6].

Поняття "контролінг", що має англійські лінгвістичні корені (англ. controlling), вперше почало використовуватись в межах німецької школи ділового адміністрування. В найбільшою мірі це поняття відповідає українському слову "координування". На цей час у зв'язку з низкою причин, пов'язаних передусім з розвитком інформаційних систем, поняття контролінгу все більше наближається до таких значень як: "керівництво", "регулювання", "управління", однак не контролювання і виражає нову концепцію управління, породжену практикою сучасного менеджменту [8].

У таблиці 1 наведено трактування сутності поняття "контролінгу" за різними авторами [7].

Аналізуючи таблицю 1 можна сказати, що контролінг є найважливішим засобом успішного функціонування підприємства, тому що:

— забезпечує необхідною інформацією для прийняття управлінських рішень шляхом інтеграції процесів збору, обробки, підготовки, аналізу, інтерпретації інформації;

— надає інформацію для управління трудовими і фінансовими ресурсами;

— забезпечує виживаність підприємства на рівнях стратегічного і тактичного управління.

Формування системи стратегічного контролінгу на підприємстві є складним і послідовним процесом, який полягає в розробці блоків системи та у визначенні послідовності етапів її побудови.

На сьогодні існує багато підходів стосовно розуміння сутності стратегічного контролінгу (табл. 2) [3].

Отже, стратегічний контролінг — це складова системи управління досягненням довгострокових цілей підприємства, спрямована на вирішення завдань, що відповідають обраній стратегії підприємства та яка передбачає формулювання цілей, що відображають бажаний стан підприємства в майбутньому за умови своєчасного виявлення та усунення наявних відхилень з метою внесення поправок до стратегії підприємства.

Виходячи з визначення системи контролінгу, суттю якого є інтеграція окремих елементів функцій управління (обліку, аналізу, контролю, планування).

Розглянемо детальніше характеристику загальних функцій контролінгу.

Інформаційна функція проявляється у підготовці інформації для управління шляхом трансформації даних, що надходять у відділ контролінгу.

Управлінська функція (коментуюча або коментувальна) контролінгу полягає в тому, що не приймаючи безпосередньої участі в управлінні підприємством, він допомагає приймати ефективні управлінські рішення, тим самим покращуючи процес управління.

Функція планування передбачає перш за все, вибір концепції контролінгу і визначення його місця в системі управління, прийняття альтернативної стратегії відповідно до вибраної підприємством мети діяльності, тобто розроблення стратегічних бюджетів, встановлення підконтрольних показників, розроблення поточних планів постачання, виробництва, завоювання ринків збуту, розміщення капіталів, забезпеченість трудовими ресурсами в межах перспективних планів.

Обліково-контрольна функція оцінює ефективність роботи підприємства, контролює дотримання бюджетів для досягнення підприємством наміченої мети, спостері-

Таблиця 2. Аналіз різних точок зору трактування поняття "стратегічний контролінг"

№ п/п	Автор	Трактування сутності стратегічного контролінгу
1	Р.Г. Долинська	Стратегічний контролінг – діяльність, що охоплює тривалий проміжок часу та ставить собі завдання «робити справу правильно», при цьому стратегія розуміється як обгрунтування цілей та шляхів їх досягнення
2	Ю.О. Барабаш	Стратегічний контролінг – підхід до управління підприємством, що припускає розуміння довгострокових цілей і завдань підприємства, усебічний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища, в якому діє дане підприємство, з метою виживання підприємства та підтримання його успіху за допомогою таких управлінських елементів, як планування, аналіз, контроль, а також інформаційне забезпечення
3	О.А. Русановська	Стратегічний контролінг – діяльність, направлена на довгострокову перспективу та спрямована на забезпечення ліквідності підприємства та отримання прибутку
4	Ю.П. Аніскін	Стратегічний контролінг – це управління майбутнім, що визначає цілі та завдання для оперативного контролінгу та направлений на управління ними та їх досягнення
5	В.І. Іванова	Стратегічний контролінг – це напрям у теорії та практиці управління, що забезпечує виживання підприємства, постійний контроль за його рухом до наміченої мети, проведення антикризової політики
6	П.Л. Васильєв	Стратегічний контролінг – це спосіб стратегічного управління, що включає в себе: планування, звітування та план-факт

гає за виконанням завдань окремими структурними підрозділами, розробляє уніфіковані методи та критерії оцінки діяльності підприємства та окремих його підрозділів.

Аналітична функція контролінгу полягає в аналізі підконтрольних показників, встановленні відхилень від заданих параметрів, визначенні ступеня впливу кожного чинника на кінцеві результати роботи підприємства, в консультації керівників підприємства по виробленню заходів відносно недопущення знайдених недоліків у майбутньому.

Також контролінг на підприємстві може виконувати безліч спеціальних функцій, наприклад, збір та аналіз даних про кон'юнктуру ринку; порівняння даних роботи підприємства з досягнутими результатами конкурентів; обгрунтування доцільності злиття підприємства з іншими фірмами, або відкриття нових філіалів; проведення калькуляції окремих замовлень; розрахунки ефективності інвестиційних та інноваційних проектів тощо.

Служба контролінгу в процесі виконання своїх функцій вдається до багатьох методів — як загальнометодологічних і загальноекономічних (спостереження, порівняння, групування, аналіз, тенденційний аналіз, синтез, систематизація, прогнозування), так і специфічних.

Практичне застосування фінансового контролінгу на підприємстві базується на використанні набору методів. Групування специфічних методів контролінгу в управлінні підприємствами різних країн подано в таблиці 3.

Розглядаючи інструментарій стратегічного контролінгу на підприємстві, можна говорити, що він залежить від його функціональних меж і завдань, а вибір конкретних інструментів здійснюється з урахуванням специфіки діяльності підприємства [9].

Інструменти стратегічного контролінгу досить різноманітні, проте більшість з них використовують для виявлення майбутніх можливостей та ризиків для підприємства. Взаємозв'язок інструментарію стратегічного контролінгу є свого роду синтезом, суть якого полягає у взаємопроникненні та взаємозаміні деяких елементів інструментів стратегічного контролінгу.

До головних специфічних інструментів стратегічного контролінгу належать такі:

— бенчмаркінг;
— вартісний аналіз;
— факторний аналіз відхилень;
— аналіз точки беззбитковості;
— портфельний аналіз;
— опитування (анкетування);
— СОФТ-аналіз (аналіз сильних та слабких місць);
— АВС-аналіз;
— Нуль-базис бюджетування;
— Опитування (анкетування) [4].

Провівши детальний аналіз інструментів стратегічного контролінгу, вважаємо за доцільне виділити їх переваги та недоліки для подальшого впроваджен- ня у виробничо-господарську діяльність підприємства (табл. 4) [1; 3].

На основі проведеного аналізу інструментарію стратегічного контролінгу, з виділенням переваг і недоліків окремо взятого інструменту на великих підприємствах доцільно використовувати: SWOT-аналіз, Balanced Scorecard, аналіз стратегічних розривів та аналіз потенціалів. Зокрема SWOT-аналіз відіграє важливе значення для здійснення стратегічного планування, оскільки це завжди ефективний, доступний, маловитратний засіб оцінки рівня управління на підприємстві. Він дозволяє:

— систематизувати проблемні ситуації;

Таблиця 3. Порівняльна характеристика застосування методів контролінгу в управлінні підприємствами різних країн

Країна			
Німеччина	США	Польща	Україна
бюджетування	бюджетування	SWOT-аналіз	SWOT-аналіз
вартісний АВС та XYZ-аналізи	функціональний аналіз	бюджетування	аналіз ризиків
матриця Мак-Кінсі	Balanced Scorecard	аналіз відхилень	бюджетування
аналіз конкурентних переваг Портера	бенчмаркінг	аналіз ризиків	аналіз точки беззбитковості
аналіз точки беззбитковості	матриця БКГ	аналіз точки беззбитковості	аналіз витрат
SWOT-аналіз	SWOT-аналіз		факторний аналіз
аналіз цінової собівартості	аналіз витрат за центрами обліку і звітності		Balanced Scorecard
			бенчмаркінг
			матриця БКГ

Таблиця 4. Переваги та недоліки інструментів стратегічного контролінгу

Інструмент	Переваги	Недоліки
1	2	3
SWOT-аналіз	Дозволяє виявити маркетингові можливості, які відповідають ресурсам підприємства; допомагає визначити маркетингові загрози і розробити заходи щодо їх знешкодження; дає змогу виявити сильні сторони підприємства та зіставити їх з ринковими можливостями; дозволяє визначити слабкі сторони підприємства та розробити стратегічні напрями для їх подолання; дає змогу виявити конкурентні переваги підприємства	Необхідно ретельно визначити сферу SWOT-аналізу; варто чітко зрозуміти відмінності між його елементами; потрібно бути об'єктивним і використовувати різносторонню інформацію
Balanced Scorecard («збалансована система показників»)	Дозволяє використовувати фінансові та нефінансові індикатори; дає можливість змінити стратегію до рівня оперативних планів та впровадити її, узгоджуючи з наявними на підприємстві системами управління, планування та мотивації; дає змогу перевести стратегію на операційний рівень та довести конкретні завдання до працівників, що забезпечує досягнення стратегічних цілей	Відсутність чіткої послідовності визначення ключових показників та їх деталізації; відсутність індикаторів, які б могли сигналізувати щодо необхідності коригування цілей; брак працівників, що володіють достатніми знаннями для оцінювання перспектив діяльності підприємства; складність і трудомісткість впровадження
Аналіз потенціалу	Дає змогу здійснити об'єктивну оцінку ресурсного потенціалу та фінансового стану підприємства та факторів, що визначають збільшення його конкурентного потенціалу; дозволяє виявити чинники і причини наявного стану справ та отриманих результатів; дає змогу здійснити підготовку та обгрунтування прийнятих управлінських рішень; дозволяє виявити резерви задля поліпшення і збільшення конкурентного потенціалу підприємства	Інформаційний дефіцит, що спричиняє брак знань про поточний і прогнозний стан ринку; необхідність високих витрат, зусиль і ресурсів для орієнтації на ринку, пошуку платоспроможних покупців і постачальників товарів; неготовність малих підприємств до зміни попиту, появу на ринку якісної конкурентної продукції
Strategy Maps (стратегічні карти)	Дає розуміння логіки ведення бізнесу в довгостроковому аспекті, що необхідно для досягнення успіху на ринку; служить інструментом як стратегічного, так і операційного контролю; допомагає у найкращий спосіб довести інформацію про положення і стратегічні плани підприємства до всіх його працівників, що дозволяє забезпечити його конкурентоспроможність; являє собою ефективний спосіб документування та контролю, що забезпечує найбільш швидке досягнення поставлених цілей і реалізацію місії підприємства	Висока вартість проекту запровадження та використання моделі; трудомісткість використання моделі; значна тривалість проекту запровадження
Activity-Based Costing («система розподілу непрямих витрат»)	Дає можливість точно визначити витрати на невикористані потужності для періодичного їх списання на витрати періоду; дозволяє значно заощадити витрати на оплату праці персоналу; дає змогу отримати інформацію щодо прибутковості або збитковості роботи підприємства; дозволяє отримати більше інформації для управління витратами, прийняття обгрунтованих управлінських рішень стратегічного планування; оперує показниками нефінансового характеру, в основному вимірників обсягу виробництва і визначення виробничих потужностей підприємства	Вимагає великих витрат часу, зусиль, що пов'язано з навчанням персоналу, збором даних як при впровадженні системи, так і при її використанні; система обтяжлива для підприємств-виробників у зв'язку з наявністю довгих і складних продуктивних ланцюгів; існує небезпека отримання надміру деталізованої ефективності роботи підприємства, що може призвести до інформаційного перевантаження підприємства; для методу ABC необхідний більш бюрократичний режим, ніж для традиційних методів
Портфельний аналіз	Являє собою диференційний підхід до розробки стратегії залежно від різних напрямів діяльності; є основою для аналізу взаємодії між різними напрямками діяльності; дає змогу достатньо просто, наочно та зрозуміло представити результати аналізу; дозволяє здійснити більш детальний аналіз привабливості ринку та конкурентоздатності підприємства	Недостатній набір оцінювальних факторів; неможливість об'єктивного визначення конкурентоздатності підприємства; неврахування можливості активного впливу підприємства на зовнішнє середовище; відсутність чітких рекомендацій
ABC (Activity Based Costing)	Дозволяє приймати аргументовані рішення по відношенню до: цінової політики, товарної політики, зменшення витрат, оцінки вартості операцій	Висока трудомісткість та значні витрати на впровадження методу на підприємстві; вимагає високовартісного відповідного програмного забезпечення; потребує значних витрат часу
Бенчмаркінг	Дозволяє здійснювати безперервне поліпшення всіх процесів життєвого циклу продукції; визначає області, в яких поліпшення якості принесе найбільш значущі результати; дає змогу встановити стандарти там, де накопичено та визначено найкращий досвід; дає змогу здійснити адаптацію та застосування отриманих методів і досвіду з метою приведення бізнесу у відповідність до стандартів	Необхідна сильна теоретична підготовка; потреба створення власної стратегії обміну інформацією на підприємстві; важкість одержання необхідної для аналізу надійної інформації; потреба творчого підходу
Функціонально-вартісний аналіз	Дає змогу визначити рівень виконання різних процесів на підприємстві; дозволяє обгрунтувати вибір технології реалізації бізнес-плану; дає змогу провести аналіз функцій, які виконуються підрозділами підприємства; забезпечує високу якість продукції; дає змогу проаналізувати поліпшення результатів діяльності підприємства	Надмірна деталізація процесу опису функцій та водночас складність моделі обліку, що говорить про проблему адаптації до реальних умов; недооцінка етапу збору даних стосовно джерел витрат по функціях; якісна реалізація методу потребує спеціальних програмних засобів; зміни, що вносяться до моделі, не відповідають швидкості організаційних змін

— встановити структуру ресурсів, на які слід звернути увагу при вдосконаленні діяльності та розвитку підприємства на перспективу;

— відстежувати загальний стан зовнішнього бізнес-середовища;

— виділяти і використовувати нові потенційні можливості швидше, ніж конкуренти;

— обрати оптимальний напрям розвитку та уникати потенційних небезпек;

— відповідає за прийняття зважених управлінських рішень, що є запорукою успішної діяльності [3; 10].

У свою чергу, збалансована система показників (Balanced Score Card Balanced Score Card) дозволяє здійснювати стратегічне управління на основі вибору

показників, що дають змогу врахувати всі аспекти діяльності підприємства за обраною стратегією. Відповідно, використання даного інструменту допомагає підприємству вирішувати такі ключові проблеми, як: ефективне оцінювання результатів діяльності та успішна реалізація обраної стратегії.

Управління процесом формування стратегічного потенціалу підприємства в умовах нестабільності та непередбачуваності подій є надзвичайно важливим, адже дає змогу проаналізувати вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища та передбачити наявність потенційних загроз і можливостей їх усунення [3; 5].

Отже, використання даних інструментів комплексно у ході здійснення стратегічного контролінгу дозволить підвищити ефективність управлінських рішень, тим самим забезпечити довгострокове функціонування підприємства, незважаючи на невизначеність та неоднозначність зовнішнього середовища.

ВИСНОВКИ

На сучасному етапі розвитку економіки будь-яке підприємство функціонує в жорстких умовах конкурентного середовища. Ефективність роботи підприємства в таких умовах особливо в довгостроковій перспективі, яке припускає не просто виживання на ринку, а й забезпечення високих темпів розвитку і підвищення конкурентоспроможності, визначається рівнем стратегічного потенціалу і стратегічного управління на підприємстві, що забезпечується певною мірою ефективною організацією та впровадженням системи стратегічного контролінгу.

Запровадження на підприємстві системи стратегічного контролінгу допоможе запобігти виникненню кризових економічних ситуацій, ідентифікувати причини різних проблем та ефективно їх усунути. Також доцільно на великих підприємствах впроваджувати такі інструменти стратегічного контролінгу, як: SWOT-аналіз, Balanced Scorecard, аналіз стратегічних розривів та аналіз потенціалів — це дозволить вчасно ідентифікувати проблемні зони та використовувати наявний потенціал підприємства з мінімальними витратами ресурсів й максимально можливим позитивним ефектом в рамках обраної підприємством стратегії.

Література:

1. Васильев П.Л. Механизм стратегического контроллинга в управлении конкурентоспособностью предприятия / П.Л. Васильев // Современные исследования социальных проблем. — 2014. — № 4 (36). — С. 32—41.

2. Гунченко М.В. Контролінг для менеджерів: навчальний посібник / М.В. Гунченко, І.А. Маркіна, О.М. Таран-Лала. — К.: Центр учбової літератури, 2013. — 126 с.

3. Мочона Л.Г. Сучасні інструменти стратегічного контролінгу на підприємстві / Л.Г. Мочона // Бізнес Інформ. — 2013. — № 11. — С. 406—416.

4. Новікова І. Шляхи застосування системи фінансового контролінгу у діяльності вітчизняних підприємств // Актуальні проблеми економіки. — 2002. — № 4. — С. 35—40.

5. Осипчук Н.В. Контроллинг и его место в системе менеджмента / Н.В. Осипчук // Вестник Брестского государственного технического университета. Экономика. — 2013. — № 3. — С. 88—90.

6. Стефанюк І.Б. Поняття, сутність і причини виникнення контролінгу / І.Б. Стефанюк // Фінанси України. — 2005. — № 2. — С. 146—153.

7. Цигилик І.І. Контролінг в системі управління / Актуальні проблеми економіки. — 2005. — № 3. — С. 117—123.

8. Цигилик І.І. Контролінг: Навчальний посібник у схемах і таблицях / І.І. Цигилик // М-во освіти і науки України, Ін-т менеджменту та економіки "Галицька академія". — К.: Центр навчальної літератури, 2004. — 74 с.

9. Чувашилова М.В. Инструментарий контроллинга промышленного предприятия / М.В. Чувашилова // Современные исследования социальных проблем. — 2013. — № 1 (21). — С. 132—136.

10. Шляхта О.М. SWOT-аналіз як інструмент стратегічного менеджменту підприємства / О.М. Шляхта // Економічний простір. — 2012. — № 68. — С. 301—309.

References:

1. Vasilev, P.L. (2014), "Mekhanizm strategicheskogo kontrollinha v upravlenii konkurentosposobnostyu predpriyatiya" [The mechanism of strategic controlling in the management of competitiveness of the enterprise]. Sovremennye issledovaniya sotsialnykh problem, no. 4 (36).

2. Hunchenko, M.V. Markina, I.A. and Taran'Lala, O.M. (2013), Kontrolinh dlia menedzheriv: Navchalnyi posibnyk [Controlling for managers: tutorial], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine

3. Mochona, L.G. (2013), "Sychasni instrymentu strategichnogo kontrolinhy na pidpruemstvi" [Modern tools of strategic controlling at the enterprise]. Biznes Inform, no. 11.

4. Novikova, I. (2002), "Shljaxu zastosyvannja sustemu finansovogo kontrolinhy y dijalnosti vitchuznjanux pidpruemstv" [Applying the system of controlling the activities of domestic enterprises]. Aktyalni problemu ekonomiku, no. 4.

5. Osipchuk, N.V. (2013), "Kontrollinh i ego mesto v sisteme menedzhmenta" [Controlling and its place in the management system]. Vestnik Brestskogo gosudarstvennogo tekhnicheskogo universiteta. Ekonomika, no. 3.

6. Stefanuk, I.B. (2005), "Ponjattja, sytnist i pruchunu vunuknennja kontrolinhy" [The concept, nature and causes of controlling]. Finansu Ykrajnu, no. 2.

7. Tcuguluk, I.I. (2005), "Kontrolinh v sustemi upravlinnja" [Controlling in the management system]. Aktyalni problemu ekonomiku, no. 3.

8. Tcuguluk, I.I. (2004), Kontrolinh: Navchalnyi posibnyk y sxemax i tablutcjax [Controlling: tutorial in charts and tables], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.

9. Chuvashilova, M.V. (2013), "Instrumentariy kontrollinha promyshlennogo predpriyatiya" [Instrumentation controlling industrial enterprise]. Sovremennye issledovaniya sotsialnykh problem, no. 1 (21).

10. Shliakhta, O.M. (2012), "SWOT-analiz yak instrument stratehichnoho menedzhmentu pidpryiemstva" [SWOT-analysis as a tool for strategic management of the company]. Ekonomichnyi prostir, no. 68.

Стаття надійшла до редакції 19.10.2016 р.

УДК 336.71

П. О. Скок,
к. н. з держ. упр., доцент кафедри фінанси, банківська справа та страхування,
Академія муніципального управління

СУЧАСНЕ РОЗУМІННЯ РОЛІ ФІНАНСОВИХ ІННОВАЦІЙ ТА ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В БАНКАХ

P. Skok,
PhD in Public Administration, associate professor of finance, banking business and insurance
Academy of Municipal Administration

CURRENT UNDERSTANDING OF THE ROLE OF FINANCIAL INNOVATION AND INNOVATION IN BANKS

Запропоновано фінансові інновації розглядати з позиції їх фінансової природи і області застосування: банки та небанківські кредитні організації. Зазначено, що фінансові інновації відповідно до своєї фінансової природи являють собою результат інноваційної діяльності, в основі якого лежать гроші і їх рух, а також грошові відносини. Визначено, що для розвитку власне фінансових інновацій в банках або небанківських кредитних організаціях необхідно їх супровід комплексом супутніх організаційних, інформаційних, технологічних та інших інновацій. У цьому сенсі фінансова по природі інновація набуває багатокомпонентного характеру при домінуванні грошової природи банківської (парабанківської) послуги або продукту і комплементарного характер супутніх інновацій, що сприяють доведенню послуги (продукту) до споживача.

Доповнено класифікацію фінансових інновацій за такими підставами, як: технологічні параметри з виділенням у продуктових фінансових інноваціях власне продуктових і збутових і характером змін, де нами було виділено 2 види: революційні і еволюційні. Крім того, в залежності від суб'єктів ринку виділено банківські фінансові інновації, небанківські і стикові фінансові інновації. Відповідно до існуючого законодавства до банківських фінансових інновацій нами були віднесені інновації, що впроваджуються комерційними банками і розрахунковими, депозитно-кредитними та платіжними небанківськими кредитними організаціями.

A financial innovations considered from the perspective of financial nature and scope: banks and non-bank credit organizations. Indicated that financial innovation according to its financial nature are the result of innovation, which is based on money and their movement and monetary relations. It was determined that the development of the financial innovation in banks or non-bank credit organizations must support a set of related organizational, informational, technological and other innovations. In this sense, financial innovation is by nature becomes multidimensional character, dominated by banking monetary nature (parabankovskoyi) service or product related and complementary nature of innovation, promoting the dissemination services (product) to the consumer.

Supplemented classification of financial innovation for such reasons as: technological parameters with allocation of a financial product innovation and marketing their own product and nature of the changes wherever we have isolated two types: evolutionary and revolutionary. In addition, depending on the selected bank market of financial innovation, joints and non-bank financial innovation. According to the existing legislation to bank financial innovation, we have included innovations implemented by commercial banks and clearing, deposit and lending and payment non-bank credit organizations.

Ключові слова: фінансові інновації, банки, небанківські кредитні організації, грошові відносини, парабанківські послуги.

Key words: financial innovation, banks, non-bank credit organizations, money relations, a couple of bank services.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ У ЗАГАЛЬНОМУ ВИГЛЯДІ І ЇЇ ЗВ'ЯЗОК З ВАЖЛИВИМИ НАУКОВИМИ ТА ПРАКТИЧНИМИ ЗАВДАННЯМИ

В умовах трансформації та глобалізації української економіки підвищується роль і значення інновацій. Інноваційний розвиток економіки розглядається сьогодні багатьма країнами як один з основних шляхів економічного зростання, забезпечення конкурентоспроможності. Нові технології банківського обслуговування представляються інноваціями, які складають частину більш потужного процесу, що охопила всю світову економіку. Сучасне розуміння ролі інновацій та інноваційної діяльності має довгу передісторію. При переході від однієї епохи до іншої роль науки при функціонуванні кредитних організацій збільшувалася.

Прикладом нових фінансових продуктів (послуг) можна назвати біржовий індексний інструмент і будь-які нові види кредитів, наприклад, експрес кредитування. Нові фінансові послуги — це торгівля цінними паперами онлайн,

інтернет-банкінг, мобільний банкінг. Основна спрямованість цих послуг — віддаленість роботи, швидкість надання.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ, У ЯКИХ ЗАПОЧАТКОВАНО ВИРІШЕННЯ ПРОБЛЕМИ

Дослідженню питання ролі фінансових інновацій та інноваційної діяльності в банках присвячені роботи таких науковців, як: В. Викулов, І. Балобанов, Н. Чиж, С. Єгоричева, Я. Кривич, В. Ткачук, Ю. Киселевіч, О. Мошенець, О. Меренкова, Д. Завадська. Формування нових фінансових продуктів (послуг) банків як результат ринкової конкуренції в Україні досліджували В. Пономар та О. Сербина.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження сучасних тенденцій формування фінансових інновацій та інноваційної діяльності в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ З ПОВНИМ ОБГРУНТУВАННЯМ ОТРИМАНИХ НАУКОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ

Серед нових фінансових процесів можна навести кредитний скоринг, який передбачає визначення кредитоспроможності позичальника за допомогою численних статистичних методів. Найчастіше використовується при споживчому кредитуванні на невеликі суми, наприклад, в магазинах Ельдорадо, Алло та тощо. Однак можливе використання і при кредитуванні юридичних осіб, особливо підприємств малого і середнього бізнесу. Використання кредитного скорингу, перш за все, передбачає, управління ризиками. Виділяють, як правило, три види: скоринг заяв, поведінковий і скоринг по стягненню. Перший вид передбачає оцінку кредитоспроможності, другий — визначення поведінки: як буде користуватися позичальник кредитом, чи не зміниться його кредитоспроможність та тощо, третій — оцінка ризику прострочення платежу або неповернення і визначення тих дій, які необхідно зробити в даних випадках.

Сьогодні подібні сервіси вже діють у канадському банку ING Direct, американському Capital One і Simple Bank, у польському Alior Sync, російському "Тінькофф". Отже, це приклад нових організаційних форм, оскільки це вже не класичні установи з операційними офісами, а побудовані за принципом віддаленої роботи фінансово-кредитні організації.

Економічний енциклопедичний словник за редакцією С. Мочерного дає наступне визначення фінансових інновацій: "Фінансові інновації — методи, що застосовуються з метою здійснення угод з новими видами фінансових активів або у вигляді нових операцій з діючими активами, що дозволяє ефективніше використовувати фінансові ресурси компаній" [1, с. 65]. Тут йдеться або про принципово нові угоди з наявними фінансовими ресурсами: грошовими коштами і цінними паперами, або про принципово нові фінансові активи.

Більш широке тлумачення можна зустріти в тлумачному економічному словнику. Так, під фінансовою інновацією слід розуміти "зміни, що відбуваються в фінансових установах, фінансових інструментах або діловій практиці в сфері фінансових послуг".

О.М. Мозговий під фінансовою інновацією розуміє "створення нових фінансових інструментів і фінансових технологій з метою отримання прибутку і зниження рівня ризиків". Іншими словами, фінансова інновація включає в себе фінансові інструменти та технології [2, с. 47].

На наш погляд, розглядати фінансові інновації доцільно з позиції їх фінансової природи і області застосування. Фінансові інновації доцільно розглядати з позиції їх фінансової природи і області застосування: банки та небанківські кредитні організації. Фінансові інновації відповідно до своєї фінансової природи являють собою результат інноваційної діяльності, в основі якого лежать гроші і їх рух, а також грошові відносини. При цьому об'єктом дослідження є фінансові активи, прийоми, інструменти, методи, технології та тощо. Так, експрес-кредитування є прикладом інновації, має фінансову природу (є фінансовою послугою). Точно так же будь-які нові види кредитів, наприклад, іпотечні, споживчі та інші ставитимуться до фінансових інновацій, оскільки в їх основі лежать грошові відносини.

Згідно з областю застосування банківських (парабанківські) інновацій являють собою інновації, які реалізуються в діяльності банків або небанківських кредитних організацій. Зауважимо, що інновації можуть бути організаційними, технологічними, інформаційними та тощо. Так, впроваджувана в діяльність банку нова методика оцінки лояльності клієнтів за своєю природою є управлінською інновацією, але оскільки місцем впровадження є фінансово-кредитна організація, то таку інновацію правомірно віднести до банківських. Електронна черга, впроваджувана сьогодні в великих банках і небанківських кредитних організаціях, за своєю природою є технологічною інновацією, однак за своїм місцем впровадження може бути віднесена до банківських (парабанківських) інновацій [3, с. 106]. Використання інфоматів телеприсутності (спеціалізованих автоматів, що дозволяють клієнтам спілкуватися з оператором в режимі відеодзвінка), установка яких очікується найближчим часом в банках України, і інтернет-банкінгу в діяльності банків також можна віднести до банківських інновацій не дивлячись на те, що в основі їх створення лежать новітні розробки в області техніки і технології.

Отже, для розвитку власне фінансових інновацій в банках або небанківських кредитних організаціях необхідно їх супровід комплексом супутніх організаційних, інформаційних, технологічних та інших інновацій. У цьому сенсі фінансова по природі інновація набуває багатокомпонентного характеру при домінуванні грошової природи банківської (парабанківської) послуги або продукту і комплементарного характер супутніх інновацій, що сприяють доведенню послуги (продукту) до споживача [4, с. 191].

Фінансові інновації доцільно розглядати з позиції їх фінансової природи і області застосування (банки, небанківські кредитні організації). З цих позицій фінансові інновації — це результат інноваційної діяльності при домінуванні грошової природи банківської (парабанківської) послуги або продукту і комплементарного характеру супутніх послуг (продуктів) до споживача.

Вивчення процесів розвитку фінансових інновацій дозволяє зробити висновок про революційний і еволюційний характер розвитку фінансових інновацій в банках і небанківських кредитних організаціях [5, с. 407]. Згідно з ево-

люційним характером фінансові інновації розвиваються повільними темпами. Відбувається зміна властивостей банківських (парабанківських) продуктів, послуг. Революційний характер змін свідчить про створення принципово нових банківських (парабанківських) продуктів, послуг.

Різноманітність інновацій в сучасній діяльності банків відображає їх класифікація. Для того, щоб конкретизувати цілі і результати інноваційної діяльності, а також систематизувати підхід до безлічі її можливих проявів, необхідна досить повна класифікація нововведень. Розробка такої класифікації забезпечує більш повноцінне і цілісне розуміння предмета дослідження і дозволяє виявити проблемні взаємозв'язки і співвідношення різних груп і типів фінансових інновацій [6, с. 89].

Слід зазначити, що вітчизняна практика розробки фінансових інновацій спирається на світовий досвід і законодавство України. Це означає, що українські кредитні організації можуть отримувати додаткові доходи від здійснення передбачених законодавством угод і операцій. Так, наприклад, у світовій практиці зазвичай виділяють наступні види фінансових інновацій в банківському секторі:

— продукти на нових сегментах: інвестиції в нерухомість, страховий бізнес, фінансовий лізинг, трастові операції;

— такі інновації, як: ринок комерційних паперів, фінансових ф'ючерсів, фінансових опціонів;

— управління готівкою та використання нової інформаційної технології;

— послуги фінансового посередництва, спрямовані на зниження операційних витрат і більш ефективне управління активами і зобов'язаннями: депозитні сертифікати, депозитні рахунки грошового ринку;

— нові продукти в традиційних сегментах ринку позикових капіталів: інструменти з "плаваючою" відсотковою ставкою, свопи, облігації з глибоким дисконтом, серійні облігації і так далі, а також інструменти грошового ринку, що мають характеристики як капіталу, так і позикових коштів (позички і облігації участі, сертифікати інвестицій) [7].

ВИСНОВКИ

Все вищевикладене дозволяє зробити висновок про те, що фінансові інновації різноманітні, і їх можна класифікувати за різними підставами: технологічними параметрами, глибині внесених змін, інноваційного потенціалу і ступеня новизни, охопленням очікуваної частки ринку та тощо.

Розглянуті класифікації фінансових інновацій в банківській сфері нами були доповнені класифікацією за такими підставами як: технологічні параметри з виділенням в продуктових фінансових інноваціях власне продуктових і збутових і характером змін, де нами були виділені 2 види: революційні і еволюційні. Крім того, в залежності від суб'єктів ринку нами були виділені банківські фінансові інновації, небанківські і стикові фінансові інновації. Відповідно до існуючого законодавства до банківських фінансових інновацій нами були віднесені інновації, що впроваджуються комерційними банками і розрахунковими, депозитно-кредитними та платіжними небанківськими кредитними організаціями. До небанківських фінансових інновацій — інновації, реалізовані в ПІФах (пайових інвестиційних фондах), страхових компаніях, ломбардах, кредитних кооперативах, факторингових, лізингових організаціях та інших.

Література:

1. Єгоричева С.Б. Банківські інновації: навч. посіб. / С.Б. Єгоричева. — К.: Центр учбової літератури, 2010. — 208 с.

2. Ткачук В.О. Інноваційна політика банків на ринку банківських послуг / В.О. Ткачук // Економічний аналіз: зб. наук. праць / Тернопільський національний економічний університет; редкол.: С.І. Шкарабан (голов. ред.) та ін. — Тернопіль: Видавничо-поліграфічний центр Тернопільського національного економічного університету "Економічна думка", 2013. — Т. 14. — № 2. — С. 43—51.

3. Кривич Я.М. Поняття банківських інновацій та їх класифікація / Я.М. Кривич // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України: зб. наук. праць / ДВНЗ "Українська академія банківської справи НБУ". — Суми, 2007. — Вип. 22. — С. 104—111.

4. Меренкова О.В. Інноваційні технології банківської діяльності як елемент сучасного економічного мислення / О.В. Меренкова // Сучасна картина світу: Природа, суспільство, людина: збірник наукових праць. — Суми: ДВНЗ "УАБС НБУ", 2008. — С. 186—194.

5. Чиж Н.М. Банківські інновації: проблеми та перспективи / Н.М. Чиж, М.І. Дзямулич // Економічні науки — Серія "Облік і фінанси" — Вип. 9 (33). — Ч. 4. — 2012. — С. 404—411.

6. Кривич Я.М. Управління інноваційним потенціалом банку: дис.... канд. екон. наук: 08.00.08 / Я.М. Кривич. — Суми, 2010. — 284 с.

7. Мошенець О. Інноваційні продукти і технології на ринку банківських послуг / О. Мошенець // Фінансовий ринок України. — 2011. — №12 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/168.htm

References:

1. Yegory'cheva, S.B. (2010), Bankivs'ki innovatsiyi [Banking innovations], Center of educational literature, Kyiv, Ukraine.

2. Tkachuk, V. O. (2013), "Innovation policy of banks on the market of banking services", Ekonomichna dumka, vol. 14, no. 2, pp. 43—51.

3. Kryvych, Ya.M. (2007),"The concept of banking innovations and their classification", zbirnuk naukovuh pratz'NBU, vol. 22, pp. 104—111.

4. Merenkova, O.V. (2008), "Innovative technologies in banking activity as an element of modern economic thinking", Suchasna kartyna svitu: Pryroda, suspil'stvo, liudyna: zbirnyk naukovykh prats', pp. 186—194.

5. Chizh, N.M. and Dzyamulich, M.I. (2012), "Bank innovations: problems and prospects", Ekonomichni nauky, vol. 9 (33), pp. 404—411.

6. Krivich, Ja. M.(2010), "Management of innovative potential of the bank" Abstract of Ph.D. dissertation, Ukrainian Academy of Banking of the National Bank of Ukraine, Sumi, Ukraine.

7. Moshenecz', O. (2011), "Innovations and technologies at the market og bank services", Finansovy'j ry'nok Ukrayiny, [Online], available at:http://www.ufin.com.ua/analit_mat/gkr/168.htm (Accessed 30 Nov 2015).

Стаття надійшла до редакції 20.10.2016 р.

УДК 657.37

О. В. Будько,
к. е. н., доцент, Дніпродзержинський державний технічний університет, м. Кам'янське

ОБЛІК СОЦІАЛЬНО ВІДПОВІДАЛЬНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ІНФОРМАЦІЙНА ОСНОВА УПРАВЛІННЯ СТАЛИМ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

O. Budko,
Ph.D., associate Professor, Dneprodzerzhinsk State technical university, Kamenskoe

ACCOUNTING FOR SOCIALLY RESPONSIBLE ACTIVITIES AS AN INFORMATION BASIS FOR SUSTAINABILITY MANAGEMENT COMPANY

У статті висвітлено теоретичні аспекти концепції соціально відповідального бізнесу, принципи на яких вона базується. На цій основі визначено поняття соціально відповідальної діяльності та розкрито мету обліку соціально відповідальної діяльності, завдання, предмет, об'єкти та суб'єкти. Розроблено матрицю соціально відповідальної діяльності, яка забезпечить визначення соціально значимих операцій. Запропоновано робочий план рахунків, який дозволить формувати показники, що будуть характеризувати ефективність соціально відповідальної діяльності.

The theoretical aspects of the concept of socially responsible business and the principles on which it is based have defined in this article. The concept of socially responsible business and the purpose of accounting socially responsible activities, tasks, object, objects and subjects have revealed on this basis. The matrix of socially responsible activities that provide definition of socially significant operations has developed. A work plan accounts, which will form the indicators that will characterize the effectiveness of socially responsible activities has proposed.

Ключові слова: соціально відповідальний бізнес, соціально відповідальна діяльність, облік, сталий розвиток.
Key words: socially responsible business, socially responsible activities, Accounting, sustainable development.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розвиток національної економіки, інтеграція України в світовий економічний простір обумовлює виникнення ряду проблем, вирішення яких передбачає необхідність вибору ефективних методів управління суб'єктами господарювання, які б забезпечували реалізацію концепції сталого розвитку. Концепція сталого розвитку нерозривно пов'язана з концепцією соціальної відповідальності бізнесу. Впровадження принципів соціальної відповідальності у практику діяльності вітчизняних підприємств обумовлює необхідність у здійсненні оцінки ефективності соціально відповідальної діяльності як основи сталого розвитку підприємства. Таку оцінку про кожний вид діяльності суб'єкта господарювання забезпечить повна та достовірна інформація, яка формується в системі бухгалтерського обліку. Отже, підприємство зацікавлене в такій системі бухгалтерського обліку, яка б висвітлювала результати економічної, екологічної і соціальної діяльності та сприяла реалізації заходів управлінського характеру задля досягнення довготривалого сталого розвитку підприємства.

Таблиця 1. Визначення поняття "соціальна відповідальність бізнесу" ("корпоративна соціальна відповідальність")

Джерело (автор)	Визначення
Стандарт соціальної відповідальності ISO 26000 [8]	Соціальна відповідальність – це відповідальність організації за вплив її рішень та діяльності на суспільство та навколишнє середовище через прозору та етичну поведінку, що сприяє сталому розвитку, враховуючи здоров'я та добробут суспільства; враховує очікування зацікавлених сторін та відповідає діючому законодавству; узгоджується з міжнародними нормами поведінки та інтегрована в діяльність всієї організації
Всесвітня рада зі сталого розвитку [10]	Корпоративна соціальна відповідальність – постійне зобов'язання бізнесу сприяти усталеному економічному розвитку, працюючи з робітниками, їхніми сім'ями, місцевою громадою та суспільством у цілому для поліпшення якості їхнього життя
Зелена книга Європейського Союзу [3]	Соціальна відповідальність бізнесу – інтеграція соціальних та екологічних аспектів у щоденну комерційну діяльність підприємств та в їхню взаємодію з зацікавленими сторонами на добровільній основі
Боуен Г. [13, с. 6]	Соціальна відповідальність бізнесу – це реалізація тієї політики, прийняття таких рішень, або дотримання такої лінії поведінки, яка була б бажана з позиції цілей та цінностей суспільства
Керролл А. [14, с. 500]	Корпоративна соціальна відповідальність відповідність економічним, правовим, етичним та дискреційним очікуванням, які висуваються суспільством організації у цей час
Котлер Ф. [7, с. 17]	Корпоративна соціальна відповідальність – це вільний вибір компанії на користь зобов'язання підвищувати добробут суспільства, реалізуючи відповідні підходи до ведення бізнесу і виділяючи корпоративні ресурси
Колот А.М. [4, с. 6]	Раціональний відгук організації на суперечливі очікування заінтересованих сторін (стейкхолдерів), спрямований на стійкий розвиток компанії. Це відповідальність тих, хто приймає бізнес-рішення, перед тими, на кого ці рішення націлені. За своєю суттю корпоративна соціальна відповідальність – це імплементований у корпоративне управління певний вид соціальних зобов'язань (здебільшого добровільних) перед працівниками, партнерами, інститутами громадського суспільства і суспільством у цілому

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ, ВИДІЛЕННЯ НЕ ВИРІШЕНИХ РАНІШЕ ЧАСТИН ЗАГАЛЬНОЇ ПРОБЛЕМИ

Питання соціальної відповідальності бізнесу у своїх працях висвітлювали вітчизняні та зарубіжні вчені: Г. Боуен, З.І. Галушка, О.А. Грішнова, А. Керролл, А.М. Колот, Ф.Котлер, І.Ф. Комарницький, М.О. Кужелєв, Ю.М. Петрушенко, Н.А. Супрун, М. Фрідмен, Н.М. Шмиголь.

Суттєвий внесок у дослідження проблем формування обліково-аналітичного забезпечення системи управління підприємства, теорії та методології соціальної звітності зробили такі вчені, як М.І. Бондар, Д.О. Грицишен, І.В. Жиглей, І.В. Замула, В.С. Карагод, Л.М. Кіндрацька, С.Я. Король, Н.М. Малюга, О.А. Лаговська, С.О. Левицька, О.М. Харитонова. Віддаючи належне науковим доробкам вчених у дослідження різних аспектів організації та методології обліку соціально відповідальної діяльності, слід водночас зазначити, що проблеми, пов'язані з обліком соціально відповідальної діяльності, як основи сталого розвитку, потребують подальшого дослідження, що забезпечить формування інформаційної бази для управлінських рішень щодо внутрішньої та зовнішньої діяльності підприємства.

ФОРМУЛЮВАННЯ ЦІЛЕЙ СТАТТІ

Метою статті є дослідження теоретичних основ концепції соціальної відповідальності бізнесу та визначення облікових аспектів соціально відповідальної діяльності як інформаційної основи сталого розвитку підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Стратегія сталого розвитку "Україна-2020" визначає напрями та пріоритети розвитку України на період до 2020 року відносно чотирьох векторів руху: сталий розвиток країни; безпека держави, бізнесу та громадян; відповідальність і соціальна справедливість; гордість за Україну в Європі та світі. Метою реформ визначено досягнення європейських стандартів життя та гідного місця України в світі.

Досягнення визначених цілей потребує вирішення, в тому числі, складних соціальних та екологічних питань як на рівні держави, так і на рівні підприємства. Реалізація принципів сталого розвитку має базуватися на концепції соціальної відповідальності бізнесу. Саме це намагалися довести науково виваженими аргументами вітчизняні вчені стверджуючи, що "для забезпечення стійкого розвитку соціальна відповідальність бізнес-організацій має не менше значення, ніж розвинута економічна інфраструктура, політична стабільність чи втілення у життя проектів інноваційного розвитку" [5, с. 72]. Оскільки дослідженню сутності соціальної відповідальності бізнесу, механізмів її реалізації, управлінню приділяється чимало уваги, тому існує ряд визначень соціальної відповідальності бізнесу (корпоративної соціальної відповідальності) (табл. 1).

Підходи до визначення поняття "соціально відповідального бізнесу" передбачають загальну мету підприємства у вигляді максимального внеску у сталий розвиток. При цьому соціальна відповідальність бізнесу має базуватися на таких принципах, як підзвітність (підприємство повинно бути підзвітним за його вплив на суспільство та довкілля); прозорість (підприємству слід бути прозорим у свої рішеннях та діях, які впливають на суспільство та навколишнє середовище. При цьому підприємство повинно мати інформацію, яка є готовою для використання, зрозумілою для тих, на кого впливають або можуть впливати його дії. Така інформація повинна бути своєчасною та обгрунтованою, представлена у чіткій та об'єктивній формі щоб дати змогу зацікавленим сторонам правильно оцінити вплив рішень та дій на їх власні інтереси); етична поведінка (підприємству слід будувати свою поведінку на засадах чесності, рівності та доброчесності); повага до інтересів зацікавлених сторін (підприємству слід поважати, брати до уваги та відповідати інтересам зацікавлених сторін); повага до верховенства права (діяльність підприємства повинна відповідати законним вимогам юрисдикцій, функціонування його зв'язків повинно відбуватися в межах

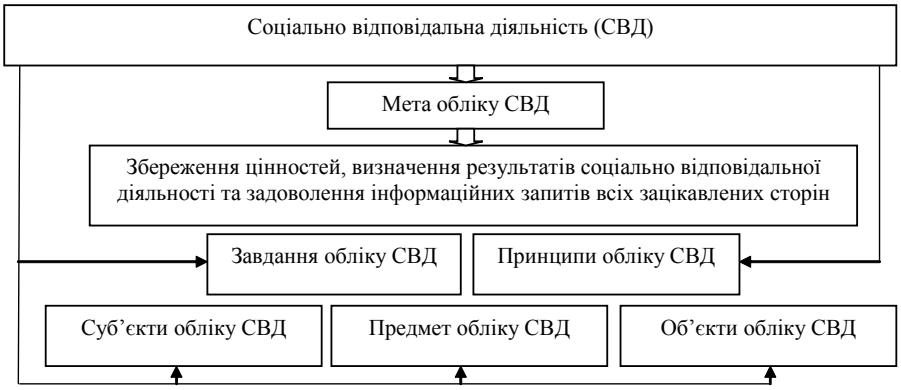


Рис. 1. Система обліку соціально відповідальної діяльності

наявних та відповідних правових норм); повага до міжнародних норм поведінки (підприємство повинно поважати міжнародні норми поведінки, дотримуючись принципу поваги до верховенства права).

Концепція соціально відповідального бізнесу реалізується через ведення соціально відповідальної діяльності. Так, дослідження показують, що підприємства різних сфер діяльності, які застосовують практику соціально відповідального бізнесу діють ефективніше — існує позитивний зв'язок між соціально відповідальним бізнесом та фінансовою ефективністю корпорації [12, с. 214]. Така позитивна залежність реалізується завдяки вмілому використанню інструментів управління соціально відповідального бізнесу, серед яких виділяють соціальні інвестиції, соціальне партнерство, корпоративні комунікації та соціальну звітність. Це не тільки стабілізує поточну ситуацію, забезпечуючи непрямий дохід, але й обумовлює стійке зростання показників ефективності підприємства у довгостроковій перспективі. Соціально відповідальна діяльність дозволяє збільшити прибуток, прискорити темпи зростання; скоротити операційні витрати (наприклад, за рахунок скорочення відходів виробництва або їх переробки, збільшення ефективності використання електроенергії або продажу перероблених матеріалів); покращити бренд і репутацію, що допоможе розвинути і відкрити нові ринки та напрями бізнесу; підвищити обсяги продажу, лояльність клієнтів (знання ними, що продукція вироблена з розумінням відповідальності по відношенню до навколишнього середовища); збільшити продуктивність і якість продукції; підвищити конкурентоспроможність.

Відповідно до норм Глобального договору рівень соціально відповідальної діяльності оцінюється за показниками: економічної результативності, екологічної результативності, результативності організації праці, результативності у сфері прав людини, результативності взаємодії із суспільством, результативності у сфері відповідальності за продукцію [15]. Саме ці показники формують інформаційну основу управління сталим розвитком.

За цих умов необхідна інформаційна система, яка з одного боку, буде надавати інформацію про можливості здійснення тих чи інших витрат, пов'язаних з реалізацією завдань соціально відповідального бізнесу, а з іншого боку, буде відображати результати таких ініціатив. Основу такої інформаційної системи складає система бухгалтерського обліку соціально відповідальної діяльності. Для побудови системи обліку соціально відповідальної діяльності слід визначитися з її понятям. Соціально відповідальна діяльність — це діяльність суб'єкта господарювання, спрямована на задоволення інтересів всіх груп зацікавлених осіб з метою досягнення максимально позитивних економічних, екологічних і соціальних результатів. Це визначення дає можливість зробити висновок, що при досягненні позитивного тільки економічного, екологічного або соціального результату діяльність не може вважатися соціально відповідальною. Виходячи з цього, діяльність є соціально відповідальною, якщо вона одночасно:

1) спрямована на отримання економічних вигод (вигоди можуть бути як матеріальними, так і нематеріальними: наприклад, благодійність не приносить матеріального прибутку, але вона підвищує репутацію та покращує імідж підприємства);

2) спрямована на покращання навколишнього середовища (супроводжується збереженням навколишнього середовища);

3) має соціальний характер (враховує інтереси всіх груп зацікавлених осіб на всіх рівнях: макро-, мезо- та макрорівні).

Принципи соціально відповідальної діяльності повинні базуватися на принципах соціально відповідального бізнесу та застосовуватися у діяльності будь-якого суб'єкта господарювання незалежно від форми власності, масштабів і профілю діяльності, території розміщення. До принципів слід віднести взаємну моральну та матеріальну вигоду, відкритість, добровільність, значимість, недопущення конфліктів, системність [2, с. 173].

Облік соціально відповідальної діяльності — це процес формування систематизованих, корисних даних з метою складання звітності, яка характеризує діяльність суб'єкта господарювання, спрямована на вирішення соціальних і екологічних завдань. Одним із стандартів, які використовуються в міжнародній практиці визначення підходів до постановки обліку соціальної відповідальності та складання корпоративної соціальної звітності, є стандарт AA 1000 "AccountAbility" [9]. Цей стандарт містить ефективні інструменти щодо складання звітності в сфері сталого розвитку та нефінансового аудиту, є базою для планування, виконання, оцінки, інформування та нефінансової перевірки якості взаємодії із зацікавленими сторонами. На основі критеріїв якості звітності, які подані в цьому стандарті, сформульовані принципи складання корпоративної соціальної

Таблиця 2. Матриця соціально відповідальної діяльності

Операційна діяльність	Діяльність, яка пов'язана з виробництвом і реалізацією продукції (робіт, послуг)	Діяльність, яка пов'язана з виробництвом і реалізацією соціально значимої продукції (робіт, послуг)	Діяльність, яка пов'язана з виробництвом і реалізацією екологічно безпечної продукції (робіт, послуг)
Інвестиційна діяльність	Інвестиції у виробництво	Інвестиції в об'єкти соціальної сфери	Інвестиції в об'єкти природоохоронного призначення
Фінансова діяльність	Діяльність, яка призводить до зміни розміру і складу власного та позикового капіталу	Діяльність, яка призводить до зміни розміру і складу власного та позикового капіталу, пов'язаних із соціальною діяльністю	Діяльність, яка призводить до зміни розміру і складу власного та позикового капіталу, пов'язаних із екологічною діяльністю
	Основні бізнес-процеси	Соціальна діяльність	Екологічна діяльність

Джерело: побудовано на підставі [11].

звітності: принцип змістовності та нейтральності, порівнянності, закінченості (повноти інформації), регулярності та своєчасності, послідовності, комунікації, якості та обов'язковості зовнішньої перевірки, неперервного удосконалення. Саме ці принципи є основними параметрами якості, на яких повинен будуватися облік соціально відповідальної діяльності.

Побудова системи обліку соціально відповідальної діяльності передбачає визначення мети, завдань, принципів, суб'єктів, предмету та об'єктів (рис. 1).

Метою обліку соціально відповідальної діяльності є збереження цінностей, визначення результатів соціально відповідальної діяльності та задоволення інформаційних запитів всіх зацікавлених сторін. Завдання бухгалтерського обліку соціально відповідальної діяльності визначаються виходячи з мети та на підставі загальних завдань. До них слід віднести:

1) здійснення безперервного суцільного, взаємопов'язаного та документального спостереження за економічними, екологічними та соціальними процесами та явищами на підприємстві;

2) забезпечення достовірною та своєчасною інформацією внутрішніх і зовнішніх користувачів про господарські процеси та явища, що здійснювалися та відбувалися на підприємстві, про наявність і стан господарських засобів та їх джерел;

3) формування інформаційної бази для планування, стимулювання, організації, регулювання, аналізу і контролю соціально відповідальної діяльності підприємства.

До суб'єктів обліку соціально відповідальної діяльності слід віднести господарюючих суб'єктів, що забезпечують соціально відповідальну діяльність.

Предметом обліку соціально відповідальної діяльності є факти господарської діяльності, які характеризують стан та використання ресурсів підприємства, процесів, їх результатів, формування інформації фінансового характеру для внутрішніх та зовнішніх користувачів. Предмет обліку охоплює всю господарську діяльність, яка визнається соціально відповідальною.

Об'єкти бухгалтерського обліку соціально відповідальної діяльності слід поділити на 2 групи: об'єкти, які забезпечують господарську діяльність (господарські засоби та їх джерела) та об'єкти, які складають господарську діяльність (господарські процеси та їх результати).

Важливим об'єктом бухгалтерського у розрізі соціальних ініціатив є витрати, які виникають у ході виконання завдань соціально відповідальної діяльності:

1) розвиток персоналу — навчання і професійний розвиток, застосування мотиваційних схем оплати праці; надання співробітникам соціального пакету; створення умов для відпочинку та дозвілля;

2) охорона здоров'я і безпека праці — це напрям соціальних програм підприємства, які забезпечують створення та підтримку додаткових по відношенню до законодавчо закріплених норм охорони здоров'я та умов безпеки на робочих місцях (охорона праці та техніка безпеки; підтримка санітарно-гігієнічних умов праці; профілактика професійних захворювань; забезпечення працівників спеціальним харчуванням та одягом, медичний огляд тощо);

3) якість продукції — витрати на попередження випуску продукції незадовільної якості, контроль і оцінку якості продукції, виправлення браку у виробництві;

4) природоохоронна діяльність та ресурсозбереження — здійснюється за ініціативи підприємства з метою скорочення шкідливого впливу на навколишнє середовище (програми з економного споживання природних ресурсів, повторного використання і утилізація відходів, попередження забруднення навколишнього середовища, організація екологічно безпечного виробничого процесу);

5) здійснення соціальних ініціатив на користь громади — соціальні програми та акції підтримки незахищених верств населення, підтримка збереження і розвиток житлово-комунального господарства та об'єктів культурного та історичного призначення, спонсорування місцевих культурних, освітніх та спортивних організацій та заходів, підтримка соціально значимих досліджень підприємств, участь у благодійних акціях;

6) соціально відповідальна реструктуризація — це напрям соціальних програм компанії, які покликані забезпечити проведення реструктуризації соціально відповідальним способом, перш за все, в інтересах персоналу компанії (зазвичай здійснюються інформаційні кампанії, які висвітлюють майбутні структурні зміни, заходи з професійної перепідготовки, сприяння в працевлаштуванні, компенсаційні виплати працівникам, які потрапили під скорочення);

7) добросовісна ділова практика — має на меті сприяти впровадженню та поширенню добросовісної ділової практики між постачальниками, бізнес-партнерами і клієнтами компанії.

Суму витрат на здійснення таких соціальних ініціатив, а також їх результативність можна отримати лише на підставі грунтовної інформації. Тому система бухгалтерського обліку має формувати інформацію про вартісну оцінку витрачених ресурсів підприємства на соці-

Таблиця 3. Робочий план рахунків для обліку соціально відповідальної діяльності

Код та назва рахунка (субрахунка)	Аналітичні рахунки за видами діяльності		
	Основні бізнес-процеси	Соціальна діяльність	Екологічна діяльність
23 «Виробництво»	231	232	233
39 «Витрати майбутніх періодів»	391	392	393
441 «Прибуток нерозподілений»	4411	4412	4413
442 «Непокриті збитки»	4421	4422	4423
901 «Собівартість реалізованої готової продукції»	9011	9012	9013
92 «Адміністративні витрати»	921	922	923
93 «Витрати на збут»	931	932	933
701 «Дохід від реалізації готової продукції»	7011	7012	7013
791 «Результат операційної діяльності»	7911	7912	7913
791 «Результат фінансових операцій»	7921	7922	7923
791 «Результат іншої діяльності»	793	7932	7933

Джерело: витяг за основними рахунками, які характеризують виробництво і реалізацію готової продукції та результати діяльності підприємства.

альні ініціативи та отримані доходи від них. Значення такої інформації посилюється також і необхідністю складання соціальної звітності.

При цьому виникає проблема, як отримати необхідну інформацію про те, чи здійснює підприємство соціально відповідальну діяльність і наскільки вона є ефективною. Ряд вчених розглядають можливість отримати інформацію про соціально відповідальну діяльність за допомогою соціального обліку [1; 6]. При цьому визнання соціального обліку, як окремого виду в системі бухгалтерського обліку, є однією з проблем. З одного боку, передумовою виникнення соціального обліку як виду бухгалтерського обліку є необхідність складання корпоративної соціальної звітності, з іншого боку, для цих цілей можливим є використання системи бухгалтерського обліку. Окремою також є думка щодо виокремлення екологічного обліку як облікової системи, призначеної для формування облікових показників, які характеризують екологічну діяльність, а також відособлення сум асигнувань на її здійснення. Проте і соціальний, і екологічний облік слід розглядати як розширення меж традиційного бухгалтерського обліку, яке пов'язано з необхідністю формування показників про соціально відповідальну діяльність та їх відображення у звітності, а також необхідністю виокремлення витрат, пов'язаних із соціально відповідальною діяльністю, значна частка яких відноситься до екологічних.

Таким чином, для отримання даних про економічні, екологічні та соціальні наслідки діяльності підприємства необхідна єдина інформаційна база, основою якої є облік соціально відповідальної діяльності. Формування такої інформації може відбуватися на підставі матриці соціально відповідальної діяльності (табл. 2).

За допомогою матриці можна визначити соціально значимі господарські операції. При цьому можливим є і те, що одна господарська операція може торкатися різних аспектів діяльності підприємства. Соціальне значення операцій може бути як прямим, так і непрямим. Так, наприклад, модернізація основних засобів природоохоронного призначення має пряме відношення до формування показників корпоративної соціальної звітності та характеризує економічні результати діяльності (зниження витрат), екологічну безпеку (раціональне користування природними ресурсами) та непряме відношення до соціальних показників (соціальне партнерство з місцевими органами влади) [1, с. 45]. Крім того, продукція, яку виробляє підприємство за основним видом діяльності може мати одночасно соціальне значення та бути екологічно безпечною.

На базі побудованої матриці слід розробити робочий план рахунків, який акумулює в собі можливість формування інформації в розрізі економічної, екологічної та соціальної діяльності (табл. 3). Аналітичні можливості Плану рахунків дозволяють розкрити соціальний аспект обліку господарських операцій.

Така побудова синтетичного та аналітичного обліку соціально відповідальної діяльності забезпечить визначення показників, які будуть характеризувати її ефективність. При розробці робочих планів рахунків слід керуватися принципами перевищення отриманих вигід над витратами щодо ведення бухгалтерського обліку. Проте очевидно, що саме це стане основою створення інформаційної бази про економічну, екологічну та соціальну діяльність суб'єкта господарювання.

Факти господарського життя, які не мають грошової оцінки (емісія парникових газів, використання природних ресурсів, ступінь забруднення навколишнього середовища) слід відображати на позабалансових рахунках або окремими записами. Соціальна спрямованість робочого плану рахунків має бути висвітлена в наказі про облікову політику підприємства.

ВИСНОВКИ

Таким чином, концепція соціально відповідальної діяльності та принципи, на яких вона базується, дозволяє визначити соціально відповідальну діяльність як діяльність суб'єкта господарювання, спрямовану на задоволення інтересів всіх груп зацікавлених осіб з метою досягнення максимально позитивних економічних, екологічних і соціальних результатів.

Переваги ведення соціально відповідальної діяльності обумовлюють необхідність побудови і розвитку системи обліку соціально відповідальної діяльності, яка передбачає чітке визначення його мети та завдань, принципів, предмету, об'єктів та суб'єктів обліку. Предмет, об'єкти та суб'єкти визначаються в межах бухгалтерського обліку, інформаційна зона якого за рахунок визначення поняття соціально відповідальної діяльності є більш широкою, що підтверджує побудова матриці соціально відповідальної діяльності. При цьому для розширення аналітичних інформаційних можливостей системи обліку доцільним є ведення додаткових аналітичних рахунків, на яких буде накопичуватися інформація про соціально відповідальну діяльність як у розрізі видів

діяльності згідно положень (стандартів) бухгалтерського обліку, так і в розрізі напрямів соціально відповідального бізнесу. Це дозволить також отримувати інформацію для формування соціальної звітності, що забезпечить всіх зацікавлених сторін необхідною інформацією про соціально відповідальну діяльність суб'єкта господарювання і полегшить процес формування нефінансової соціальної інформації.

Література:

1. Алигаджиева Е.М. Постановка социального учета / Е.М. Алигаджиева // Экономический анализ: теория и практика. — 2008. — № 21. — С. 40—50.

2. Жиглей І.В. Соціально відповідальна діяльність: поняття, складові та передумови відображення у системі бухгалтерського обліку / І.В. Жиглей // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. — 2012. — Вип. 3 (24). — С. 170—174.

3. Зелена книга Європейського Союзу [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.rsppenergy.ru/main/static.asp?art_id=1552

4. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність і проблеми її сприймання суспільством / А.М. Колот// Соціально-трудові відносини: теорія та практика. — 2013. — Вип. 2 (6). — С.6—14.

5. Колот А.М. Корпоративна соціальна відповідальність: сучасна філософія, проблеми засвоєння / А.М. Колот// Економіка України. — 2014. — № 3 (628). — С. 70—82.

6. Король С.Я. Теоретичні засади соціального обліку / С.Я. Король. — Облік і фінанси. — 2016. — № 2 (72). — С. 29—34.

7. Котлер Ф. Корпоративна соціальна відповідальність. Як зробити якомога більше добра для вашої компанії та суспільства / Пер.з англ. С. Яринич / Ф.Котлер, Н.Лі. — К.: Стандарт, 2005. — 302 с.

8. Міжнародний стандарт ІСО 26000 "Управління соціальною відповідальністю" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http:// www.iso.org/iso/catalogue

9. Міжнародний стандарт АА 1000 "AccountAbility" [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http:// www.iso.org/iso/catalogue

10. Офіційний сайт Всесвітньої ради бізнесу зі сталого розвитку (WBCSD) [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http:// www.wbcsd.org/work-program/business-role/previous-work/corporate-social-responsibility.aspx

11. Харитонова Е.Н. Управление социально ответственной деятельностью промышленных предприятий (на примере черной металлургии): автореф. дис. на соискание науч. степени доктора экон. наук: 08.00.05 "Экономика и управление народным хозяйством"; 08.00.12 "Бухгалтерский учет, статистика" / Е.Н. Харитонова. — Москва, 2009. — 42 с.

12. Шмиголь Н.М. Впровадження елементів корпоративної соціальної відповідальності в систему управління підприємством: стратегії, дохід, ефективність / Н.М. Шмиголь // Вісник Запорізького національного університету. — 2009. — № 1 (4). — С. 212—216.

13. Bowen Howard R. Social Responsibilities of the Businessman / H.R. Bowen. — N.Y.: Harper & Row, 1953. — 298 p.

14. Carroll A.B. A three-dimensional conceptual model of corporate performance/ A.B. Carroll// Academy of Management Review. — 1979. — Vol. 4. — P. 497—505.

15. Globalcompact [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http:// http://unglobalcompact.org

References:

1. Aligadzhieva, E.M. (2008), "Raising of social accounting", Ekonomicheskij analiz: teorija i praktika, vol. 21, pp. 40—50.

2. Zhyhlei, I.V. (2012), "Socially responsible activity: concept, constituents and pre-conditions of reflection in the system of record-keeping", Problemy teorii ta metodolohii bukhhalters'koho obliku, kontroliu i analizu, vol. 3 (24), pp. 170—174.

3. Green book of European Union (2016), available at: www. rsppenergy.ru/main/static.asp?art_id=1552 (Accessed 16 August 2016).

4. Kolot, A.M. (2013), "Corporate social responsibility and problems of its perception by society", Sotsial'no-trudovi vidnosyny: teoriia ta praktyka, vol. 2 (6), pp. 6—14.

5. Kolot, A.M. (2014), "Corporate social responsibility: modern philosophy, problems of assimilation", Ekonomika Ukrainy, vol. 3 (628), pp. 70—82.

6. Korol, S.Ya. (2016), "Theoretical Grounds of Social Account", Oblik i finansy, vol. 2 (72), pp. 29—34.

7. Kotler, F. (2005), Korporatyvna sotsial'na vidpovidal'nist'. Yak zrobyty iakomoha bil'she dobra dlia vashoi kompanii ta suspil'stva [Corporate social responsibility. How to do as many as possible the good for your company and society], Standart, Kyiv, Ukraine.

8. International standard of ISO of a 26000 "Management social responsibility", available at: www.iso.-org/iso/catalogue (Accessed 14 September 2016).

9. International standard AA 1000 "AccountAbility", available at: www.iso.org/iso/catalogue (Accessed 18 September 2016).

10. World advice of business is from steady development (2016),"The official site of World advice of business is from steady development", available at: www.wbcsd.org/work-program/business-role/previous-work/corporate-social-responsibility.aspx (Accessed 29 August 2016).

11. Kharitonova, E.N. (2009), "A management is social responsible activity of industrial enterprises (on the example of ferrous metallurgy)", Ph.D. Thesis, Economy and management a national economy, Accounting, statistics, Moscow, Russia.

12. Shmyhol', N.M. (2009), "Implementation of the elements of corporate social responsibility in the governance of the enterprise: strategy, revenue, efficiency", Visnyk Zaporiz'koho natsional'noho universytetu, vol. 1 (4), pp. 212—216.

13. Bowen Howard, R. (1953), Social Responsibilities of the Businessman, N.Y.: Harper & Row

14. Carroll, A.B. (1979), "A three-dimensional conceptual model of corporate performance", Academy of Management Review, vol. 4 (4), pp. 497—505.

15. Globalcompact (2016), "The official website Globalcompact", available at: http://unglobalcompact.org (Accessed 25 September 2016).

Стаття надійшла до редакції 23.10.2016 р.

УДК 658.589

В. І. Карюк,
к. е. н., доцент кафедри управлінських технологій,
Університет економіки та права "КРОК", м. Київ

УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ В КОНТЕКСТІ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

V. Kariuk,
Ph.D., assistant professor of technology management, University of Economics and Law "KROK", Kyiv

INNOVATION MANAGEMENT IN THE CONTEXT OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE ENTERPRISE

У статті визначено основні властивості та ознаки інновацій з точки зору їх плановості та націленості на комерційний ефект.

Запропоновано заходи щодо організації ефективного процесу формування механізму управління інноваційною діяльністю для вирішення стратегічних завдань та реалізації пріоритетних напрямів соціально-економічного розвитку підприємства.

Розроблено практичні рекомендації щодо удосконалення системи управління інноваційною діяльністю на підприємстві з метою отримання більш високих комерційних результатів його діяльності та залучення інвестиції для подальшого соціально-економічного розвитку підприємства.

Для наочного представлення та можливості порівняльного аналізу складових запропонованої системи управління інноваційною діяльністю на підприємстві, результати дослідження подано у вигляді схеми.

Innovation Management in the context of socio-economic development of the enterprise

The article the basic properties and characteristics of innovations from the point of view of their planning and focusing on the commercial effect.

Proposed measures for an efficient process of the formation mechanism of innovation management to the strategic objectives and the implementation priorities of socio-economic development of the company.

Practical recommendations on improving innovation management in the company in order to obtain a higher commercial results of its operations and to attract investments for the further socio-economic development of the company.

For a visual representation and the possibility of a comparative analysis of the components of the proposed system of innovation management in the company, the results presented in the scheme.

Ключові слова: інновації, управління інноваціями, інноваційний розвиток, інноваційна діяльність, соціально-економічний розвиток, соціальний ефект, економічний ефект, механізм управління.

Key words: innovation, innovation management, innovative development, innovation, socio-economic development, social impact, economic impact, the mechanism of control.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Розвиток міжнародної економіки вимагає активізації та значного розширення масштабів інноваційної діяльності вітчизняних підприємств. Інвестиції у людський капітал, дослідження і розробки на основі міжнародного співробітництва в науково-технологічній сфері є найважливішою передумовою підвищення ефективності вітчизняного виробництва, які здатні забезпечити якісне економічне зростання на інноваційній основі та нарощення міжнародної конкурентоспроможності нашої держави.

Посилення ролі наукомістких виробництв з метою максимізації соціально-економічного результату їх діяльності вимагає формування ефективної системи управління інноваціями, яка була б гнучкою та швидко пристосовувалась до змін зовнішнього середовища. Розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення системи управління інноваційною діяльністю на підприємстві дасть змогу вітчизняним підприємствам розширити їх інноваційний потенціал і активно виходити на зарубіжні ринки із своєю інноваційною продукцією, та, як результат, отримувати більш високий комерційний результат своєї діяльності, залучати інвестиції для подальшого як економічного, так і соціального розвитку підприємства.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Значний внесок у дослідження і вирішення питань соціально-економічного розвитку підприємств через призму інноваційної діяльності зробили такі відомі українські вчені, як Амоша О.І., Бажал Ю.М., Буднікевич І.М., Геєць В.М., Гриньова В.М., Грішнова О.А., Жилінська О.І., Краснокутська Н.В., Осецький В.Л., Федулова Л.І., Харів П.С., Чухно А.А.

та зарубіжні науковці Водачек Л.С., Єрмаков В.І., Завлін П.Н., Лапін Н.І.

У наукових розробках вітчизняних і зарубіжних вчених фундаментально досліджено теоретичні засади формування системи управління інноваціями на підприємстві. Однак невирішеними залишаються питання, що пов'язані з практикою впровадження системи управління інноваціями, її оцінкою, а також дослідженням взаємозв'язку між інноваційним розвитком та соціально-економічним розвитком підприємства за сучасних умов.

ЗАВДАННЯМИ СТАТТІ Є

У статті постає завдання розробки практичних рекомендацій щодо удосконалення системи управління інноваційною діяльністю на підприємстві з метою отримання високих фінансових результатів його діяльності та подальшого соціально-економічного розвитку підприємства.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Інновація як першооснова інноваційного розвитку є дуже складним та багатогранним поняттям від надміру узагальнених варіантів до специфічних, що здебільшого належать до технічних нововведень. Однак практично всі визначення інновації, наведені у науковій літературі, мають суттєвий недолік — вони позбавлені суб'єктної складової.

На наш погляд, інновацію слід розглядати у першу чергу як наслідок творчо-інтелектуальної діяльності, що спрямована на розробку, створення та поширення нових видів продукції, технологій, впровадження оновлених форм організації праці. У цьому творчому процесі вирішальною є роль індивіда, його інтелектуальний потенціал та схильність до креативності. Ще більше значення має наявність й ефективне застосування творчого потенціалу керівником підприємства, яскравим підтвердженням чого є найбагатші у світі американські компанії Microsoft, Metromedia, Dell, Інтернет-компанія Amazon-com, які завдячують своїм постійно зростаючим мільярдним прибуткам засновникам Б. Гейтсу, М. Деллу, Дж. Безосу.

Виходячи з вищезазначеного, сутність інноваційної діяльності полягає у її напрямах управління творчим потенціалом працівників, що створюють нові знання, процесами створення нових ідей та знань, освоєнням і розповсюдженням нововведень, соціальними аспектами нововведень тощо.

Впровадження результатів науково-технічного прогресу у процес виробництва на підприємстві є передумовою активізації інноваційної діяльності та визначальним напрямом забезпечення високої конкурентоздатності і сталого становища на ринку товарів і послуг. При цьому пріоритетними для розвитку мають стати області базових наукомістких галузей народного господарства, це забезпечить підвищення якості продукції та збереження ресурсів на всіх стадіях життєвого циклу.

Оскільки однією із основних характерних властивостей інновації є її комерційна реалізація, то інновації на підприємствах відносяться до категорії планованих змін у діяльності підприємства, що здійснюються з ціллю підвищення соціально-економічної ефективності його функціонування. Ці зміни характеризуються наступними ознаками:

— інновація пов'язана з невизначеністю щодо успішності результату інноваційної діяльності. Заздалегідь невідомо, яким буде результат інноваційної діяльності, чи призведуть дослідження і розробки до успіху в створенні продукту, чи сприйметься новий продукт ринком або скільки часу і ресурсів знадобиться для впровадження нового виробничого процесу, методу маркетингу, організації і наскільки успішними вони будуть;

— інновація передбачає інвестиції: відповідні вкладення можуть включати придбання основних і "неявних" активів, а також інші дії (такі, як виплата заробітної плати, придбання матеріалів, послуг), які потенційно можуть принести дохід у майбутньому;

— інновації властиво "перетікати". Вигоди від творчої інновації рідко в повному обсязі залишаються у власності підприємства-ініціатора. Підприємства, що здійснюють інноваційну діяльність шляхом освоєння чужих інновацій, можуть отримувати вигоди від "перетікання" знань або від використання оригінальних інновацій, тому для деяких видів інноваційної діяльності витрати на імітацію інновацій істотно нижче витрат на їх розробку;

— інновація передбачає використання нових знань або використання вже існуючих знань в новій комбінації. Нові знання можуть створюватися інноваційним підприємством у ході власної інноваційної діяльності (тобто шляхом використання результатів внутрішніх досліджень і розробок) або придбаватися ззовні по різних каналах (наприклад, за допомогою покупки нової технології). Використання нових знань або комбінування вже існуючих вимагає інноваційних зусиль, які неважко відрізнити від звичайної господарської практики;

— інновація націлена на підвищення ефективності підприємства за допомогою досягнення конкурентної переваги (або просто підтримання конкурентоспроможності) за рахунок підвищення попиту на продукцію підприємства (наприклад, підвищуючи якість продукту, пропонуючи нові продукти або відкриваючи нові ринки чи групи споживачів тощо), зниження витрат підприємства (наприклад, знижуючи вартість одиниці продукції за рахунок придбань, розподілу чи трансакцій) або ж підвищення здатності підприємства до здійснення інновацій (наприклад, підвищуючи здатність до розробки нових продуктів або виробничих процесів, до створення нових знань).

Успішне управління інноваційною діяльністю, підвищення її результативності, скорочення періоду впровадження інновацій та досягнення максимального соціально-економічного результату діяльності підприємства потребують побудови ефективної системи управління інноваціями (рис. 1).

У економічній науці розрізняють контрольовані та неконтрольовані фактори, що впливають на процес управління інноваційною діяльністю. Контрольовані — це фактори, що здійснюють вплив на механізм управління та піддаються управлінській діяльності підприємства. Неконтрольовані — це фактори, що також здійснюють вплив на механізм управління інноваціями, однак управлінню з боку підприємства та його служб не піддаються. Слід зазначити, що фактори можуть впливати як в напрямку підвищення рівня соціально-економічного розвитку підприємства, так і у напрямку зменшення.

Зовнішні фактори обумовлюють середовище підприємства — сукупність сил, що не піддаються контролю підприємства і з урахуванням яких воно повинно забезпечувати свою діяльність. Зовнішні фактори середовища, як правило, створюють загрози, вводять обмеження або створюють умови для розвитку, глибоко зачіпаючи всі сфери діяльності підприємства.

До складу зовнішніх факторів впливу на інноваційний розвиток підприємства можуть бути включені: політичні, державні, економічні, ресурсні, науково-технічні, соціальні та інші.

До складу внутрішніх факторів, що впливають на ефективність інноваційної діяльності підприємства можна включити наступні групи: фактори управління та оргструктури, виробничі, кадрові, маркетингові, науково-технічні, фінансові тощо.

У складі чинників, що впливають на систему управління інноваційною діяльністю підприємства, значуще місце займають фактори організації праці: вдосконалення форм ко-

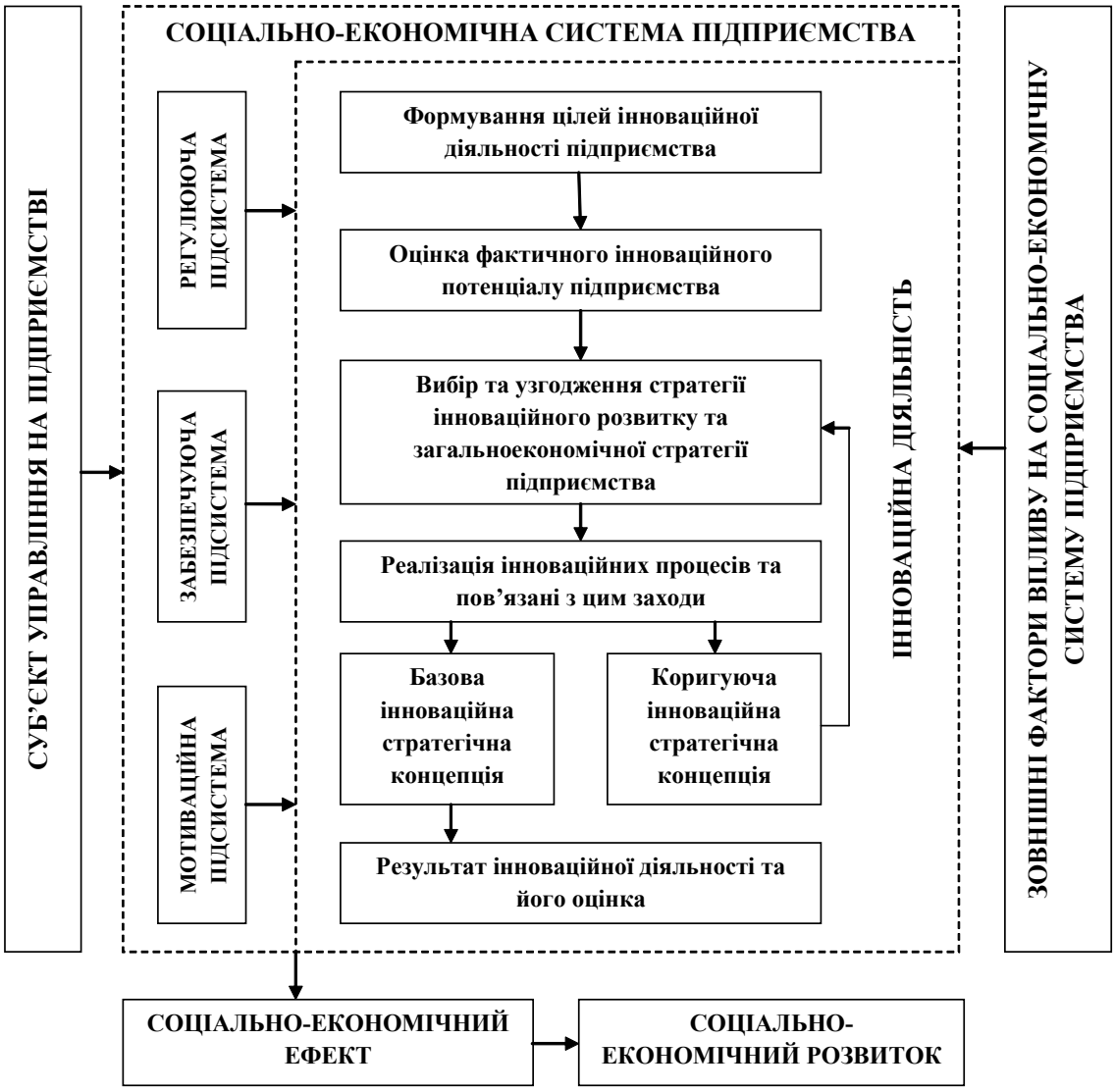


Рис. 1. Система управління інноваційною діяльністю на підприємстві

операції та поділу праці, покращення організації і обслуговування робочих місць; вдосконалення форм та систем оплати праці, способів матеріального і морального стимулювання; покращення підготовки кадрів та підвищення їх кваліфікації, підвищення рівня дисциплінованості працівників; раціоналізація методів і прийомів праці, покращення її умов, режимів праці та відпочинку.

Особлива роль в управлінні інноваційною діяльністю належить персоналу, що дозволяє виділити сукупність соціально-психологічних факторів. Так, наприклад, до чинників, що стримує ефективність заходів інноваційного розвитку підприємства, відносяться: несприйнятливість інноваційних змін, низька активність інноваційної діяльності працівників підприємства, незацікавленість персоналу в результатах діяльності, низька частка кваліфікованих кадрів тощо.

Процес формування системи управління інноваціями для вирішення стратегічних завдань та реалізації пріоритетних напрямків інноваційного розвитку на рівні підприємства повинен передбачати такі заходи:

— здійснення контролю за процесами інноваційного розвитку за умов зміни внутрішнього і зовнішнього середовища;

— ресурсне забезпечення формування цільових ринків, у тому числі пошук джерел і механізмів ресурсного забезпечення, а також їх оптимальної структури;

— формування і перебудова організаційно-економічних зв'язків та організаційних структур управління;

— визначення ефективності запроваджуваних стратегій, методів, інструментів, підходів тощо [5, с. 39].

Соціальне середовище підприємства тісно взаємопов'язане як з технічною і економічною, так і з інноваційною сторонами його діяльності. Успішна інноваційна діяльність будь-якого підприємства залежить від результативності спільної праці зайнятих в ній працівників, від їх наукового, професійного і трудового потенціалу, від того наскільки умови праці сприяють задоволенню їх матеріальних і духовних потреб.

Основними суб'єктами управління соціальним розвитком підприємства є органи управління або керівний склад, який наділений управлінськими функціями і здійснює управлінську діяльність. Суб'єктами управління можуть бути і неформальні групи на чолі з неформальними лідерами, причому ефективність впливу таких груп іноді може бути вищою, ніж формальних утворень.

Основною метою управління соціальним розвитком підприємства є підвищення якості трудового життя. Цього можна досягти шляхом створення сприятливих умов праці і відпочинку працівників; підвищення їх освітнього рівня; підвищення трудової активності робітників; забезпечення їх безпеки на виробництві; задоволення і розвитку потреб працівників; зміцнення здоров'я та збільшення тривалості їх

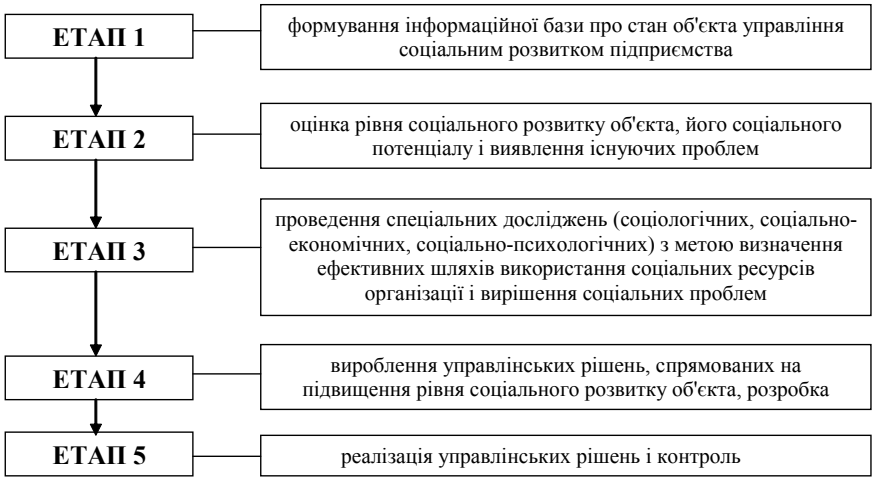


Рис. 2. Етапи управління соціальним розвитком підприємства

життя, а також стабілізації відносин в трудових колективах і вдосконалення соціально-психологічних відносин.

Досягнення всього комплексу цілей забезпечує підвищення якості трудового життя працівників підприємства, тому основними завданнями соціального розвитку підприємства є:

— стимулювання засобами як матеріальної винагороди, так і морального заохочення ефективної праці, ініціативного і творчого ставлення до справи;

— оптимізація структури персоналу;

— поліпшення ергономічних, санітарно-гігієнічних та інших умов праці, охорони праці;

— дотримання соціальних гарантій і громадянських прав працівників, соціальне страхування;

— поліпшення соціальної інфраструктури;

— зростання життєвого рівня працівників і членів їх сімей;

— створення і підтримка в колективі здорової соціально-психологічної атмосфери, оптимальних міжособистісних і міжгрупових зв'язків, що сприяють розкриттю інтелектуального і морального потенціалу кожної особистості, задоволеності спільною працею.

У відповідності з цими цілями і завданнями формується комплексна система управління соціальним розвитком підприємства.

Управління соціальним розвитком, виступаючи в ролі регулятора поведінки працівників і є, по суті, управлінськими відносинами. Виникають вони, перш за все, між суб'єктом і об'єктом у зв'язку з практичною реалізацією функцій управління.

Виділяють три групи функцій управління соціальним розвитком. До першої групи належать функції, спрямовані на формування і оптимізацію соціальної організації працівників, на вдосконалення їх соціальної структури, тобто на прогресивний розвиток наявних у ньому соціально-професійних та інших груп і відносин між ними. Наприклад, функція збагачення змісту праці, що передбачає чергування виробничих функцій, збільшення інформаційної насиченості трудового процесу, нестандартні режими праці, забезпечення професійного зростання працівників).

Другу групу складають функції спрямовані на задоволення матеріальних і духовних потреб членів трудового колективу і створення сприятливих можливостей для реалізації працівниками своїх соціальних прав.

Третя група функцій управління соціальним розвитком підприємства включає в себе вирішення завдань розвитку соціально значущих якостей людей, до них можна віднести формування системи матеріальних і духовних потреб працівників, розвиток трудової, творчої та інших видів суспільної активності членів колективу тощо.

У процесі управління соціальним розвитком підприємства можна виділити ряд послідовно пов'язаних етапів, кожен з яких має самостійне значення (рис. 2).

Визначивши основні категорії і розглянувши суть і специфіку управління соціальним розвитком підприємства можна стверджувати, що цей вид управління є частиною більш ширшого і багатогранного поняття — соціальний розвиток підприємства.

ВИСНОВКИ

Отже, для забезпечення соціально-економічного розвитку підприємства за сучасних складний для нашої держави часів, необхідно сформувати та впровадити механізм управління інноваційними процесами і створити умови для реалізації інноваційної моделі його розвитку на основі як просування інновацій в економічній та виробничій сферах діяльності підприємства, так і для реалізації інноваційних підходів в управлінні соціальним розвитком. Саме комплексне застосування інновацій у всіх сферах функціонування підприємства, дозволить подолати існуючі проблеми та загрози і забезпечити його соціально-економічний розвиток та зростання конкурентоздатності держави.

Література:

1. Грішнова О.А. Інноваційна стратегія управління персоналом у контексті забезпечення конкурентоспроможності підприємства / О.А. Грішнова, Н.М. Полив'яна // Науковий вісник Чернігівського державного інституту економіки і управління. — 2009. — №1 (2). — С. 64—75.
2. Економіка й організація інноваційної діяльності: підручник / За ред. О.І. Волкова, М.П. Денисенка. — К.: Професіонал, 2011. — 960 с.
3. Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності: навч. посіб. / М.А. Йохна, В.В. Стадник. — К.: Академія, 2011. — 400 с.
4. Микитюк П.П. Інноваційна діяльність: навч. посіб. / П.П. Микитюк, Б.Г. Сенів. — К.: Центр учбової літератури, 2009. — 392 с.
5. Прокопенко О.В., Касьяненко Т.В. Організаційно-економічний механізм управління екологічно спрямованим інноваційним розвитком // Механізм регулювання економіки. — СумДУ: 2010. — № 4. — С. 35—40.

References:

1. Hrishnova, O.A. (2009), "Innovative HR Strategy in the context of enterprise competitiveness", Naukovyj visnyk Chernihivs'koho derzhavnoho instytutu ekonomiky i upravlinnia, vol. 1 (2), pp. 64—75.
2. Volkov, O.I. and Denysenko, M.P. (2011), Ekonomika j orhanizatsiia innovatsijnoi diial'nosti [Economics and organization innovation activities], Profesional, Kyiv, Ukraine.
3. Jokhna, M.A. (2011), Ekonomika i orhanizatsiia innovatsijnoi diial'nosti [Economy and organization of innovative activity], Akademiia, Kyiv, Ukraine.
4. Mykytiuk, P.P. (2009), Innovatsijna diial'nist' [Innovation activity], Tsentr uchbovoi literatury, Kyiv, Ukraine.
5. Prokopenko, O.V. and Kas'ianenko, T.V. (2010), "Organizational-economic mechanism of management directed ecological innovation development", Mekhanizm rehuliuvannia ekonomiky, vol. 4, pp. 35—40.

Стаття надійшла до редакції 24.10.2016 р.

УДК 330

Л. В. Вовк,
к. ф.-м. н., доцент, доцент кафедри економіки,
Київський національний університет культури і мистецтв України, м. Київ
С. О. Пузирьов,
аспірант, Національний науковий центр "Інститут аграрної економіки", м. Київ

ІННОВАЦІЙНЕ ПІДПРИЄМНИЦТВО В СІЛЬСЬКОМУ ГОСПОДАРСТВІ ЯК ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНА СИСТЕМА ЙОГО СТРАТЕГІЧНОГО РОЗВИТКУ

L. Vovk,
Candidate of Physics Mathematics, Associate Professor, Associate Professor of Economics,
Kyiv National University of Culture and Arts of Ukraine, Kyiv
S. Puzyrov,
graduate student, National Scientific Center "Institute of Agrarian Economics", Kyiv

INNOVATIVE ENTREPRENEURSHIP IN AGRICULTURE AS ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC SYSTEM OF ITS STRATEGIC

У статті розглядається сутність інноваційного підприємництва в сільському господарстві, його значення як елемента організаційно-економічної системи та подальший стратегічний розвиток сільського господарства та аграрної сфери в цілому. Інноваційна спрямованість підприємницької діяльності забезпечує суб'єктам господарювання конкурентні переваги, слугує зміцненню їх ринкових позицій, а отже, сприяє економічному піднесенню тих держав, що підтримують розвиток інноваційного підприємництва у своїй країні. Сучасний розвиток визначається передусім моделлю інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності національної економічної системи. У реалізації таких цілей чільне місце належить інноваційному підприємництву. Актуальність питань стратегічного розвитку національного сільського господарства на основі інноваційного підприємництва та необхідність формування економічних передумов для реалізації стратегій в аграрній сфері за останні роки є незаперечною ознакою якісно нового рівня управління і зміщення орієнтирів вітчизняної аграрної політики в бік зміцнення позицій національного продовольчого сектору у світовому просторі.

In the article the essence of innovative entrepreneurship in agriculture, its importance as an element of organizational and economic systems and the further strategic development of agriculture and the agricultural sector as a whole. Innovative entrepreneurship focus of providing economic agents a competitive advantage, serves to strengthen their market position, and thus contributes to the economic recovery of countries that support the development of innovative entrepreneurship in the country. The current development model is determined primarily by innovative development and competitiveness of the national economic system. In implementing these goals an important place belongs to innovative entrepreneurship. The relevance of the strategic development of national agriculture through innovative business and the necessity to create conditions for economic strategies in the agricultural sector in recent years is undeniable sign of a new level of control and shifting goals of agricultural policy in the direction of strengthening the position of national food sector in the global space.

Ключові слова: розвиток, інноваційне підприємництво, сільське господарство, організаційно-економічна система, стратегічний розвиток, аграрна сфера.

Key words: development, innovative entrepreneurship, agriculture, organizational and economic system, strategic development, agriculture.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Інноваційна спрямованість підприємницької діяльності забезпечує суб'єктам господарювання конкурентні переваги, слугує зміцненню їх ринкових позицій, а отже, сприяє економічному піднесенню тих держав, що підтримують розвиток інноваційного підприємництва у своїй країні. Сучасний розвиток визначається передусім моделлю інноваційного розвитку та підвищення конкурентоспроможності національної економічної системи. У реалізації таких цілей чільне місце належить інноваційному підприємництву [1].

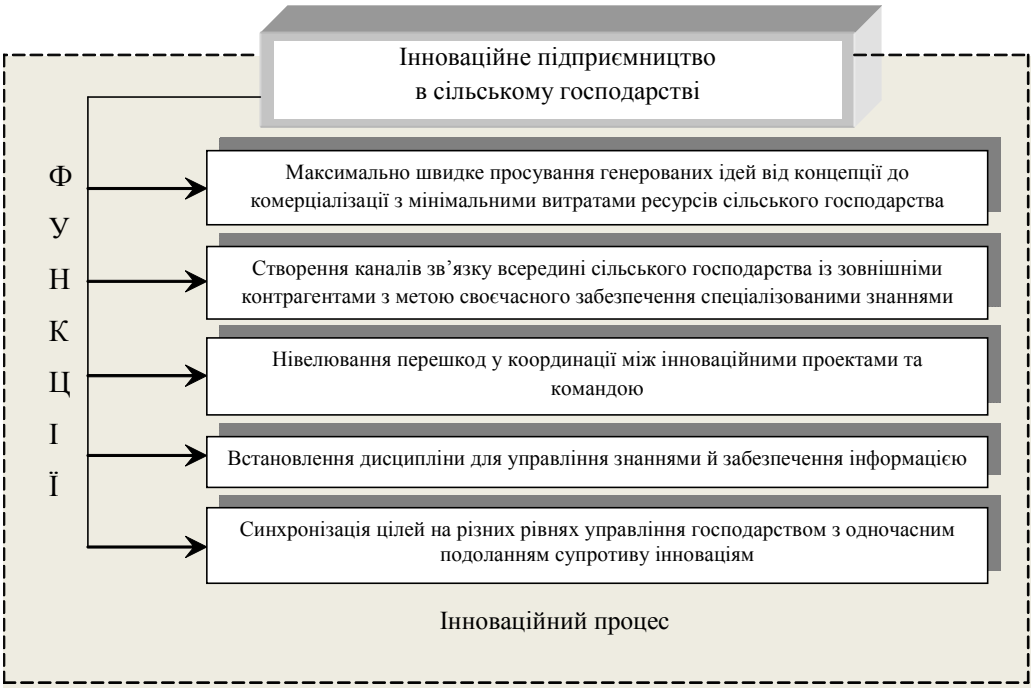


Рис. 1. Інноваційне підприємництво в сільському господарстві як елемент загальної організаційно-економічної системи

У вітчизняній науці теорія інноваційного підприємництва в сільському господарстві розроблена недостатньо, оскільки є відносно новою, складною, різноплановою, стосується багатьох аспектів аграрної трансформації. До того ж, теорія і практика самого підприємництва перебувають в постійному розвитку, а тому з часом обов'язково з'являються все нові проблеми, що потребують розв'язання, і виникає необхідність у безперервному оновленні знань з питань становлення і розвитку інноваційного підприємництва в сільському господарстві. Складність завдань для дослідників цього напряму полягає у недостатності практичних навичок, браку управлінського і виробничого досвіду [1].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Вагомий науковий внесок щодо проблем інноваційного підприємництва сільському господарстві зробили такі вчені: М.Ф. Бабієнко, М.Ф. Бойко, С.В. Васильчак, О.Д. Витвицька, І.Ю. Гришова, О.І. Дацій, М.Я. Дем'яненко, Л.В. Забуранна, С.М. Ілляшенко, Т.Д. Іщенко, С.М. Колач, Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, П.М. Музика, О.В. Мазуренко, В.Я. Месель-Веселяк, П.Т. Саблук, О.Б. Садура, М.П. Хоменко, О.Г. Шпикуляк та інші.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження сутності інноваційного підприємництва в сільському господарстві, визначення його як елемента організаційно-економічної системи та встановлення напрямів подальшого стратегічного розвитку сільського господарства та аграрної сфери України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Дослідження інноваційного підприємництва як цілісного об'єкта аналізу, визначення його місця і впливу на еволюцію економічної системи суспільства потребує комплексного системного підходу, зумовлює проникнення наукової думки у складну матерію підприємницької діяльності, грунтовне вивчення багатьох проблем, пов'язаних з фундаментальними дослідженнями та нововведеннями [1].

Інноваційне підприємництво в сільському господарстві є елементом загальної організаційно-економічної системи, яка за умови адекватної побудови та використання сприяє інноваційному процесу через виконання наступних функцій (рис. 1) [2].

Розвиток інноваційного підприємництва в сільському господарстві неможливий без врахування таких особливостей сільськогосподарської сфери:

— чутливість (здатність передбачати проблеми та шляхи їх подолання, а також приймати стратегічні рішення, пристосовуючись до кліматичних умов);

— експериментування (рівень об'єктивності оцінки нових ідей);

— внутрішня комунікативність (здатність розповсюджувати релевантну інформацію);

— ризикованість (здатність інвестувати інноваційні процеси, навіть в умовах невизначеності, з метою удосконалення діяльності);

— контрольованість процесів, які продовжуються змінами й інноваціями.

Розвиток елементів виробничо-господарської системи здійснюється через розвиток її інноваційного потенціалу як закономірної якісної цілеспрямованої та незворотної зміни. Формування інноваційного потенціалу залежить від того, наскільки виробнича система підприємства готова сприйняти інновацію — визнання її у випадку, коли виробнича система заінтересована і підготовлена до впровадження або відторгнення, коли інновації вступають у протиріччя з інтересами підприємства, а виробнича система є не готовою до впровадження [3].

Можливість впровадження інновацій у вітчизняному сільському господарстві, тобто сприйняття їх, визначається рядом факторів, які акумулюють внутрішні й зовнішні можливості та загрози [2].

Державна політика щодо підвищення сприйняття інновацій у вітчизняному сільському господарстві повинна забезпечувати формування та результативне функціонування системи механізмів, здатних стимулювати попит на інновації збоку товаровиробників, а саме:

— купувати інноваційну техніку, технології;

— нарощувати нематеріальні активи;

— оновлювати асортимент продукції, поліпшуючи її якість;

— використовувати продуктивніші біологічні активи тощо.

Актуальність питань стратегічного розвитку національного сільського господарства на основі інноваційного підприємництва та необхідність формування економічних передумов для реалізації стратегій в аграрній сфері за останні роки є незаперечною ознакою якісно нового рівня управління і зміщення орієнтирів вітчизняної аграрної політики в бік зміцнення позицій національного продовольчого сектору у світовому просторі [4].

Інноваційний тип стратегій довгострокового розвитку на сучасному етапі вийшов за рамки суто теоретичних наукових концепцій і постає головною рушійною силою досягнення конкурентних переваг як на національному, так і на світовому аграрному ринку [4].

Проте низький рівень інноваційної активності діяльності вітчизняних агропромислових формувань свідчить про недостатню результативність втілення у сільськогосподарську практику результатів фундаментальних досліджень. Складність, багатоаспектність і багатофункціональність розвитку сфери агропромислового виробництва вимагає подальшого обгрунтування та удосконалення стратегічних пріоритетів розвитку суб'єктів АПК на основі інноваційного підприємництва, що є неодмінною умовою здобуття конкурентних переваг в сучасних економічних умовах господарювання [4].

В умовах посилення інтеграційних процесів та зростання загроз зовнішнього і внутрішнього ринків формування дієвої стратегії інноваційного розвитку виступає ефективним інструментом довгострокової орієнтації підприємства в ринкових умовах та досягнення конкурентних переваг. Такими вченими, як П.Т. Саблук, М.Я. Дем'яненко та С.М. Ілляшенко обгрунтовані домінантні засади переходу системи національного агропромислового виробництва на інноваційну модель розвитку. В якості ключових передумов для реалізації такої моделі вітчизняні вчені наголошують на принциповій необхідності створення ефективного інституціонального середовища та господарського механізму, дія яких спрямована на формування "сприятливих умов гри" для активізації інноваційних перетворень вітчизняного агропромислового виробництва [5; 6; 7].

Невід'ємною частиною покращення кінцевих результативних показників діяльності сільськогосподарських суб'єктів, що постає стратегічним орієнтиром у сучасних реаліях економічного простору є забезпечення сприятливого рівня їх фінансової безпеки [8; 9; 10]. Також необхідно наголосити на збільшенні фінансового потенціалу, що створює передумови для практичного впровадження інновацій і реалізації інноваційного потенціалу сільськогосподарських суб'єктів і є однією з ключових цілей стратегії інноваційного розвитку.

Наявність стратегії інноваційного розвитку та результативного механізму її реалізації з часом постає провідним елементом, який забезпечує зростання рівня конкурентоспроможності і зміцнення позицій суб'єкта господарювання в різних спектрах економічного середовища [4].

Стратегією розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року визначено стратегічні орієнтири, пріоритетні напрями і механізм розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва [11]. Вибір конкретної стратегії інноваційних перетворень визначається впливом сукупності факторів зовнішнього і внутрішнього середовища, пріоритетними напрямами державної політики економічного зростання, фактичним станом розвитку науково-технічного і кадрового потенціалу в економіці країни [4]. Наукові дослідження теоретичних і методологічних аспектів стратегій розвитку інноваційного підприємництва у вітчизняній та зарубіжній практиці дозволили виділити головні складові стратегії розвитку інноваційного підприємництва в сільському господарстві [4]:

— цілі і основні завдання системи інноваційних перетворень;

— інноваційна політика розвитку сільського господарства;

— пріоритетні напрями забезпечення реалізації інноваційної політики;

— структурні зміни в сфері інституціонального управління;

— наявний ресурсний, фінансовий і виробничий потенціал;

— реалізацію інноваційного потенціалу.

Оскільки політика інноваційних перетворень в аграрній сфері включає набір трьох основних стратегічних компонентів: стратегія інституційно-правового забезпечення інноваційної діяльності і формування інтелектуального капіталу в аграрній сфері; механізм державної підтримки розвитку інноваційного підприємництва; механізм комерціалізації інновацій, то вибір стратегії, форм і важелів механізму державного регулювання розвитку інноваційного підприємництва, а також інструментарій комерціалізації інноваційних продуктів визначається поставле ними завданнями і принципами національної інноваційної політики.

ВИСНОВКИ

Таким чином, виходячи з загальних принципів розвитку інноваційного підприємництва, основними принципами інноваційної політики в сільському господарстві мають бути [4]: пріоритетність інноваційних перетворень галузі; підвищення рівня інтенсивності інноваційного розвитку; збереження, нарощування й активізація інноваційного потенціалу галузі; конвергенція науки, виробництва і маркетингу інноваційних продуктів; державні підтримка та формування ефективного механізму підтримки розвитку інноваційного підприємництва сільського господарства; комерційний характер інноваційних розробок; активізація міжнародного науково-технологічних співробітництва; екологічність та безпечність продуктів харчування; узгодження інтересів всіх суб'єктів економічних відносин в аграрній сфері; безперервний потоковий характер здійснення.

Література:

1. Зянько В.В. Інноваційне підприємництво: сутність, механізми і форми розвитку: монографія / В.В. Зянько. — Вінниця: УНІВЕРСУМ, 2008. — 397 с.

2. Крючко Л.С. Інноваційний тип розвитку в умовах економічної глобалізації [Електронний ресурс] / Л.С. Крючко // Ефективна економіка. — 2010. — № 4.

3. Дорошенко Ю.А. Управление формированием и развитием инновационного потенциала предприятия / Ю.А. Дорошенко, О.В. Кочеткова // Совершенствование механизма хозяйствования в современных условиях: Сб. докладов Междунар. научно-практич. Интернет-конфер. — Белгород: Издательство БГТУ им. В.Г. Шухова, 2004. — http://conf.bstu.ru/conf/docs/003-3/0761.doc

4. Непочатенко В.О. Стратегія інноваційного розвитку пріоритетних галузей аграрного виробництва / І.О. Крюкова, В.О. Непочатенко // Науковий журнал "Економіка: реалії часу". — 2013. — Одеса. — № 4 (9). — С. 133—141.

5. Інноваційна діяльність в аграрній сфері: інституціональний аспект [Текст]: монографія / П.Т. Саблук [та ін.]; ННЦ "Ін-т аграр. економіки". — К.: ННЦ ІАЕ, 2010. — 704 с.

6. Дем'яненко М.Я. Інституціональне забезпечення реформування сільського господарства / М.Я. Дем'яненко, М.Й. Малік // Актуальні проблеми розвитку регіональних АПК: матеріали Міжнар. наук.-практ.конф., 26—27 травня 2011 р., Луцьк / Відп. ред. Т.В. Божидарнік. — Луцьк: РВВ Луцького національного технічного університету, 2011. — С. 33—34.

7. Проблеми управління інноваційним розвитком підприємства у транзитивній економіці: монографія / Ред. С.М. Ілляшенко. — Суми: Університетська книга, 2005. — 582 с.

8. Гришова І.Ю Зміцнення фінансової складової економічної безпеки підприємства / І.Ю. Гришова, Т.С. Шабатура // Облік і фінанси. — 2013. — № 1 (59). — С. 99—104.

9. Гришова И.Ю. Аналитическое обеспечение управления структурой оборотных активов молокоперерабатывающих предприятий / И.Ю. Гришова, М.Ю. Щербата // Вектор науки ТГУ. Серия: экономика и управление. — Тольятти. — Россия. — 2013. — № 2. — С. 23—26.

10. Гришова І.Ю. Вплив інституціональної структури на розвиток інноваційно-інвестиційної діяльності підприємств [Електронний ресурс] / І.Ю. Гришова, О.О. Непочатенко // Економіка: реалії часу. — 2013. — № 2 (7). — С. 47—51.

11. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки України на період до 2020 року [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://minagro.gov.ua/ru/node/7644

12. Музика П.М. Розвиток інноваційного підприємництва в агропромисловому виробництві України: монографія. — Львів. — 2005. — С. 6—23.

13. Шпикуляк О.Г. Ефективність управління аграрним підприємством // Економіка АПК. — 2005. — № 3. — С. 22—25.

References:

1. Zianko, V. V. (2008), Innovatsijne pidpryiemnytstvo: sutnist', mekhanizmy i formy rozvytku [Innovation: the nature, forms and mechanisms of], Universum, Vinnitsa, Ukraine.

2. Kriuchko, L.S. (2010), "An innovative type of development in the context of economic globalization", Efektyvna ekonomika, [Online], vol. 4, available at: http://www.economy.nayka.com.ua (Accessed 12 Oct. 2016).

3. Doroshenko, Yu. A. (2004), "Formation of management and development of innovative potential of the enterprise", Sovershenstvovanye mekhanyzma khoziajstvovanyia v sovremennykh uslovyiakh: Sbornyk dokladov Mezhdunarodnoj nauchno — praktycheskoj Ynternet-konferentsyy [formation of management and development of innovative potential of enterprise Proceedings of the International scientific — practical Internet-conference], Publisher BSTU, Belgorod. Available at: http://conf.bstu.ru/conf/docs/0033/0761.doc (Accessed 10 Oct 2016).

4. Nepochatenko, V.O. (2013), "The strategy of innovative development of priority sectors of agricultural production", Naukovyj zhurnal "Ekonomika: realii chasu", vol. 4 (9), pp. 133—141.

5. Sabluk, P.T. (2010), Innovatsijna diial'nist' v ahrarnij sferi: instytutsional'nyj aspekt [Innovative activity in the agricultural sector: institutional aspect], NNC IAE, Kyiv, Ukraine.

6. Dem'ianenko, M. Ya. and Malik, M. J. (2011), "Institutional provision of agricultural reform", Aktual'ni problemy rozvytku rehional'nykh APK: materialy Mizhnarodnoi naukovo-praktychnoi konferentsii [Actual problems of regional AIC: International scientific and practical conference], Luts'k, Ukraine, pp. 33—34.

7. Illiashenko, S. M. (2005), Problemy upravlinnia innovatsijnym rozvytkom pidpryiemstva u tranzytyvnij ekonomitsi [Problems of innovative development of enterprise in transitive economy], University book, Sumy, Ukraine.

8. Hryshova, I. Yu. (2013), "Strengthening the financial component of economic security", Oblik i finansy, vol. 1 (59), pp. 99—104.

9. Hryshova, I. Yu. (2013), "Analytical software management structure of the current assets of milk processing plants", Vektor nauky THU. Seryia: ekonomyka y upravlenye, vol. 2, pp. 23—26.

10. Hryshova, I.Yu. and Nepochatenko, O.O. (2013), "The impact of the institutional framework for the development of innovative investment enterprises", Ekonomika: realii chasu, vol. 2 (7), pp. 47—51.

11. The development strategy of the agricultural sector in Ukraine until 2020, available at: http://minagro.gov.ua/ru/node/7644 (Accessed 14 Oct 2016).

12. Muzykam, P.M. (2005), Rozvytok innovatsijnoho pidpryiemnytstva v ahropromyslovomu vyrobnytstvi Ukrainy [The development of innovative entrepreneurship in agricultural production Ukraine], Lviv, Ukraine.

13. Shpykuliak, O. H. (2005), "Effectiveness of agricultural enterprise", Ekonomika APK, vol. 3, pp. 22—25.

Стаття надійшла до редакції 18.10.2016 р.

УДК 338.24:637

Т. Є. Воронкова,
к. е. н., доцент, проф. кафедри бізнес-економіки,
Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ
Л. Л. Маслюк,
магістр, Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ

ПІДВИЩЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЛЕГКОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

T. Voronkova,
Candidate of Sciences, Associate Professor of Department of Business Economics,
Kyiv National Univercity of Technologies and Design
L. Maslyuk,
master, Kyiv National Univercity of Technologies and Design

THE EFFICIENCY IMPROVEMENT OF LIGHT INDUSTRY'S ENTERPRISES' ACTIVITY IN MARKET RELATIONS

У статті розглянуто основні проблеми економічного розвитку підприємств легкої промисловості в Україні, а також проблеми аналізу ефективності виробництва. Надано методичні рекомендації стосовно покращення стану підприємств. У статті висвітлено основні поняття ефективності роботи підприємства і поняття ринкових відносин. Розглянуто групи показників системи економічної ефективності діяльності та визначено основні шляхи підвищення ефективності роботи підприємства.

The article shows the main problems of economic development of light industry's enterprises in Ukraine, as well as problems of production efficiency' analysis. It contains the methodical recommendations of improving the enterprises' conditions. The basic concepts of efficiency of enterprise's activity and market relationships are considered in the article.

The groups of indicators of economic performance efficiency system are shown and the basic ways of efficiency improvement of enterprises' activity are determined.

Ключові слова: ефективність, напрями підвищення ефективності роботи підприємства, ринкові відносини, розвиток підприємства.

Key words: effectiveness, efficiency areas of the company, the market, the development of the company.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Пріоритетним завданням сьогодні для України є розбудова сильної економіки. В умовах ринкової економіки одним із актуальних питань для керівників підприємств є формування економічного механізму спроможного забезпечити ефективність управління та конкурентоспроможність підприємства. Механізм управління розглядають як складову частину системи управління, що забезпечує дієвий вплив на фактори, стан яких обумовлює результат діяльності об'єкта управління. Впровадження ефективного механізму управління діяльністю підприємства є одним з основних шляхів підвищення ефективності виробництва.

У сучасних умовах стан функціонування і розвитку швейних підприємств України досить складний. Це зумовлено низкою проблем, характерних для легкої промисловості загалом. Основними серед них є висока частка імпортованих товарів, несприятливі умови для залучення інвестицій; недостатність фінансування науково-дослідних робіт, відсутність у значної частини підприємств ефективного управління тощо. Вирішення зазначених проблем потребує комплексного розв'язання, з боку як держави, так і самих підприємств [1].

За оцінками експертів ринок одягу та взуття входить до 20 найрозвинутіших ринків України, українці витрачають на взуття та одяг приблизно 30—40% свого місячного доходу, що перевищує показники в країнах Західної Європи. Але, на жаль, легка промисловість на сьогоднішній день перебуває у незадовільному стані. Навіть можна сказати, що криза в легкій промисловості вже

давно стала аксіомою. Частка обсягу реалізованої продукції підприємств легкої промисловості є незначною у загальному підсумку продукції вітчизняної промисловості і складає 0,7—0,8 % [2].

Підвищення ефективності підприємства в сучасних умовах економіки України пов'язане з удосконаленням інноваційно-технічного, організаційного та фінансового менеджменту, господарського механізму в цілому на рівні підприємств, корпорацій, асоціацій, державних комітетів, міністерств тощо. Звичайно існує безліч конкретних шляхів збільшення ефективності діяльності різних суб'єктів, із найважливіше практичне значення мають наступні [8]:

— вибір ефективних форм і методів підприємницької діяльності;

— активізація і підвищення ефективності інноваційно-інвестиційної діяльності;

— підвищення конкурентоспроможності продукції (послуг) підприємств;

— стабільність державної економічної і соціальної політики, спрямованої на підтримку підприємництва;

— позитивна суспільна думка по відношенню до підприємців і підприємництва;

— пільговий податковий режим, який забезпечує дійові стимули для підприємництва;

— існування ефективної системи захисту інтелектуальної власності, дія якої розповсюджується не лише на винаходи, але і на всю продукцію, новаторські ідеї, концепції і методи ділової активності

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Теоретичні та практичні дослідження діяльності підприємств легкої промисловості були висвітлені в наукових працях Плотніченко І.Б. [1], Фаріон Н.О. [2], Мельник М.І., Яремчук Р.Є. [5], Паливоди О.М. [7], Бреус С.В.; Бичковської Ю.О. [10] та інших. Ці вчені займалися питаннями розвитку легкої промисловості України, їх ролі та місця в національній економіці, розробкою механізму забезпечення конкурентоздатності та інвестиційної привабливості підприємств. Ними було окреслено основне коло проблем, які є характерними для підприємств легкої промисловості, а також надано рекомендації щодо їх розв'язання.

Однак нестабільність та невизначеність сучасних економічних умов функціонування підприємств потребують подальшого дослідження і визначення адекватних вимогам сучасності шляхів стабілізації та можливого підвищення ефективності їх роботи.

МЕТА І ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Мета статті полягає у виявленні місця підприємств легкої промисловості в національній економіці, ролі в економіці західних країн, зважаючи на їх конкурентоспроможність. Також розглядаються можливі заходи щодо покращення ефективності діяльності підприємств легкої промисловості.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Ефективність виробництва — це узагальнене і повне відображення кінцевих результатів використання засобів, предметів праці і робочої сили на підприємстві за певний проміжок часу. Загальну економічну ефективність виробництва ще називають загальною продуктивністю виробничої системи. Загальна методологія вивчення економічної ефективності полягає у відношенні результату виробництва до затрачених ресурсів (витрат), тобто одержаного економічного ефекту до витрат на його досягнення [6]. Ефективність за Мочерним С.В. — це здатність приносити ефект, результативність процесу, проекту тощо, які визначаються як відношення ефекту, результату до витрат, що забезпечили цей результат [3]. Ефективність виробництва — категорія, яка характеризує віддачу, результативність виробництва. Вона свідчить не лише про приріст обсягів виробництва, але й про те, якою ціною, якими витратами ресурсів досягається цей приріст, тобто свідчить про якість економічного зростання [4].

Ринкові відносини — це відносини і зв'язки, які складаються між продавцями і покупцями в процесі купівлі-продажу товарів.

Суб'єктами ринкових відносин є споживачі, виробники і постачальники ресурсів.

Споживачами виступають ті суб'єкти, які мають гроші: підприємці, наймані працівники, дрібні товаровиробники, пенсіонери, учні та студенти. Таким чином, суб'єктом ринкових відносин виступає майже все населення країни. За умов ринкової економіки, щоб споживати, потрібно спочатку купити на ринку[13].

Надалі розглянуто стан легкої промисловості в Україні в складних сучасних умовах з метою виявлення слабких і сильних сторін в діяльності вітчизняних підприємств.

Станом на 01 березня 2015 року легка промисловість нараховує понад 2500 підприємств, з яких тільки 31,3% є економічно активними, 53,4% — банкрути, 15,3% — економічно неактивні.

За 6 місяців 2016 року найбільше до країн ЄС зросло постачання продукції легкої промисловості (на $38,1 млн) [17].

У текстильному виробництві, виробництві одягу, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів індекс промислової продукції становив 99,7%, у т.ч. у текстильному виробництві та виробництві одягу — відповідно по 102%, шкіри, виробів зі шкіри та інших матеріалів — 89%. За січень 2016р. вироблено 7,4 млн м^2 тканин вовняних, бавовняних, із ниток синтетичних та штучних, 242 тис. костюмів, комплектів, піджаків, блейзерів, суконь, спідниць, спідниць-брюк, брюк, комбінезонів та напівкомбінезонів, бриджів та шортів, трикотажних машинного або ручного в'язання, жіночих та дівчачих, 3,9 млн пар колготок, панчіх, шкарпеток та виробів панчішно-шкарпеткових інших, трикотажних машинного та ручного в'язання, 1,5 млн пар взуття.

За експертними оцінками, від 65% до 90% експорту одягу та взуття з України до країн ЄС у минулі роки здійснювалося за схемами толінгу — переробки давальницької сировини, коли підприємство продавало не готову продукцію, а послугу з її виготовлення. Встановлення нульового мита дозволить збільшити оплату цих послуг і поліпшить умови для експорту української продукції.

Відповідно до Угоди про асоціацію Україна та Європейський Союз скасовують мита на імпорт більшості

видів своєї продукції. При цьому з 23 квітня 2014 року ЄС у межах автономного преференційного торгового режиму в односторонньому порядку знизив мита майже на весь асортимент продукції з України. Мита ж на імпорт європейських товарів в Україну зменшуватимуться поступово, протягом 3—10 років, починаючи з 1 січня 2016 року, що призведе до поступового зростання конкуренції на внутрішньому ринку — підприємства матимуть час на адаптацію виробництва під вищі стандарти якості [10].

На сьогодні в зоні АТО ситуація є дуже складною: більшість підприємств не здійснюють діяльність, багато із них після обстрілів виявилися зруйнованими. Одиниці змогли вивезти лінії устаткування до безпечної зони. Зовнішньоекономічна діяльність у цих регіонах порушена, а зв'язок із внутрішнім ринком України підтримується лише за старими напрацюваннями, зв'язками.

Деяка частина підприємств українських підприємств продовжує працювати на експорт, виконуючи контракти з давальницької сировини. Якщо взяти результати діяльності підприємств легкої промисловості, то в 2014 р. спостерігалося зростання виробництва лише на 5,9%, а за результатами 2015 р. зростання досягло 23,7%. Головна причина полягає в тому, що сьогодні багато підприємств України працюють на виконання волонтерських і тендерних замовлень з пошиття продукції для зони АТО — обмундирування, одяг, військові аксесуари. На жаль, ситуація за цими замовленнями має вигляд броунівського руху в силу того, що відсутня централізована політика в сфері тендерних закупівель [11].

Однією із основних причин важкого стану підприємств легкої промисловості, окрім кризи в економіці країни загалом, є висока матеріаломісткість легкої промисловості в Україні. Зважаючи на відсутність достатньої кількості власної сировини для виробництва продукції, підприємствам галузі доводиться її імпортувати за світовими ринковими цінами, що в результаті й відображається на високій собівартості виробленої в Україні продукції. Як наслідок, товари легкої промисловості українського виробника є високоякісними, але дорожчими за іноземні, що не дозволяє дієво конкурувати з дешевими китайськими імпортними товарами та європейським "секонд- хендом", який в значних обсягах ввозиться в Україну за мінімальними фіксованими податками без належних сертифікатів і стандартів якості [5].

За даними Кабінету Міністрів України, у нашій країні готовий одяг і хутрові вироби сьогодні виготовляють 6 тис. підприємств. При цьому діяльність більшості з них на 80—90 % грунтується на давальницьких схемах. Основними партнерами в операціях з давальницькою сировиною були країни Європи — Німеччина, Данія, Польща, Бельгія, Італія. Варто зазначити, що виробництво одягу — це галузь, де малий і середній бізнес перебувають у більш вигідному становищі, ніж великий.

Вітчизняна швейна промисловість перетворилася на пошивочний цех для багатьох відомих світових виробників одягу. 50% виготовлених в Україні плащів і костюмів з брендовими етикетками виїжджають за кордон.

Майстерність українських кравців вже оцінили британські компанії New Look, Marks & Spencer, Next, Laura Ashley і Top Shop, іспанська Zara, нідерландська Mexx, німецька Triumph, американська BCBG, заснована в США і яка стала міжнародною Esprit, а також ряд інших світових брендів, які розміщують замовлення в Україні за схемою давальницької сировини.

Цікаво, що з-за кордону поставляється все — від тканини та ниток до бірок, цінників і упаковки. Вітчизняні фабрики виконують замовлення і відправляють до Європи і США вже готові вироби. Костюми для Hugo Boss виготовляє в тому числі і вінницька фабрика Володарка, а раніше для бренду шили київські фабрики "Дана" і "Юність".

Співпраця із закордонними замовниками не тільки допомогла вижити вітчизняній легкій промисловості, а й дозволила їй долучитися до світових технологій, а також провести модернізацію обладнання. Сьогодні оснащення українських фабрик, на думку експертів, відповідає європейському рівню.

Водночас учасники ринку нарікають на те, що налагодити власне виробництво і відмовитися від давальницьких схем вдається лише одиницям, і цьому заважають надмірні податки, а також неможливість конкурувати з великою кількістю дешевих неякісних товарів, що потрапляють на український ринок в якості напівлегального імпорту та контрабанди.

Крім того, бар'єром підприємці називають і невигідні умови співпраці, які диктуються українськими торговельними мережами, а передусім — відсутність вітчизняної сировинної бази.

Тобто українськими підприємствами продукція виготовляється для багатьох відомих світових виробників одягу. У зв'язку з чим за даними Української асоціації легкої промисловості, 85% виготовлених в Україні суконь, плащів і костюмів з брендовими етикетками експортуються за кордон.

Самостійно продавати речі, зшиті з давальницької сировини, українські фабрики не мають права. Партнери суворо контролюють витрату матеріалів і фурнітури, а передбачені в договорах штрафи за використання іноземної торгової марки сягають сотень тисяч євро. Після того як партія готового одягу відправляється замовнику, викрійки, лекала і вся супровідна документація знищуються — за цією процедурою стежить представник іноземного бренду. В Україні залишається лише отриманий досвід [12].

Ситуація з імпортною сировиною особливо погіршилася в останні роки через різке знецінення гривні. Якщо з 2010 р. по 2013 р. курс гривні був стабільний, то за 2014—2015 рр. гривня знецінилась відносно долара в 2,5 рази.

Висока собівартість вітчизняних товарів легкої промисловості обумовлює їх низьку конкурентоспроможність за ціною. Через те, що вітчизняний споживчий ринок для українських виробників залишається закритим, то їм не залишається нічого іншого, як продовжувати працювати за толінговою схемою.

Окрім згаданої вище сировинної залежності від іноземних постачальників, на вітчизняних підприємствах спостерігається значний знос виробничих фондів. Крім того, більша частина виробничих фондів є застарілою. Використання застарілого устаткування, яке потребує великих енергозатрат, веде до збільшення собівартості продукції. А це в свою чергу призводить до послаблення конкурентних позицій підприємств на ринку, і, як наслідок, до їх збитковості, і навіть банкрутства [2].

Процес виробництва на будь-якому підприємстві здійснюється за належної взаємодії трьох визначальних його чинників: персоналу (робочої сили), праці та предметів праці. Використовуючи наявні засоби виробництва, персонал підприємства продукує суспільно корисну продукцію або надає виробничі й побутові послуги. Це означає, що, з одного боку, мають місце затрати живої та уречевленої праці, а з іншого — результати виробництва (діяльності), які залежать від масштабів застосовуваних засобів виробництва, кадрового потенціалу та рівня його використання.

Проблема підвищення ефективності виробництва полягає в забезпеченні максимально можливого результату на кожну одиницю затрачених трудових, матеріальних, фінансових та інших ресурсів. Тому критерієм ефективності виробництва в макроекономічному масштабі є зростання продуктивності суспільної праці. Кількісне вираження цього критерію відображається через систему показників економічної ефективності виробництва. Ця система містить такі групи показників:

1) узагальнюючі показники економічної ефективності виробництва (рівень задоволення потреб ринку, виробництво продукції на одиницю витрат ресурсів, витрати на одиницю товарної продукції, прибуток на одиницю загальних витрат, рентабельність виробництва, народногосподарський ефект від використання одиниці продукції);

2) показники ефективності використання живої праці (трудомісткість одиниці продукції, відносне вивільнення працівників, темпи росту продуктивності праці, частка приросту продукції за рахунок росту продуктивності праці, коефіцієнт ефективності використання робочого часу, економія фонду оплати праці, випуск продукції на 1 грн. фонду оплати праці);

3) показники ефективності використання основних виробничих фондів (фондовіддача основних фондів, фондомісткість продукції, рентабельність основних фондів, фондовіддача активної частини основних фондів);

4) показники ефективності використання матеріальних ресурсів (матеріаломісткість продукції, матеріаловіддача, коефіцієнт використання найважливіших видів сировини і матеріалів, витрати палива і енергії на 1 грн. чистої продукції, економія матеріальних витрат, коефіцієнт вилучення корисних компонентів із сировини);

5) показники ефективності використання фінансових коштів (коефіцієнт оборотності обігових коштів, тривалість одного обороту нормованих оборотних коштів, відносне вивільнення обігових коштів, питомі капіталовкладення, капіталовкладення на одиницю введених потужностей, рентабельність інвестицій, строк окупності інвестицій);

6) показники якості продукції (економічний ефект від поліпшення якості продукції, частка продукції, яка відповідає кращим світовим і вітчизняним зразкам, тощо).

Основні чинники підвищення ефективності виробництва — це підвищення його технічного рівня, вдосконалення управління, організації виробництва і праці, зміна обсягу і структури виробництва, поліпшення якості природних ресурсів та інші [14].

Головною метою оцінки ефективності діяльності підприємства є виявлення можливості його подальшого розвитку, визначеного за результатами повного аналізу фінансово-господарської діяльності. Тому найважливішим завданням функціонування сучасного підприємства є підвищення ефективності його діяльності за рахунок більш повного використання його внутрішніх резервів та системна розробка шляхів підвищення ефективності діяльності. Під шляхами підвищення ефективності діяльності підприємства розуміють сукупність конкретних заходів щодо покращення ефективності виробництва [15].

Система показників ефективності має [16]:

— відображати витрати всіх видів ресурсів, що споживаються на підприємстві;

— створювати передумови для виявлення резервів підвищення ефективності виробництва;

— стимулювати використання всіх резервів, наявних на підприємстві;

— забезпечувати інформацією стосовно ефективності виробництва всі ланки управлінської ієрархії;

— виконувати критеріальну функцію.

Ключовими факторами успіху підприємств, що характеризують сектор пошиття одягу, вважають якість швейної продукції та собівартість виробництва. Основними перспективними напрямами розвитку підприємств швейної галузі легкої промисловості України є:

— ефективне управління витратами та зниження собівартості продукції;

— застосування міжнародної сертифікації продукції та стандартизації процесів виробництва як складових управління якістю;

— удосконалення рівня організації виробництва з використанням модернізованого устаткування та новітнього програмного забезпечення;

— впровадження сучасних технологій виробництва та зменшення тривалості виробничого процесу;

— налагодження тісних зв'язків з бізнес-партнерами.

Отже, сучасний стан легкої промисловості України можна охарактеризувати як незадовільний і нестабільний. Внутрішній ринок заполонили іноземні товари, які є нижчими за якістю і дешевшими, а тому витісняють вітчизняну продукцію з українського ринку. Підприємства не можуть ефективно працювати через брак інвестицій і відповідного високотехнологічного обладнання. Легка промисловість потребує великої підтримки з боку держави у вигляді відповідних державних програм. Проаналізувавши цю галузь, можна сказати, що головною метою її стратегічного розвитку є створення умов, направлених на підвищення ефективності виробництва сучасних конкурентоспроможних товарів, які будуть задовольняти потреби населення, держави і суб'єктів господарювання, що забезпечить стабільний розвиток легкої промисловості в перспективі.

А також є недолік у тому, що переважна більшість підприємств легкої промисловості не мають власних Інтернет сайтів, а інформація щодо їх діяльності є дуже обмеженою або взагалі відсутньою для широкого загалу потенційних споживачів.

ВИСНОВКИ

Отже, результати аналізу основних фінансових показників діяльності підприємств швейної промисло-

вості свідчать про негативні тенденції в розвитку галузі. Головна з них полягає в тому, що поряд із незначним скороченням показників виробництва і реалізації продукції діяльність підприємств низькорентабельна. Враховуючи, що переважна більшість швейних підприємств працює на умовах давальницької сировини, для дослідження факторів, що спричиняють вказані негативні тенденції необхідно провести ретельний економічний аналіз господарсько-фінансової діяльності підприємства галузі.

Підсумовуючи викладений матеріал, можна зробити висновок, що незважаючи на загальний кризовий стан вітчизняної швейної галузі, ті підприємства, які зможуть налагодити взаємовигідну співпрацю з іноземними партнерами та почнуть поступово переорієнтовувати свою діяльність у напрямі розширення своєї присутності на внутрішньому ринку, збережуть шанси на успішний розвиток.

Змінити ситуацію відносно давальної сировини і перейти на вітчизняну продукцію досить складно. Підприємствам відмовитись від можливості працювати під контролем західних наглядачів майже не можливо, адже багатьом із них не під силу залишитися на плаву на вітчизняній сировині, яка є неналежної якості і не може конкурувати за ціною.

Отже, спроможність швейних підприємств залежить не тільки від рівня розвитку економіки, а й від платоспроможності населення.

На основі даної роботи, можемо зробити певні висновки, направлені на поліпшення ситуації у вітчизняній швейній промисловості:

— швейна промисловість України знаходиться в критичному стані і потребує повного реформування;

— зарубіжні інвестори зацікавлені тільки у "дешевій робочій силі";

— на законодавчому рівні закони щодо давальницької сировини не врегульовані, українські швейні підприємства не захищені законодавчо;

— власні ресурси для відновлення в Україні швейної промисловості відсутні.

Для того, щоб запобігти подальшому зменшенню частки ринку вітчизняного виробника та поновлення її потужності рекомендується провадження наступних заходів:

— покращення іміджу вітчизняних товарів, формування довіри споживачів, створення сильних українських брендів, які могли б конкурувати з іноземними;

— залучення вітчизняних приватних інвесторів до швейної промисловості, формування сприятливого інвестиційного клімату;

— упровадження нових розробок, ноу-хау при виготовленні виробів (наприклад, таких, що знижують собівартість, підвищують якість виробів);

— подальший розвиток виробничої інфраструктури; стимулювання споживача до збільшення споживання товарів промисловості вітчизняного виробництва;

— зменшення ставок податків на сировину та матеріали для швейної промисловості, яка в Україні не представлена вітчизняними виробниками;

— використання досвіду, отриманого від використання давальницьких схем для поновлення швейної промисловості.

Основними стримуючими факторами розвитку легкої промисловості є:

— криза в економіці та війна на сході країни;

— висока собівартість виробництва товарів легкої промисловості;

— низький притік молодих кадрів на підприємства легкої промисловості;

— залежність вітчизняного виробництва від імпортованої сировини;

— низька купівельна спроможність населення;

— заповнення внутрішнього ринку країни дешевою продукцією китайського та турецького виробництва, а також завезення "секонд-хенду" з Європи;

— недостатня інвестиційна та інноваційна активність підприємств.

Перспектива розвитку легкої промисловості полягає у збільшенні частки вітчизняних товарів на внутрішньому ринку та у зростанні експорту продукції власного виробництва. Для цього необхідно підвищувати конкурентоспроможність вітчизняної продукції шляхом поліпшення якості та одночасного зниження її собівартості. Це можливо реалізувати за умови відновлення вітчизняного агропромислового комплексу і хімічного сектора, які зможуть забезпечити легку промисловість сировиною власного виробництва.

Підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції як за ціною, так і за якістю дозволить вітчизняним підприємцям поступово відійти від давальницьких схем виробництва.

Конкурентоспроможність вітчизняних виробників, врешті-решт, сприятиме покращенню якості життя населення через підвищення рівня заробітної плати та збільшення робочих місць. А це в свою чергу, певною мірою підвищить купівельну спроможність та сприятиме скороченню сегменту ринку дешевих імпортних товарів.

Література:

1. Плотніченко І.Б. Сучасний стан та перспективи розвитку швейної промисловості України/ І.Б. Плотніченко, 2012 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/17270/1/18-109-114.pdf

2. Фаріон Н.О. Сучасний стан легкої промисловості України: проблеми та шляхи їх вирішення [Електронний ресурс]. / Н.О. Фаріон // Ефективна економіка. — 2015. — №10. — Режим доступу до журналу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4423

3. Мочерний С.В., Основи підприємницької діяльності / С.В. Мочерний. — К.: "Академія", 2005. — 280 с.

4. Базилевич В.Д., Попов В.М.,.Базилевич К.С, Гражевська Н.І. Економічна теорія: Політекономія / В.Д. Базилевич, В.М. Попов, К.С. Базилевич, Н.І. Гражевська. — К.: "Знаннння -Прес", 2007. — 719 с.

5. Мельник М.І., Яремчук Р.Є. Проблемні питання розвитку легкої промисловості України в умовах створення ЗВТ з ЄС/ М.І. Мельник, Р.Є. Яремчук [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ird.gov.ua/irdp/e20150304.pdf

6. Бойчик І.М. Економіка підприємства: навч. посіб. / І.М. Бойчик. — [вид. 2-ге, доп. і перероб.]. — К.: "Атіка", 2007. — 528 с.

7. Паливода О.М., Прима Ю.І. Формування економічної стійкості швейних підприємств України на основі кластерних мереж / [Електронний ресурс] О.М. Паливода, Ю.І. Прима //Технології та дизайн. — 2013. — № 4 (9). — Режим доступу: http://knutd.com.ua/our-publikation/132/139/184/623/5794/

8. Клочко Ю., Черняк Т. Малі підприємства і проблеми їх розвитку в Україні / Ю. Клочко, Т. Черняк // Економіка України. — 1998. — №1. — С. 57.

9. Бичковська Ю.О., Юрин Є.Г. Сучасний стан швейної промисловості України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=73087

10. Нові можливості для легкої промисловості на ринку ЄС [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://europa-torgivlia.org.ua/legka_promuslovist/

11. В якому стані український легпром увійшов у 2015 рік [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://fru.org.ua/ua/media-center/blogs/izovit/v-iakomu-stani-ukrainskyi-lehprom-uviishov-u-2015-rik

12. Кривенко К.Т., Савчук В.С., Бєляєв О.О. Політична економія: навч. посібник / К.Т. Кривенко, В.С. Савчук, О.О. Бєляєв та ін.; За ред. д-ра екон. наук, проф. К.Т. Кривенка. — К.: КНЕУ, 2001. — 508 с.

13. Богданович К. Швейні ZARAбітки, Українські фабрики перетворилися на цех з пошиття для світових брендів // Кореспондент. — 2013. — № 35. — С. 24—27. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ua.korrespondent.net/journal/1601403-korrespondent-shvejni-zarabitki-ukrayinski-fabriki-peretvorilisya-na-ceh-z-poshittya-dlya-svitovih-bren

14. Шляга О.В., Гальцев М.В. / Шляхи підвищення ефективності роботи підприємства / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_066.pdf

15. Пасека Д.В., Гринько Т.В. Фактори підвищення ефективності діяльності підприємства / Экономика и менеджмент — 2013: перспективы интеграции и инновационного развития" Том 4 / Дніпропетровський національний університет імені Олеся Гончара, Україна / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom4/48_Paseka.htm

16. Головенко О. Підвищення ефективності діяльності підприємства як результат ефективного управління / [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://conference.spkneu.org/2012/12/golovenko-o/

17. Експорт українських товарів до країн ЄС з початку року зріс на 6,7% [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.eurointegration.com.ua/news/2016/09/15/7054614/view_print/

References:

1. Plotnichenko, I.B. (2012), "The current state and development prospects Ukraine sewing industry", available at: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/17270/1/18-109-114.pdf (Accessed 10 Oct 2016).

2. Farion, N.O. (2015), "The current state of light Industry of Ukraine: problems and solutions", Efektyvna ekonomika, vol. 10, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4423 (Accessed 10 Oct 2016).

3. Mochernyy, S.V. (2005), Osnovy pidpryyemnyts'koyi diyal'nosti [Basics of entrepreneurship], Akademiya, Kyiv, Ukraine.

4. Bazylevych, V.D. Popov, V.M. Bazylevych, K.S and Hrazhevs'ka, N.I. (2007), Ekonomichna teoriya: Politekonomiya [Economic theory: Political Economy], Znannnya-Pres, Kyiv, Ukraine.

5. Mel'nyk, M.I. and Yaremchuk, R.Ye. (2015), "Problematic issues of development of Ukraine light industry in terms of FTA with the EU", available at: http://ird.gov.ua/irdp/e20150304.pdf (Accessed 10 Oct 2016).

6. Boychyk, I.M. (2007), Ekonomika pidpryyemstva [Economics of Enterprise], Atika, Kyiv, Ukraine.

7. Palyvoda, O.M. and Pryma, Yu.I. (2013), "Formation of economic stability sewing enterprises Ukraine on the basis clustered networks", Tekhnolohiyi ta dyzayn, vol. 4(9), available at: http://knutd.com.ua/our-publikation/132/139/184/623/5794/ (Accessed 10 Oct 2016).

8. Klochko, Yu. and Chernyak, T. (1998), "Small enterprises and problems of their development in Ukraine", Ekonomika Ukrayiny, vol. 1, pp. 57.

9. Bychkovs'ka, Yu.O. and Yuryn, Ye.H. (2014), "The current state of the sewing industry in Ukraine", available at: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=73087 (Accessed 10 Oct 2016).

10. Business as Europeans: a guide for SMEs (2016), "New features for light industry on the EU market", available at: http://europa-torgivlia.org.ua/legka_promuslovist/ (Accessed 10 Oct 2016).

11. Izovit, T. (2015), "Which state entered the Ukrainian Light Industry in 2015", available at: http://fru.org.ua/ua/media-center/blogs/izovit/v-iakomu-stani-ukrainskyi-lehprom-uviishov-u-2015-rik (Accessed 10 Oct 2016).

12. Kryvenko, K.T. Savchuk, V.S. and Byelyayev O.O. (2001), Politychna ekonomiya [Political Economy], KNEU, Kyiv, Ukraine.

13. Bohdanovych, K. (2013), "Sewing ZARAbitky, Ukrainian factories have become a sewing workshop for brands", Korespondent, vol. 35, pp. 24—27, available at: http://ua.korrespondent.net/journal/1601403-korrespondent-shvejni-zarabitki-ukrayinski-fabriki-peretvorilisya-na-ceh-z-poshittya-dlya-svitovih-bren (Accessed 10 Oct 2016).

14. Shlyaha, O.V. and Hal'tsev, M.V. (2014), "Ways to improve enterprise performance", available at: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_066.pdf (Accessed 10 Oct 2016).

15. Paseka, D.V. and Hryn'ko, T.V. (2013), "Factors increasing the effectiveness of the company", available at: http://confcontact.com/2014_04_25_ekonomika_i_menedgment/tom4/48_Paseka.htm (Accessed 10 Oct 2016).

16. Holovenko, O. (2012), "Improving the efficiency of the company as a result of effective management", available at: http://conference.spkneu.org/2012/12/golovenko-o/ (Accessed 10 Oct 2016).

17. Yevropejs'ka pravda (2016), "Export of Ukrainian goods to the EU from the year grew by 6.7%", available at: https://www.eurointegration.com.ua/news/2016/09/15/7054614/view_print/ (Accessed 10 Oct 2016).

Стаття надійшла до редакції 16.10.2016 р.

УДК 658.14:663.2.013

О. О. Бассова,
к. е. н., доцент кафедри фінансів та кредиту, Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини ВНЗ Університету "Україна", м. Миколаїв
Т. А. Бабіна,
магістр кафедри фінанси і кредит, Миколаївський міжрегіональний інститут розвитку людини ВНЗ Університету "Україна", м. Миколаїв

ДОСЛІДЖЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА ВИКОРИСТАННЯ КАПІТАЛУ НА ВИНОРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

O. Bassova,
Ph.D., assistant professor of finance and credit, Nicholas Interregional Institute of Human Development Universities University " Ukraine ", Nikolaev
T. Babina,
Master of finance and credit department.], Nicholas Interregional Institute of Human Development Universities University " Ukraine ", Nikolaev

RESEARCH FORMATION AND USE OF CAPITAL IN UKRAINE WINERIES

У статті зображено основні проблеми виноробних підприємств України. Проаналізовано формування та ефективність використання капіталу на підприємствах галузі. Оцінено показники ефективності функціонування підкомплексу, що відображають його сучасний стан.

The article shows the main problems wineries Ukraine. Analyzed the development and efficient use of capital for the industry. Reviewed sub operation performance, reflecting its current state.

Ключові слова: виноробні підприємства, капітал, власний капітал, залучений капітал, формування, використання, ефективність.
Key words: wineries, capital, equity, debt capital formation, usage, efficiency.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Діяльність підприємств сьогодні підлягає впливу з боку багатьох факторів і охоплює широкий спектр питань організаційно-технологічного, економічного та фінансового характеру, які потребують повсякденного вирішення. Важливе місце серед таких питань займає забезпечення потреби підприємств в капіталі за рахунок формування фінансових ресурсів із різних джерел. Від того, яким чином подано співвідношення усіх форм власного та позикового капіталу, що використовується підприємством у процесі своєї господарської діяльності, залежить ефективність його функціонування в умовах конкурентного ринку, фінансова стійкість, раціональність використання активів, і, як наслідок, — можливість досягнення певного обсягу діяльності та отримання необхідного розміру прибутку, який необхідний для подальшого розвитку господарського суб'єкта. Підприємства виноградарсько-виноробного підкомплексу мають певні особливості свого існування, що суттєво впливає на формування їх капіталу.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

З кожним днем все більше вчених займаються актуальними проблемами розвитку та ефективного функціонування виноградарсько-виноробного підкомплексу України. Серед них є найбільш відомі Авідзба А.М., Бузні А.М., Загоруйко В.А., Гаркуша О.М., Матчина І.Г., Петруня Н.П., інші. Проте, на наш погляд, питання формування капіталу підприємств виноградарсько-виноробного підкомплексу потребують ретельної розробки.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження особливостей формування капіталу на виноробних підприємстах України.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Виноградарсько-виноробний під комплекс є однією із важливих складових агропромислового комплексу України, що забезпечує зайнятість населення та є джерелом поповнення бюджету. Виноградарство та виноробство в Україні завжди були важливою галуззю агропромислового комплексу України. Сприятливі грунтово-кліматичні умови Півдня України дозволяють вирощувати ягоди багатьох сортів винограду.

Виноградарство України — традиційна, найбільш ефективна та високоприбуткова галузь сільськогосподарського виробництва, яка з давніх часів забезпечує населення цінними незамінними продуктами харчування, сировиною переробну промисловість і відіграє важливу роль у наповненні коштами державного та місцевих бюджетів.

Однак, виробництво виноградних вин в Україні переживає складні часи. Виробництво вина в Україні та його споживання постійно скорочуються. Так, за даними міжнародних досліджень Україна за рівнем споживання на душу населення посідає 88 місце (або 4,6 л на душу населення, що у 10—20 разів менше, ніж у розвинених країнах світу). Найбільш чітко тенденції розвитку виноробної галузі проявляються в діяльності виробників ігристих вин, оскільки їх виробництво значно менше залежить від імпорту. За сучасних умов цей сегмент винної продукції представлений пере-

важно вітчизняними виробниками. Частка імпортного шампанського у загальній структурі ринку ігристих вин є незначною та за експертними оцінками не перевищує 5 % [1].

За даними аналітичної компанії AR-group в 2014 році обсяг ринку вина ігристого і шампанського в Україні зменшився на 11,6% в порівнянні з 2013 роком, в натуральному вираженні він склав 3 854 тис. дал.

Таблиця 1. Динаміка виробництва винограду, винопродукції в 2011—2015 роках

Показник	Роки				
	2011	2012	2013	2014	2015
Вино виноградне, млн дал	16,9	12,8	11,7	7,2	6,8
у % до попереднього року	57,5	75,8	91,4	61,5	94,5
Вино ігристе «Шампанське України», млн дал	3,7	3,3	3,1	2,6	3,1
у % до попереднього року	88,7	89,2	93,9	83,9	1,19
Коньяк, бренді, млн дал	4,7	4,6	4,5	2,6	2,95
у % до попереднього року	123,9	100,6	105,3	89,4	1,14

Джерело: [4].

Негативну динаміку продемонстрували всі показники: обсяг вітчизняного виробництва, експорт та імпорт ігристого вина і шампанського за результатами року знизилися в натуральному вираженні. Основною причиною скорочення ринку ігристих вин і шампанського стала окупація АР Криму, на території якої вироблялося близько 20% шампанського і ігристого вина від загального обсягу виробництва цієї продукції в Україні.

Значного впливу на зниження обсягів виробництва ігристих вин і шампанського вітчизняними виробниками мали наступні фактори: наслідки фінансово-економічної кризи,- невизначеність тимчасової втрати виноробного Криму, девальвації гривні, падіння купівельної спроможності громадян, втрати традиційних ринків збуту, позбавлення державної підтримки (скасування з 2013 року 1,5 відсоткового збору на розвиток садівництва, виноградарства та хмелярства), безсистемної акцизної політики, запровадження непомірної у 500 тисяч гривень ліцензії на оптову торгівлю виноробною продукцією, збільшення ставок земельного податку під багаторічними насадженнями у 33 рази, лібералізації імпорту України тощо.

У структурі виробництва за видами продукції сегмент "шампанське" займає 72% від загального обсягу виробництва (2014 р.); "Вино ігристі" — 27%; "Вино виноградне газоване" — 0,8%. Лише за останні чотири роки виробництво виноградних вин знизилося на 59,7%, досягнувши обсягу виробництва 2001 р. (табл. 1).

Найвищій темп падіння виробництва було зафіксовано у 2011 р. Тоді загальний обсяг виготовленої виноробної продукції знизився на 42,58 %. У подальші роки ця тенденція продовжилася (у 2012 р. падіння виробництва становило 18,1 %, у 2013 р. — 6,8 %, у 2014 р. — 31,5% порівняно з відповідними періодами у минулому) [4]. Загальний об'єм випущеної продукції залишається критично низьким. У 2015 році було невелике зростання у процентному відношенні до 2014-го року — 3,6%. Виробництво ігристих вин та коньяку з бренді на сьогоднішній день є сегментом, які демонструють зростання. За даними Державної служби статистики України за 2015 рік, було вироблено на 19% більше ігристих вин, та на 14% коньяку й бренді ніж за аналогічний період 2014 року.

Материкові підприємства скористалися нішею, що утворилася за відсутності кримських виробників. Слід зазначити, що особливістю виробництва ігристих і шампанських вин на відміну від інших груп алкогольної продукції, є висока чутливість до змін, які відбуваються у зовнішньому середовищі. Взагалі ігристі вина належать до елітних напоїв, попит на які напряму залежить від змін ринкової кон'юнктури та рівня життя населення. Нестабільність економічної ситуації в Україні обумовлює не лише кількісні зміни галузі, а і впливає на якісні показники розвитку виробників ігристих вин.

Насамперед це стосується змін у структурі попиту на продукцію. Якщо в докризовий період для ринку ігристих вин характерною була тенденція до зростання сегменту якісної продукції, елітних марок вин, виготовлених за класичною технологією виробництва, то в умовах кризи ситуація стає іншою. Незважаючи на загальне підвищення культури споживання алкогольних напоїв, спостерігається значний відтік покупців до сегменту більш дешевої продукції або переорієнтація попиту на більш привабливі в ціновому вимірі алкогольні товари, що змушує виробників підвищувати гнучкість цінової політики.

Більшість українських компаній-виробників ігристого вина і шампанського розташовані в Одеській області — у 2015 році там було вироблено 1 657 тис. дал продукції (45,3% від загального обсягу виробництва). Але провідним виробником вин ігристих і шампанського все ж слід назвати Київський завод шампанських вин "Столичний" (Київська обл.) з часткою 22,4% від загального обсягу виробництва, за результатами 2015 року. Особливістю вітчизняного виробництва ігристих вин є існування тенденції до консолідації галузі. На сьогоднішній день галузь представлена 16 основними виробниками. При цьому в Україні загальна кількість компаній, які здійснюють випуск виноробної продукції, близько 100. Тих, хто формує внутрішній ринок (великі і середні виробники) налічується близько 20-ти. З відходом кримських підприємств змінився ТОП-5 найбільших виробників. На перший план вийшли одеські і миколаївські компанії. Їм вдалося частково зайняти нішу кримських торгових марок. Так, за підсумками 2015 року в числі перших п'яти такі компанії, як: "Коблево" (вина ТМ KOBLEVO), агрофірма "Таврія" (потужності ДМК "Таврія", де "Інкерман-Інтернешнл" зараз здійснює розлив тихих вин Inkerman), компанія "Нива" (Таіровський винзавод "Нива", ТМ Таїрове і ТМ Одеський Степ), "Шабо" (ТМ Shabo), "Фрут Майстер Фудс" (україно-угорське підприємство "Котнар", вина ТМ Bereg Wine, ТМ Cotnar, ТМ Vinia). Слід зазначити, що НПП "Нива" в минулому році збільшила виробництво ігристих вин і шампанського на 75%, з 347,2 тис. дал до 606,6 тис. дал, збільшивши свою частку в загальному обсязі виробництва в 2 рази і піднялася з п'ятого на третє місце в рейтингу.

Виходячи з даних Держкомстату, у 2013 р. за результатами фінансового-господарської діяльності, збитки отримали 45,2 % підприємств, а їх загальний розмір становив 1096,2 млн грн. [4]. Ситуація впродовж 2015 р. демонструє незначне збільшення кількості збиткових підприємств до 45,7%, то ж збиток в 2015 р. становить 3348,5 млн грн. Виходячи з цих даних можна стверджувати, що рівень рентабельності за останні роки стрімко падав з 5,8% у 2013 р. до 1,6% у 2015 р., тобто показник зменшився на 72,41% за три роки.

Отже, результати аналізу основних фінансових показників підприємств винної промисловості свідчать про невелику прибутковість даної галузі. Головна з причин полягає в тому, що поряд із незначним скороченням реалізації продукції діяльність підприємств стає низькорентабельна. Це спричинене зростанням ціни на виноград і вино матеріали. Отже, загалом слід відмітити, що за проаналізований період в галузі спостерігається збільшення кількості збиткових підприємств, загального розміру збитку та скорочення рентабельності.

Таблиця 2. Фінансові результати діяльності підприємств, виноробної промисловості за 2013—2015 рр.

Показники	Роки			2015 р. до 2013 р, %
	2013	2014	2015	
Підприємства, які одержали прибуток у % до загальної кількості підприємств	54,8	56,6	54,3	-0,91
Підприємства, які одержали збиток у % до загальної кількості підприємств	45,2	43,4	45,7	1,11
Загальний розмір прибутку, млн грн.	2702,5	1787,7	1953,1	-27,73
Загальний розмір збитків, млн грн.	1096,2	42989,0	3348,5	3,05
Фінансовий результат, млн грн.	1606,3	-2510,3	-1395,4	-186,87
Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності, %	5,8	2,0	1,6	-72,41

Джерело: [4].

Таблиця 3. Динаміка джерел формування капіталу виноробних підприємств України в 2013—2015 роках, млн грн.

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
				2013/ 2015	2015/ 2014	2013/ 2015	2015/ 2014
Власний капітал	16075,1	17440,4	13927,4	-2147,7	-3513	-13,36	-20,14
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	7035,4	7530,4	7741,5	706,1	211,1	10,04	2,80
Поточні зобов'язання і забезпечення	20342,3	22279,6	22956	2613,7	676,4	12,85	3,04
Разом капітал	43452,8	47250,4	44624,9	1172,1	-2625,5	2,70	-5,56

Джерело: [4].

Капітал виноробних підприємств — це грошові доходи та надходження, що знаходяться у його розпорядженні як суб'єкта господарювання і призначені для виконання фінансових зобов'язань, здійснення витрат по розширеному відтворенню і економічному стимулюванню працюючих. Формування капіталу здійснюється за рахунок власних і прирівняних до них коштів, мобілізації ресурсів на фінансовому ринку і надходження грошових коштів від фінансово-банківської системи в порядку перерозподілу. Дослідимо структуру й динаміку джерел формування капіталу виноробних підприємств в Україні. Динаміку джерел формування капіталу виноробних підприємств в Україні в 2013—2015 роках наведемо в таблиці 3.

За досліджуваний період капітал виноробних підприємств в Україні збільшилися на 1172,1 млн грн. (2,7%) у порівнянні з 2013 роком та зменшився на 2625,5 тис. грн. (5,56%) у порівнянні з 2014 роком. Власний капітал зменшився на 2147,7 тис. грн. (13,36%) у порівнянні з 2013 роком та на 3513 тис. грн. (20,14%) у порівнянні з 2014 роком. Поточні зобов'язання навпаки збільшились на 2613,7 тис. грн. (12,85%) у порівнянні з 2013 роком та на 676,4 тис. грн. (3,04%) у порівнянні з 2014 роком.

Динаміку джерел формування фінансових ресурсів виноробних підприємств в Україні в 2013—2015 роках зобразимо на рисунку 1.

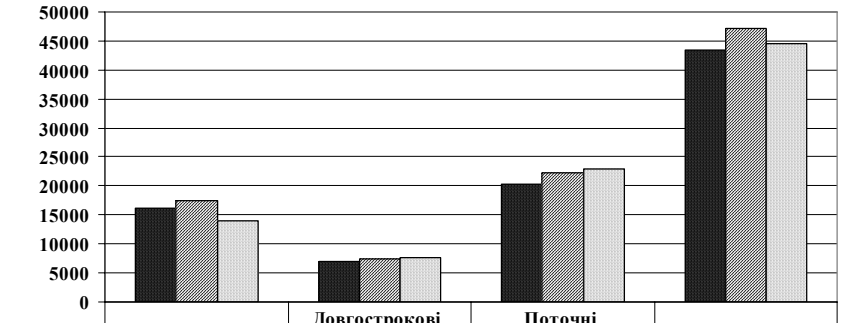
Структуру джерел формування капіталу виноробних підприємств в 2013—2015 роках наведемо в таблиці 4.

У структурі джерел формування фінансових ресурсів виноробних підприємств найбільшу частку за досліджуваний період займають поточні зобов'язання, понад 50%, на другому місці власний капітал — в межах 31—37% та найменша частка припадає на довгострокові зобов'язання — 15—18%.

Структуру джерел формування фінансових ресурсів виноробних підприємств в Україні в 2013—2015 роках зобразимо на рисунку 2.

Чистий збиток виноробних підприємств склав у 2015 році — 1486,9 млн грн.

Важливим етапом аналізу капіталу виноробних підприємств є оцінка напрямків їх використання. Отже, про-



	Власний капітал	Довгострокові зобов'язання і забезпечення	Поточні зобов'язання і забезпечення	Капітал
2013 рік	16075,1	7035,4	20342,3	43452,8
2014 рік	17440,4	7530,4	22279,6	47250,4
2015 рік	13927,4	7741,5	22956	44624,9

Рис. 1. Динаміка джерел формування фінансових ресурсів виноробних підприємств в Україні в 2013—2015 роках

Таблиця 4. Структуру джерел формування фінансових ресурсів виноробних підприємств в Україні в 2013—2015 роках, %

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, в.п.	
				2013/ 2015	2015 /2014	2013/ 2015	2015/ 2014
Власний капітал	36,99	36,91	31,21	-5,78	-5,70	-15,64	-15,44
Довгострокові зобов'язання і забезпечення	16,19	15,94	17,35	1,16	1,41	7,15	8,85
Поточні зобов'язання і забезпечення	46,81	47,15	51,44	4,63	4,29	9,88	9,10
Разом капітал	100	100	100	X	X	X	X

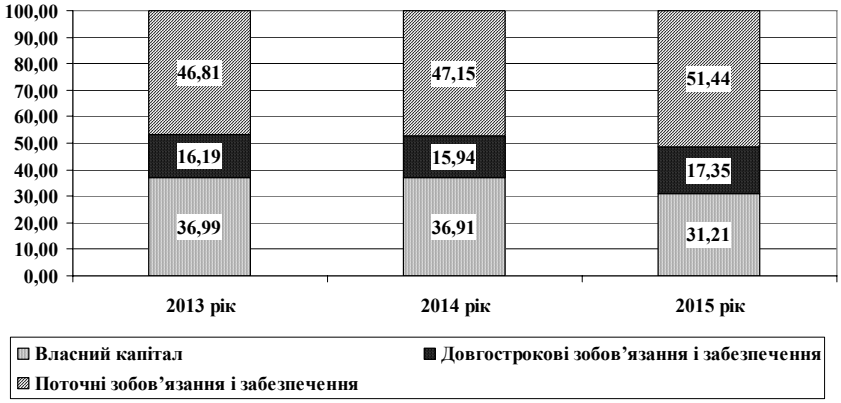


Рис. 2. Структура джерел формування капіталу виноробних підприємств в Україні в 2013—2015 роках, %

ведемо аналіз динаміки та структури майна виноробних підприємств України у 2013—2015 роках.

Дані таблиці 5 засвідчили також незначне збільшення розміру майна за досліджуваний період, яке відбулось за рахунок росту оборотних активів на частку яких припадає 65—67% всього майна виноробних підприємств (табл. 6).

На рисунку 3 добре помітно, що продовж всього періоду дослідження частка оборотних активів становить 2/3 розміру майна.

На завершення нашого дослідження оцінимо стан формування та ефективності використання капіталу виноробних підприємств України за відповідними показниками.

Проведені розрахунки засвідчили, що рівень фінансової стійкості виноробних підприємств України є недостатнім та має спадну динаміку, що показують перші три показники таблиці 7. Рівень рентабельності досить низький у 2013 році, а в 2014 та 2015 роках показав збитковість підприємств даної галузі. Єдиним позитивним зрушенням у показниках ефективності використання капіталу виноробних підприємств є ріст оборотності капіталу, однак збільшення оборотності відбувається на фоні росту збитковості підприємств, що, в свою чергу, свідчить про високі операційні та інші витрати підприємств.

ВИСНОВКИ

Отже, виноградарсько-виноробний підкомплекс є однією із важливих складових промислового комплексу України. Водночас галузь знаходиться в кризі, що зазначив проведений аналіз. Лише за останні чотири роки виробництво виноградних вин знизилося на 59,7%, досягнувши об-

Таблиця 5. Динаміка напрямів використання капіталу виноробних підприємств України в 2013—2015 роках, млн грн.

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
				2013/ 2015	2015/ 2014	2013/ 2015	2015/ 2014
Необоротні активи	15090	15661,4	15104,5	14,5	-556,9	0,10	-3,56
Оборотні активи, в т.р.:	28362,8	31589,0	29520,4	1157,6	-2068,6	4,08	-6,55
запаси	8497,5	8998,5	7677,9	-819,6	-1320,6	-9,65	-14,68
дебіторська заборгованість	15707,1	17509,5	16000,9	293,8	-1508,6	1,87	-8,62
грошові кошти та їх еквіваленти	1744,3	2463,7	2329,8	585,5	-133,9	33,57	-5,43
інші оборотні активи	2413,9	2617,3	3511,8	1097,9	894,5	45,48	34,18
Разом майно	43452,8	47250,4	44624,9	1172,1	-2625,5	2,70	-5,56

Джерело: [4].

Таблиця 6. Структура напрямів використання капіталу виноробних підприємств в Україні в 2013—2015 роках, %

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
				2013/ 2015	2015/ 2014	2013/ 2015	2015/ 2014
Необоротні активи	34,73	33,15	33,85	-0,88	0,70	-2,53	2,12
Оборотні активи, в т.р.:	65,27	66,85	66,15	0,88	-0,70	1,35	-1,05
запаси	19,56	19,04	17,21	-2,35	-1,84	-12,02	-9,66
дебіторська заборгованість	36,15	37,06	35,86	-0,29	-1,20	-0,81	-3,24
грошові кошти та їх еквіваленти	4,01	5,21	5,22	1,21	0,01	30,06	0,13
інші оборотні активи	5,56	5,54	7,87	2,31	2,33	41,66	42,07
Разом майно	100	100	100	X	X	X	X

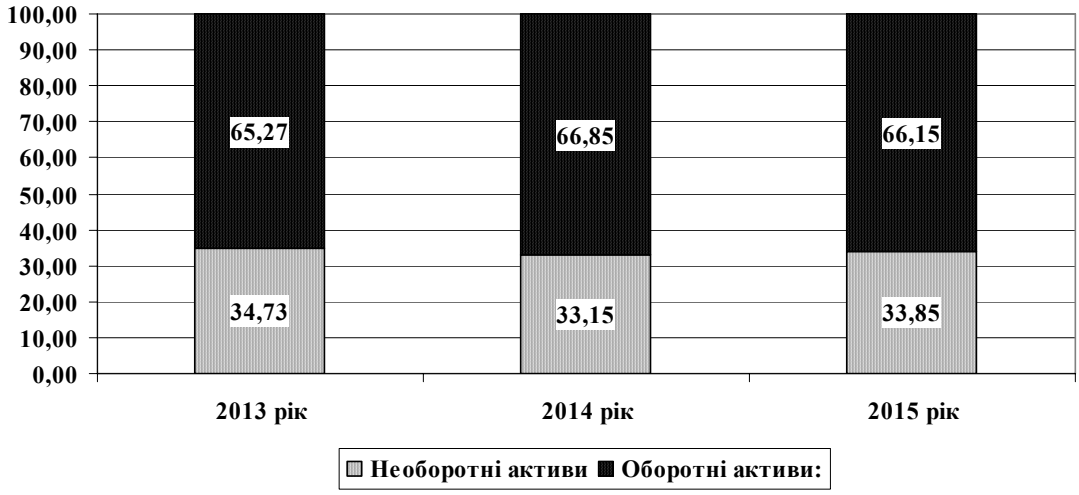


Рис. 3. Структура напрямів використання капіталу виноробних підприємств в Україні в 2013—2015 роках, %

Таблиця 7. Показники формування та ефективності використання капіталу виноробних підприємств України в 2013—2015 роках

Показники	2013 рік	2014 рік	2015 рік	Абсолютне відхилення		Відносне відхилення, %	
				2013/ 2015	2015/ 2014	2013/ 2015	2015/ 2014
Коефіцієнт автономії	0,37	0,37	0,31	-0,06	-0,06	-15,64	-15,44
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,59	0,59	0,45	-0,13	-0,13	-22,73	-22,45
Коефіцієнт забезпечення оборотних активів власними коштами	0,03	0,06	-0,04	-0,07	-0,10	-214,80	-170,80
Рентабельність капіталу	0,02	-0,06	-0,03	-0,06	0,03	-238,14	-42,99
Рентабельність власного капіталу	0,07	-0,16	-0,11	-0,17	0,05	-263,74	-32,57
Оборотність капіталу, раз	0,97	1,07	1,46	0,49	0,39	50,10	36,79

Джерело: розраховано автором за даними [4].

сягу виробництва 2001 р. З відходом кримських підприємств змінився ТОП-5 найбільших виробників. На перший план вийшли одеські і миколаївські компанії: "Коблево", агрофірма "Таврія", компанія "Нива", "Шабо", "Фрут Майстер Фудс".

Оцінено фінансового стану виноробних підприємств за 2013—2015 роки. В структурі джерел формування фінансових ресурсів підприємств галузі найбільшу частку займають поточні зобов'язання, понад 50%, на другому місці власний капітал — у межах 31—37% та найменша частка припадає на довгострокові зобов'язання — 15—18%. 2/3 капіталу виноробних підприємств спрямовуються на формування оборотних активів. Рівень фінансової стійкості є недостатнім та має спадну динаміку. Єдиним позитивним зрушенням у показниках ефективності використання капіталу виноробних підприємств є ріст оборотності капіталу, однак збільшення оборотності відбувається на фоні росту збитковості підприємств, що, в свою чергу свідчить про високі операційні та інші витрати підприємств.

Таким чином, здійснений аналіз оголив суттєві проблеми в формуванні та використанні капіталу підприємствами галузі. Тому подальші дослідження мають сконцентруватися на розробці заходів щодо підвищення ефективності формування та використання капіталу виноробними підприємствами України.

Література:

1. Авласенко О.А. Сучасні тенденції розвитку виноробства в Україні і її регіонах [Електроний ресурс] / О.А. Авласенко // Ефективна економіка. — 2014. — № 6. — Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3128

2. Гаркуша О.М. Формування ефективного виноградарсько-виноробного під комплексу / О.М. Гаркуша. — АПК України. — Миколаїв: МДДА, 2001. — 281 с.

3. Дієсперов В.С. Основні проблемні питання виробництва вина в Україні [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.amdi.org.ua/en/home/amdi-news/304-maior-challenges-of-wine-production-in-ukraine.html

4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

5. Попова М.М. Сучасний стан виноградарства і виноробства України та роль її окремих регіонів у розвитку галузі // Бізнес Інформ. — № 7. — 2014. — С. 136—142.

References:

1. Avlasenko, O.A. (2014), "Modern progress of vine making trends are in Ukraine and its regions", Efektyvna ekonomika, [Online], vol. 6, available at: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3128 (Accessed 16 Oct 2016).

2. Harkusha, O.M. (2001), Formuvannia efektyvnoho vynohradars'ko-vynorobnoho pid kompleksu [Forming effective effective wine industry], Nikolaev, Ukraine.

3. Diiesperov, V.S. (2013), "Major challenges of wine production in Ukraine", available at: http://www.amdi.-org.ua/en/home/amdi-news/304-maior-challenges-of-wine-production-in-ukraine.html (Accessed 16 Oct 2016).

4. The official site of State Statistics Committee of Ukraine, available at: http://www.ukrstat.gov.ua (Accessed 16 Oct 2016).

5. Popova, M.M. (2014), "The current state of viticulture and winemaking Ukraine and its role in certain regions of the field", Biznes-inform, vol. 7, pp. 136—142.

Стаття надійшла до редакції 16.10.2016 р.

УДК 65.014.1

Т. М. Янковець,
к. е. н., доцент, доцент кафедри бізнес-економіки,
Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ
Ю. В. Чернюк,
студентка 2 року навчання за освітньо-кваліфікаційним рівнем "магістр", кафедра бізнес-економіки, Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ

ПОРІВНЯННЯ СУЧАСНИХ МОДЕЛЕЙ ДІАГНОСТИКИ ЙМОВІРНОСТІ БАНКРУТСТВА ПІДПРИЄМСТВА: ЗАКОРДОННИЙ ТА ВІТЧИЗНЯНИЙ ДОСВІД

T. Iankovets,
PhD in economic sciences, associate professor, Assistant professor of business economics,
Kyiv National Univercity of Technologies and Design
Ju. Chernjuk,
Master's degree student, Department of Business Economics,
Kyiv National Univercity of Technologies and Design

COMPARISON OF CURRENT DIAGNOSTICS MODEL PROBABILITY BANKRUPTCY: FOREIGN AND DOMESTIC EXPERIENCE

Статтю присвячено порівнянню зарубіжних і вітчизняних моделей визначення ймовірності банкрутства. Проаналізовано обрані методи для визначення ймовірності банкрутства та виявлені переваги і недоліки моделей. У результаті аналізу визначено специфіку застосування моделей визначення ймовірності банкрутства на підприємствах, що ведуть свою діяльність на території України.

Зарубіжні моделі зазвичай позиціонуються як універсальні. Вони не містять чітких рекомендацій щодо того, для яких підприємств їх можна застосовувати найбільш ефективно, а для яких — взагалі не слід. Обрати одну з моделей як ту, що дає найточніший прогноз для українських підприємств важко. Однак модель Терещенка є найбільш оптимальною для застосування українськими підприємствами. Незважаючи на те, що всі моделі мають багато переваг і недоліків, вони можуть і повинні застосовуватися комплексно і своєчасно. Це допоможе попередити проблеми й, при відповідному менеджменті, уникнути їх.

The article is devoted to comparison of foreign and domestic models determine the probability of bankruptcy. Foreign and domestic scientists developed a number of models for the preliminary determination of threat of bankruptcy. The results of which indicate the financial position, solvency and bankruptcy probability level.

Analyze selected methods for determining the likelihood of bankruptcy and identified the advantages and disadvantages of models. The analysis was determined the specifics of models determine the likelihood of the crisis on companies that operate in Ukraine.

Foreign model is usually positioned as universal. They do not contain explicit recommendations on which companies they can be used most effectively, and for them — do not be. Select one of the models as the one that gives the most accurate forecast for the Ukrainian enterprises is difficult. However Tereschenko model is the best for use by Ukrainian enterprises. Despite the fact that all models have a lot of advantages and disadvantages, they can and should be applied comprehensively and in good time. This can prevent problems and with proper management, avoid them.

Ключові слова: криза, банкрутство, модель визначення ймовірності банкрутства.
Key words: crisis, bankruptcy, bankruptcy probability model definition.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

За умов посилення економічної та геополітичної кризи питання визначення ймовірності банкрутства підприємств стоїть особливо гостро, оскільки кількість збанкрутілих підприємств зростає. Для попереднього визначення загрози банкрутства підприємств зарубіжними і вітчизняними науковцями розроблено ряд моделей, результати яких вказують на фінансовий стан, платоспроможність та рівень ймовір-

Таблиця 1. Оцінка ймовірності настання банкрутства підприємства на основі 5-факторного Z-розрахунку Альтмана

Назва	Позначення	Розрахунок
1	2	3
Z-модель Альтмана для компаній, акції яких котируються на біржі	*Z*	$1{,}2\times X1+1{,}4\times X2+3{,}3\times X3+0{,}6\times X4+0{,}99\times X5$
Z-модель Альтмана для компаній, акції яких не котируються на біржі	*Z*	$0{,}717\times X1+0{,}847\times X2+3{,}107\times X3+0{,}42\times X4+0{,}995\times X5$
Розрахунок показників X_i (i=1÷5)	*X1*	Середньорічна вартість оборотних активів / Середньорічна вартість активів
	X2	Нерозподілений прибуток / Середньорічна вартість активів
	X3	Прибуток від операційної діяльності / Середньорічна вартість активів
Для компаній, акції яких котируються на біржі	*X4*	Ринкова вартість акцій / Зобов'язання
Для компаній, акції яких не котируються на біржі	*X4*	Власний капітал / Зобов'язання
	X5	Чистий дохід / Середньорічна вартість активів

ності банкрутства. За сучасних економічних умов зросла необхідність пошуку найбільш точної моделі прогнозування ймовірності банкрутства підприємств. Також зросла необхідність попередження загрози банкрутства з використанням як вітчизняних, так і зарубіжних методик. Оскільки всі підприємства постійно перебувають під впливом несприятливих зовнішніх та внутрішніх чинників, питання прогнозування ймовірності банкрутства стає першочерговою необхідністю.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Визначенню ймовірності банкрутства підприємств приділяється значна увага з боку вітчизняних та зарубіжних науковців. Методики та критерії прогнозування банкрутства розробляли такі провідні вчені, як Е. Альтман, Р. Лис, А. Таффлер, Г. Спрингейт та інші. Детально питання оцінки ймовірності банкрутства в контексті зарубіжної практики розглянули О.Я. Базілінська, В.О. Подольська [4], Н.П. Шморгун. Заслуговують на увагу публікації сучасних науковців щодо недоліків існуючих методик оцінки ймовірності банкрутства в практиці українських підприємств, що представлені в розробках Р. Романіва, О.О. Шапурової [5]. Питання банкрутства не втратило своєї актуальності, тому сьогодні потребує більш детального подальшого дослідження можливості використання зарубіжного досвіду у вітчизняній практиці.

МЕТА І ЗАВДАННЯ ДОСЛІДЖЕННЯ

Метою статті є дослідження зарубіжних та вітчизняних методик визначення ймовірності банкрутства підприємства, виявлення їх основних переваг і недоліків та можливості використання у практиці господарювання вітчизняних підприємств. Для досягнення мети у статті поставлені та вирішені такі основні завдання: дослідити існуючі моделі оцінки ймовірності банкрутства, що запропоновані зарубіжними науковцями та оцінити перспективи їх використання у вітчизняній практиці; визначити переваги та недоліки існуючих зарубіжних методик та окреслити основні аспекти щодо використання переваг і мінімізації недоліків в практиці українських підприємств; окреслити напрями щодо перспектив використання зарубіжних моделей в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Банкрутство — це фінансова неспроможність, розорення, що призводить до припинення виплат за борговими зобов'язаннями. Банкрутством є визнана господарським судом неспроможність боржника відновити свою платоспроможність за допомогою процедур санації та мирової угоди і погасити встановлені у законодавчому порядку грошові вимоги кредиторів не інакше як через застосування ліквідаційної процедури.

Засновником прогнозування банкрутства є Едвард Альтман (американський економіст, професор фінансів Нью-Йоркського університету). Він отримав всесвітнє визнання після створення математичної формули, що вимірює ступінь ризику банкрутства кожної окремої компанії (Z scoremodel). Альтман був першим, хто успішно використав покроковий багатокритеріальний дискримінантний аналіз для виведення моделі ймовірності банкрутства з високим ступенем точності. Загальний економічний сенс моделі являє собою функцію від деяких показників, що характеризують економічний потенціал підприємства і результати його роботи за минулий період.

Під час розробки власної моделі Альтман вивчав фінансовий стан 66 підприємств, половина з яких збанкрутувала, а інша половина продовжувала успішно працювати. В процесі дослідження даних цих компаній, Альтман створив власну модель. На сьогоднішній день в економічний літературі описується чотири моделі Альтмана [4; 5; 7].

Двохфакторна модель Альтмана — це одна з найпростіших і наочних методик прогнозування ймовірності банкрутства, за використання якої необхідно розрахувати вплив тільки двох показників (формула (1)):

$$Z = -0{,}3877 - 1{,}0736\times X_1 + 0{,}0579\times X_2 \quad (1),$$

де X_1 — коефіцієнт поточної ліквідності;

X_2 — частка позикових коштів у загальній величині пасиву балансу (коефіцієнт фінансової залежності).

При значенні $Z > 0$ ситуація в аналізованої компанії критична, ймовірність настання банкрутства висока.

Перевагою цієї моделі оцінки ймовірності настання банкрутства є її простота розрахунку, а недоліком, як наслідок, обмежена кількість показників, що використовуються для розрахунку. Модель розроблена виключно для підприємств США та повністю не враховує вітчизняні економічні умови.

У Росії застосування двохфакторної моделі Альтмана було досліджено М.А. Федотовою (заслуженим економістом РФ, Лауреатом Державної премії, директором Інституту професійної оцінки, проректором з наукової роботи Фінансового університету при Уряді Російської Федерації, Президентом НП "СМАО"), яка вважає, що для підвищення точності прогнозу необхідно додати до неї третій показник — рентабельність активів. Але практичного застосування модифікована формула за М.А. Федотовою не має, оскільки в Росії відсутня яка-небудь

Таблиця 2. Шкала для визначення вірогідності настання банкрутства

Значення показника Z	Ступінь ризику настання банкрутства	Ймовірність банкрутств, %
Z < 1,81	Дуже високий	80-100
Від 1,81 до 2,7	Високий	35-50
Від 2,8 до 2,9	Можливий	15-20
3,0 і вище	Дуже низький	0

значуща статистика по організаціях-банкрутах і ваговий фактор, запропонований М.А. Федотовою, не було визначено.

Більш поширеною та обгрунтованою є п'ятифакторна модель Альтмана (табл. 1). У своїх дослідженнях Альтман використовував дані стабільних компаній, які протягом п'яти років збанкрутували. Z-модель Альтмана побудована за допомогою апарату мультиплікативного дискримінантного аналізу (Multiple-discriminant analysis — MDA). Його метою було визначення можливостей використання моделі для диференціації фірм, у яких немає загрози банкрутства, і компаній з високою ймовірністю настання кризи і майбутнього банкрутства [10].

Для визначення ймовірності ризику банкрутства використовуються дані таблиці 2.

Критичне значення показника Z дорівнює 2,675 (для підприємств, акції яких котируються на біржі). Порівняння цього критичного показника зі значеннями для кожної конкретної фірми дозволить судити про можливе банкрутство за 2—3 роки до його настання (якщо $Z<2,675$). Якщо показник підприємства $Z>2,675$, то це свідчить про фінансову стійкість.

Для підприємств, акції яких не котируються на біржі, якщо $Z<1,23$, підприємство визнається банкрутом, при значенні Z в діапазоні $1,23 \le Z \le 2,89$ ситуація невизначена, значення $Z>2,89$ притаманне стабільним і фінансово стійким компаніям.

Серед недоліків методу можна виокремити такі: модель є емпіричною й не має під собою самостійної теоретичної бази; всі коефіцієнти розраховані на основі статистики результатів діяльності підприємств США; коефіцієнти для кожної галузі необхідно розраховувати окремо.

Точність прогнозу Z-моделі Альтмана для компаній, акції яких котируються на біржі, на горизонті одного року становить 95 %, на два роки — 83 %, що є її перевагою. Недолік цієї моделі також полягає в тому, що її по суті можна розглядати лише стосовно великих компаній, які розмістили свої акції на фондовому ринку та відома ринкова вартість акцій.

Семифакторна модель була розроблена Едвардом Альтманом у 1977 році і дозволяє прогнозувати банкрутство на горизонті у 5 років з точністю до 70 %. Однак через складність обчислень практичного поширення не отримала.

Моделі Альтмана стали поштовхом для розробки формул визначення ймовірності банкрутства іншими вченими — економістами, математиками, фінансистами.

Використовуючи модель Альтмана на основі даних вітчизняних підприємств, було виявлено, що граничне число Z-показника через певні особливості національної економіки завищене, а коефіцієнт X4 неприйнятний через відсутність інформації про ринкову вартість акцій. Дана модель не враховує фактори неекономічного характеру [1; 8; 10].

Гордоном Л. В. Спрінгейтом у 1978 році, на підставі моделі Альтмана та покрокового дискримінантного аналізу була розроблена власна модель прогнозування ймовірності банкрутства підприємства.

У процесі розробки моделі з 19 фінансових коефіцієнтів, що вважалися кращими, Спрінгейтом було відібрано чотири коефіцієнти, на підставі яких була побудована модель Спрінгейта. Оцінка ймовірності банкрутства за моделлю Спрінгейта здійснюється за формулою (2):

$$Z = 1,03 \times X_1 + 3,07 \times X_2 + 0,66 \times X_3 + 0,4 \times X_4 \quad (2),$$

де X_1 — оборотний капітал / сукупні активи;

X_2 — (операційний прибуток + відсотки до сплати) / сукупні активи;

X_3 — операційний прибуток / короткострокові зобов'язання;

X_4 — чиста виручка від реалізації / сукупні активи.

При $Z<0,862$ компанія є потенційним банкрутом.

У процесі тестування моделі Спрінгейта на підставі даних 40 компаній була встановлена точність передбачення неплатоспроможності на рік вперед 92,5 %.

Перевагами даної моделі є те, що у цілому похибка прогнозування не перевищує 10 %; також не враховується ринкова капіталізація підприємств (не обмежується акціонерними товариствами). Все ж модель Спрінгейта має суттєві недоліки: показники точності прогнозування зменшуються з часом; модель є модифікацією Z-рахунку Альтмана версії 1968 року (остання є застарілою і непридатною для сучасного використання).

Українськими підприємствами модель Спрінгейта може використовуватись як додаткова, оскільки вона не враховує фактори неекономічного характеру.

Модель Фулмера (1984) класифікації банкрутства була створена на підставі обробки даних 60-ти підприємств: 30-ти потерпілих крах і 30-ти нормально працюючих — із середнім річним оборотом у 455 тисяч американських доларів.

Формула визначення ймовірності банкрутства за моделлю Фулмера має вигляд (формула (3)):

$$H = 5,528 \times X_1 + 0,212 \times X_2 + 0,073 \times X_3 + 1,270 \times X_4 - 0,120 \times X_5 + 2,335 \times X_6 + 0,575 \times X_7 + 1,083 \times X_8 + 0,894 \times X_9 - 6,075 \quad (3),$$

де X_1 — нерозподілений прибуток минулих років / сукупні активи;

X_2 — чиста виручка від реалізації / сукупні активи;

X_3 — операційний прибуток / власний капітал;

X_4 — грошовий потік / сума довгострокових і короткострокових зобов'язань;

X_5 — довгострокові зобов'язання / сукупні активи;

X_6 — короткострокові зобов'язання / сукупні активи;

X_7 — log (матеріальні активи);

X_8 — оборотний капітал / сума довгострокових і короткострокових зобов'язань;

X_9 — log (операційний прибуток + (відсотки до сплати / виплачені відсотки)).

Якщо $H<0$, підприємству загрожує банкрутство, оскільки воно неплатоспроможне. Точність прогнозів, зроблених за допомогою даної моделі на рік вперед — 98 %, на два роки і більше — 81%.

Відомий фінансовий аналітик Уільям Бівер запропонував свою систему показників для оцінки фінансового стану підприємства з метою визначення ймовірності банкрутства — п'ятифакторну модель, що містить такі індикатори:

— коефіцієнт Бівера (відношення суми чистого прибутку і амортизації до позикових коштів);

— рентабельність активів (чистий прибуток / сукупні активи × 100);

— фінансовий левередж (питома вага позикових коштів у пасивах, %);

— коефіцієнт покриття оборотних активів власними оборотними коштами (частка чистого оборотного капіталу в активах підприємства);

— коефіцієнт поточної ліквідності (табл. 3).

Вагові коефіцієнти для індикаторів в моделі У. Бівера не передбачені і підсумковий коефіцієнт ймовірності банкрутства не розраховується. Отримані значення даних показників порівнюються з їх нормативними значеннями для трьох станів фірми, розрахованими У. Бівером для благополучних компаній, для компаній, збанкрутілих протягом року, і для фірм, які стали банкрутами протягом п'яти років.

Таблиця 3. Система показників У. Бівера для діагностики банкрутства

Показники	Значення показників		
	Сприятливо	За 5 років до банкрутства	За 1 рік до банкрутства
Коефіцієнт Бівера	0,4 – 0,45	0,17	– 0,15
Рентабельність активів, %	6 – 8	4	– 22
Фінансовий леверидж, %	< 37	< 50	< 80
Коефіцієнт покриття оборотних активів власними оборотними коштами	0,4	< 0,3	< 0,06
Коефіцієнт поточної ліквідності	< 3,2	< 2	< 1

Основною відмінністю системи Бівера від інших систем діагностики банкрутства підприємства є те, що в даній системі значення декількох коефіцієнтів порівнюються з нормативними величинами, і відповідно до них підприємству присвоюється один з трьох станів:

1. Фінансово стійке.
2. Ймовірне банкрутство протягом п'яти років.
3. Ймовірне банкрутство протягом одного року.

Перевагами методу У. Бівера є те, що дослідження відбувались на основі 79 неплатоспроможних і 79 нормально функціонуючих підприємствах та вперше були використані статистичні прийоми у сполученні із фінансовими коефіцієнтами.

Нормативні значення фінансових показників не враховують галузеву специфіку підприємств, що є недоліком методу. Крім того, ефективність використання капіталу на підприємствах (оборотність, рентабельність) не враховується в розрахунках, а також визначення коефіцієнта проводиться у статиці, що ускладнює використання методу Бівера українськими підприємствами.

Першу спробу розробки дискримінантної функції, придатної для оцінки ймовірності банкрутства на вітчизняних підприємствах, зробив відомий український дослідник в області фінансового антикризового менеджменту О.О. Терещенко [8]. Сутність розробленої моделі (табл. 4) полягає у визначенні інтегрального показника фінансового стану для різних класифікаційних груп підприємств в залежності від виду їх економічної діяльності.

Нормативне значення моделі О.О. Терещенко відповідає 2. Чим менше значення фактичного показника у порівнянні з нормативним, тим більше ризик банкрутства на підприємстві.

Модель О.О. Терещенко існує у двох варіантах. Перший — це універсальна модель, що містить також 6 показників і побудована на основі даних 850 підприємств різних галузей. Друга модель містить 10 показників і враховує диференціацію підприємств за галузями [8; 9; 10].

Особливістю методики О.О. Терещенко є те, що вона має кілька зміщені оцінки. У ній зроблено акцент на зменшенні помилкового віднесення фінансово неспроможних підприємств до групи стійких. Така асиметричність має на меті убезпечити інвестора від ризикового вкладення коштів, але знижує точність прогнозу в цілому. Іншим суттєвим недоліком цієї моделі є широкий інтервал невизначеності нормативних оцінок [3; 10].

Однак, незважаючи на зазначені недоліки, така модель широко використовується в Україні, адже вона адаптована для вітчизняних підприємств [10].

В Іркутській державній економічній академії ученими було запропоновано чотирифакторну R-модель прогнозу ймовірності банкрутства (формула (4)):

$$R = 8{,}38 \times X_1 + X_2 + 0{,}054 \times X_3 + 0{,}63 \times X_4, \quad (4),$$

де X_1 — відношення оборотного капіталу до активів підприємства;

X_2 — відношення чистого прибутку до власного капіталу;

X_3 — відношення виручки від реалізації до активів підприємства;

X_4 — відношення чистого прибутку до інтегральних витрат.

Якщо показник R-моделі прогнозу ризику банкрутства > 0, то це вказує на максимальну ймовірність настання банкрутства. Якщо ж значення R знаходиться в діапазоні 0—0,17 — висока ймовірність настання банкрутства. При значенні R в діапазоні 0,18—0,31 — ймовірність настання банкрутства середня. Якщо розрахований показник знаходиться в діапазоні 0,32—0,41, то ризик настання банкрутства низький, а якщо R<0,42, то взагалі мінімальний.

Перевагами даного методу визначення ймовірності настання банкрутства на підприємстві є те, що він простий у розрахунках, але при цьому достатньо висвітлений та підходить для підприємств, акції яких не котируються на біржі.

Недоліком R-моделі прогнозу ризику банкрутства є те, що на основі практичних досліджень деякі вчені припускають, що методика придатна лише за наявних ознак кризи.

Таблиця 4. Оцінка ймовірності банкрутства підприємства на основі моделі О.О. Терещенко

Назва	Позначення	Розрахунок
Модель О.О. Терещенко	*Z*	0,139×*X1*+1,535×*X2*+0,468×*X3*+1,459×*X4*+ +0,265×*X9*+0,159×*X10*-1,757
Коефіцієнт покриття	*X1*	Поточні активи / Поточні зобов'язання
Коефіцієнт фінансової незалежності	*X2*	Середньорічна вартість власного капіталу / Середньорічна вартість балансу
Коефіцієнт оборотності капіталу	*X3*	Чиста виручка від реалізації продукції / Середньорічна вартість балансу
Коефіцієнт рентабельності операційних продажів за CF1	*X4*	Грошовий потік (CF1) / (Чиста виручка від реалізації продукції+ +інші операційні доходи)
Коефіцієнт рентабельності активів за CF2	*X5*	Грошовий потік (CF2) / Середньорічна вартість балансу
Коефіцієнт оборотності позикового капіталу	*X6*	Чиста виручка від реалізації продукції / Середньорічна вартість поточних зобов'язань
Відношення CF1 до поточних зобов'язань	*X7*	Грошовий потік (CF1) / Середньорічна вартість поточних зобов'язань
Рентабельність продажів	*X8*	Прибуток до оподаткування (збиток) / Чиста виручка від реалізації продукції
Рентабельність власного капіталу	*X9*	Чистий прибуток / Середньорічна вартість власного капіталу
Коефіцієнт оборотності активів	*X10*	Чиста виручка від реалізації продукції / Середньорічні залишки оборотних коштів

Модель розроблена в Росії, що підвищує її придатність для використання українськими підприємствами.

У 1977 році британський учений Р. Таффлер запропонував чотирьохфакторну прогнозну модель (формула (5)).

$$Z = 0,5 \times X_1 + 0,13 \times X_2 + 0,18 \times X_3 + 0,16 \times X_4 \quad (5),$$

де X_1 — прибуток від реалізації продукції / поточні зобов'язання;

X_2 — оборотні активи / зобов'язання;

X_3 — поточні зобов'язання / валюта балансу;

X_4 — виручка від реалізації продукції / валюта балансу.

Згідно з нормативним значенням, якщо величина Z-рахунку більша ніж 0,3, це вказує на те, що підприємство має непогані довгострокові перспективи. Якщо показник Таффлера нижчий ніж 0,2 — найімовірніше підприємство збанкрутує.

Перевагою цього методу є простота розрахунку та можливість застосування при проведенні зовнішньої діагностики. Однак метод не враховує ринкову оцінку бізнесу (тобто котирування акцій), що є суттєвим недоліком. В Україні може використовуватися виключно як паралельна модель, оскільки значення коефіцієнтів не пов'язані з галуззю.

ВИСНОВКИ

Зарубіжні дискримінантні моделі, як правило, позиціонуються як універсальні. Вони не містять чітких рекомендацій щодо того, для яких підприємств їх можна застосовувати найбільш ефективно, а для яких — взагалі не слід. Аналіз цих моделей свідчить про те, що вони спрямовані, насамперед, на прогнозування банкрутства великих і середніх підприємств, тому точність прогнозу щодо підприємств малого бізнесу є, щонайменше, під сумнівом. Деякі методики взагалі неможливо застосовувати для аналізу фінансового стану малих підприємств. Такі моделі спираються на показники, які або не відображаються у звітності малого підприємства (наприклад, Cash-flow), або не є характерними для малого підприємства (наприклад, ринковий курс акцій) [1; 2; 3; 6]. Виділити одну з моделей як ту, що дає найточніший прогноз, складно. Однак модель О. О. Терещенка є найбільш оптимальною для застосування українськими підприємствами, оскільки була створена на основі аналізу діяльності саме вітчизняних підприємств. Незважаючи на те, що всі моделі мають певні переваги та недоліки, їх можна й потрібно застосовувати комплексно й завчасно (навіть якщо підприємство функціонує добре і є рентабельним), завдяки цьому можна попередити проблеми й при відповідному менеджменті уникнути їх.

Література:

1. Андрущак Є.М. Діагностика банкрутства українських підприємств / Є.М. Андрущак // Фінанси України. — 2004. — № 9. — С. 118—124.

2. Гребенікова О.В. Дискримінантна модель діагностики неплатоспроможності українських підприємств машинобудівної галузі / О.В. Гребенікова, К.О. Соломянова-Кирильчук // Фінанси України. — 2007. — № 12. — С. 129—137.

3. Гриценко Л.Л. Дискримінантна модель діагностики банкрутства малих підприємств /Л.Л. Гриценко, І.М. Бояркo, А.А. Губар // Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці. — 2009 р. — С. 256—262.

4. Дягель О.Ю. Диагностика вероятности банкротства организаций: сущность, задачи и сравнительная характеристика методов. Часть 2 [Електронний ресурс] / О.Ю. Дягель, К.О. Энгельгардт // Финансовый анализ: портал журнала URL. — Режим доступу: http://1fin.ru/?id=201

5. Маслова И.А. Методы диагностики вероятности банкротства [Електронний ресурс] / И.А. Маслова, Н.В. Пчеленок // Управленческий учет: портал журнала URL. — Режим доступу: http://www.upruchet.ru/articles/2006/2/4011.html

6. Матвійчук А. Діагностика банкрутства підприємств / А. Матвійчук // Економіка України. — 2007. — № 4. — С. 20—28.

7. Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. — 2012. — Вип. 22, Ч. II.

8. Терещенко О.О. Антикризове фінансове управління на підприємстві: монографія / О.О. Терещенко. — 2-ге вид., без змін. — К.: КНЕУ, 2006. — 268 с.

9. Терещенко О.О. Дискримінанта модель інтегральної оцінки фінансового стану підприємства / О.О. Терещенко // ЕкономікаУкраїни. — 2003. — № 8. — С. 38—45.

10. Воронкова Т.Є. Сравнительная характеристика методов оценки кризисного состояния предприятий с применением формул Э. Альтмана и А.А. Терещенко / Т.Є. Воронкова, Ю.В. Чернюк // "Украина — Болгария — Европейский Союз: современное состояние и перспективы". Сборник материалов международной научно-практической конференции. Т. 1. — Херсон — Варна: Херсон, ПП Вишемирский В.С., 2012. — С. 60—64.

11. Чурсина Ю.А. Диагностика банкротства предприятия [Електронний ресурс] / Ю.А. Чурсина, К.В. Кондратьева. — Режим доступу: http://www.auditfin.com/fin/2013/1/2013_I_03_11.pdf

References:

1. Andrushchak, E.M. (2004), "Diagnosis of bankruptcy Ukrainian companies", Finansy Ukrayiny, vol. 9, pp. 118—124.

2. Hrebenikova, O.V. (2007), "Discriminant model diagnostics insolvency Ukrainian enterprises building industry", Finansy Ukrayiny, vol. 12, pp. 129—137.

3. Gritsenko, LL (2009), "Discriminant model diagnostics bankruptcy of small businesses", Mathematical methods, models and information technology in the economy, pp. 256—262.

4. Dyagel, O.J. (2016), "Diagnosis probability of bankruptcy organizations: essence, objectives and Comparative characteristics of methods. Part 2", available at: http://1fin.ru/?id=201 (Accessed 10 Oct 2016).

5. Maslova, IA (2006), "Methods of diagnosis of probability of bankruptcy", Upravlencheskij uchet, available at: http://www.upruchet.ru/articles/2006/2/4011.html (Accessed 10 Oct 2016).

6. Matviichuk, A. (2007), "Diagnosis of bankruptcy organizations", Ekonomika Ukrainy, vol. 4, pp. 20—28.

7. Proceedings Kirovograd National Technical University (2012), "Economic Science", vol. 22, no. 2.

8. Tereschenko, A.A. (2006), Antykryzove finansove upravlinnya na pidpryyemstvi [Financial crisis management in the enterprise], KNEU, Kyiv, Ukraine.

9. Tereschenko, A.A. (2003), "Discriminant model integrated assessment of the financial condition of the enterprise", Ekonomika Ukrainy, vol. 8, pp. 38—45.

10. Voronkova, T.E. and Chernyuk, J.V. (2012), "Comparative characteristics of methods for assessing the crisis state enterprises with the use of formulas E. Altman and A.A. Tereschenko", Ukraina — Bolgarija — Evropejskij Sojuz: sovremennoe sostojanie i perspektivy [Ukraine — Bulgaria — European Union: the current state and prospects], Sbornik materialov mezhdunarodnoj nauchno-prakticheskoj konferencii [Collected materials of the international scientific-practical conference], Kherson, Ukraine, pp. 60—64.

11. Chursina, J.A. and Kondratieff, K.V. (2013), "Diagnosis of bankruptcy", available at: http://www.auditfin.com/fin/2013/1/2013_I_03_11.pdf (Accessed 10 Oct 2016).

Стаття надійшла до редакції 16.10.2016 р.

УДК 658.14

Н. П. Борецька,
к. е. н., професор, професор кафедри бізнес-економіки,
Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ
К. В. Міщенко,
студент, Київський національний університет технологій та дизайну, м. Київ

АНАЛІЗ І ПРОГНОЗУВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

N. Boretska,
k. e. s., professor, professor of department of business-economy,
Kyiv national university of technologies and design, Kyiv
K. Mishchenko,
Student, Kyiv national university of technologies and design, Kyiv

ANALYSIS AND PROGNOSTICATION OF FINANCIAL FIRMNESS IN ENTERPRISE

Метою статті є визначення основних методичних прийомів оцінки фінансового стану взагалі та фінансової стійкості зокрема, обгрунтування системи показників оцінки фінансової стійкості на основі нових форм фінансової звітності; систематизація інформації про основні проблеми, які виникають у процесі аналізу фінансового стану вітчизняних підприємств у сучасних умовах, визначення основних напрямів їх вирішення.

У статті розглянуто існуючі методики аналізу фінансової стійкості підприємства. Обгрунтовано застосування показників фінансової стійкості та платоспроможності як основних індикаторів фінансового благополуччя підприємства. Окреслено основні завдання аналізу фінансової стійкості та платоспроможності підприємства та систему факторів, які впливають на фінансовий стан.

У висновку обгрунтовано необхідність використання аналізу фінансової стійкості підприємства. Перш за все, за допомогою коефіцієнтів фінансової стійкості підприємство має повне уявлення про теперішній стан підприємства, можна визначити слабкі місця в діяльності підприємства та своєчасно їх ліквідувати.

The aim of the article is determination of basic methodical receptions of estimation of the financial state in general and financial firmness in particular, ground of the system of indexes of estimation of financial firmness on basis new forms of the financial reporting; systematization of information is about basic problems that arise up in process of analysis of the financial state of domestic enterprises in modern terms, determination of basic directions of their decision.

In the articles considered existent methodologies of analysis of financial firmness of enterprise. Application of indexes of financial firmness and solvency is reasonable as basic indicators of financial prosperity of enterprise. Basic tasks to the analysis of financial firmness and solvency of enterprise and system of factors that influence on the financial state are outlined.

In conclusion, the necessity of using analysis of financial viability. First of all the ratios financial stability of the company has a complete picture of the current state of the enterprise can identify weaknesses in the enterprise and promptly remove them.

Ключові слова: фінансова стійкість, фінансовий стан, платоспроможність, прогноз, аналіз, фінансовий левередж.

Key words: financial firmness, financial state, solvency, prognosis, analysis, financial leverydzh.

АКТУАЛЬНІСТЬ

У сучасних умовах розвитку ринкового середовища фінансова стійкість набуває все більш важливого значення. Позитивні значення показників фінансової стійкості є підгрунтям для нормального функціонування підприємств і поступового зростання їх економічного потенціалу. Управління фінансовою стійкістю є одним із основних елементів фінансового менеджменту на підприємстві, необхідною передумовою стабільного розвитку підприємства. В процесі управління фінансо-

Таблиця 1. Визначення поняття "фінансова стійкість підприємства" науковцями

№	Автори	Визначення
1	Н.А. Мамонтова	«Економічний стан підприємства, за якого забезпечується стабільна фінансова діяльність, постійне перевищення доходів над витратами, вільний обіг грошових коштів, ефективне управління фінансовими ресурсами, безперервний процес виробництва і реалізації продукції, розширення та оновлення виробництва»
2	В.М. Родіонова, М.О. Федотова	«Це такий стан фінансових ресурсів підприємства, їх розподілу та використання, який забезпечує розвиток підприємства на основі зростання прибутку при збереженні платоспроможності і кредитоспроможності в умовах допустимого ризику»
3	І.А. Бланк	Фінансова стійкість - характеристика стабільного фінансового стану підприємства, що забезпечується високою часткою власного капіталу в загальній сумі використовуваних фінансових ресурсів
4	М.Я. Коробов	«Якщо параметри діяльності підприємства відповідають критеріям позитивної характеристики фінансового стану, говорять про фінансову стійкість підприємства. Фінансова стійкість формується під впливом рентабельності діяльності. Якщо підприємство збиткове, малорентабельне. Якщо величина прибутку падає, говорити про задовільний фінансовий стан, фінансову стійкість не доводиться»
5	О.С. Стоянова	«Фінансова стійкість передбачає збіг чотирьох сприятливих характеристик: платоспроможності; ліквідності балансу; кредитоспроможності; високої рентабельності»
6	Г.В. Савицька	«Здатність суб'єкта господарювання функціонувати та розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів та пасивів в мінливому внутрішньому середовищі, яка гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість в межах допустимого рівня ризику»
7	Л.А. Лахтіонова	«Фінансова стійкість – це такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне шляхом ефективного їх використання забезпечити безперервний процес виробничо-торговельної діяльності, а також затрати на його розширення і оновлення»

вою стійкістю підприємства виникає потреба у виявлені факторів, що на неї впливають є важливим завданням вітчизняних підприємств. Вивчення літературних джерел показало, що в зарубіжній та вітчизняній практиці дослідженню фінансової стійкості та банкрутства підприємств приділяється достатня увага. Вагомий внесок у рішення та розробку цих питань зробили М.І. Баканов, І.А. Бланк, Ф.Ф Бутинець, О.В. Єфімова, О.Д. Заруба, В.О. Мец, А.М. Ковальов, Л.Т. Гіляровська, А.Д. Шеремет, П.Ю. Буряк, М.В. Римар, М.А. Болюх, В.З. Бурчевський та ін. Різні аспекти оздоровлення підприємств та антикризові заходи досліджено в працях В.П. Войнаренко, О.М. Тридід, М.О. Кизим, В.І. Грачова, І. Лаврушенкової, В.І. Оспіщева, Л.І. Лачкової, В.С. Пономаренко та ін.

Існує неоднозначність трактувань при визначенні поняття "фінансова стійкість". Одні вчені характеризують фінансову стійкість як довготривалу платоспроможність. Інші — як раціональну структуру та склад оборотних активів, їх використання. Треті вважають, що вона відображає стабільність діяльності підприємства в довгостроковій перспективі та визначається співвідношенням власних і позикових ресурсів і їх ефективним використанням. Дослідивши публікації з цього питання, було виокремлено декілька визначень цього поняття (табл. 1).

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Дослідження показало, що існує ще багато дискусійних питань щодо сутності й методики аналізу фінансової стійкості підприємства в умовах невизначеності, розрахунку власних оборотних коштів, які забезпечують внутрішню фінансову стійкість тощо. Отже, дискусійність окремих методичних положень і необхідність систематизації та практичного вирішення комплексу питань ефективного управління фінансовими ресурсами зумовлюють актуальність і цільову спрямованість дослідження [6, с. 544].

Про стійкий фінансовий стан підприємства свідчить його спроможність вчасно розраховуватись з поточною заборгованістю, підтримувати платоспроможність у несприятливих обставинах, збільшувати обсяги реалізації та отримувати прибуток. Фінансова стійкість забезпечує стабільну платоспроможність на перспективу, в основі якої лежить збалансованість активів і пасивів, доходів і витрат та грошових потоків. Фінансова стійкість — це здатність суб'єкта господарювання функціонувати і розвиватися, зберігати рівновагу своїх активів і пасивів у зовнішньому і внутрішньому середовищі, яке змінюється; що гарантує його постійну платоспроможність та інвестиційну привабливість у межах припустимого рівня ризику [2, с. 23—27].

Оцінювання фінансової стійкості підприємства передбачає проведення об'єктивного аналізу величини та структури активів і пасивів підприємства і визначення на цій основі його фінансової стабільності і незалежності, а також аналізу відповідності фінансово-господарської діяльності підприємства цілям його статутної діяльності.

На фінансову стійкість підприємства впливають такі фактори:

— стан підприємства на товарному ринку;

— конкурентоспроможність продукції (робіт, послуг);

— ділова репутація підприємства;

— залежність підприємства від зовнішніх інвесторів і кредиторів;

— наявність неплатоспроможних дебіторів;

— ефективність господарських і фінансових операцій.

Суттєво впливають на підприємство взагалі й фінансову стійкість зокрема зовнішні фактори:

— економічні умови господарювання;

— політична стабільність;

— розвиток техніки і технології;

— платоспроможний попит споживачів;

Таблиця 2. Зміст та розрахунок коефіцієнтів, які характеризують фінансову стійкість

Назва показника	Зміст	Розрахунок на основі балансу
1	2	3
Коефіцієнт фінансової незалежності (автономії, концентрації власного капіталу), $К_{фн}$	Показує частку власного капіталу у загальній сумі джерел коштів (валюті балансу)	$К_{фн}=\frac{р.1495}{р.1900}$
Коефіцієнт концентрації позикового капіталу, $К_{пк}$	Показує частку позикового капіталу у загальній сумі джерел коштів (валюті балансу)	$К_{пк}=\frac{р.1595+р.1695}{р.1900}$
Коефіцієнт фінансової залежності, $К_{фз}$	Показує, яка сума коштів припадає на одиницю власного капіталу, обернений до $К_{фн}$	$К_{фз}=\frac{р.1900}{р.1495}$
Коефіцієнт концентрації поточної заборгованості, $К_{пз}$	Показує, яку частину активів сформовано за рахунок поточних зобов'язань	$К_{пз}=\frac{р.1695}{р.1300}$
Коефіцієнт фінансової стійкості (забезпечення загальної заборгованості власним капіталом), $К_{фс}$	Показує співвідношення власного і залученого капіталу	$К_{фс}=\frac{р.1495}{р.1595+р.1695}$
Коефіцієнт фінансового левериджу (фінансового ризику), $К_{фл}$	Показує співвідношення залученого і власного капіталу, обернений до $К_{фс}$	$К_{фл}=\frac{р.1595+р.1695}{р.1495}$
Коефіцієнт забезпечення запасів власним капіталом, $К_{зз}$	Характеризує суму власного оборотного капіталу на одиницю запасів	$К_{зз}=\frac{р.1195-р.1695}{р.1100}$
Коефіцієнт маневровості оборотних активів, $К_{ма}$	Характеризує суму власного оборотного капіталу на одну грошову одиницю оборотних активів	$К_{ма}=\frac{р.1195-р.1695}{р.1195}$
Коефіцієнт маневровості власного капіталу, $К_{мвк}$	Характеризує суму власного оборотного капіталу на одну грошову одиницю власного капіталу	$К_{мвк}=\frac{р.1195-р.1695}{р.1495}$
Коефіцієнт маневровості позикового капіталу, $К_{мпк}$	Характеризує суму власного оборотного капіталу на одну грошову одиницю позикового капіталу	$К_{мпк}=\frac{р.1195-р.1695}{р.1595+р.1695}$

— економічна і фінансово-кредитна законодавча база;

— соціальна і екологічна ситуація в суспільстві;

— податкова політика;

— рівень конкурентної боротьби;

— розвиток фінансового і страхового ринку [1, с. 65—67].

Основною умовою забезпечення фінансової стійкості підприємства є формування достатніх обсягів коштів, які дають змогу в повному обсязі виконати свої зобов'язання перед бюджетом, розрахуватися з працівниками, кредиторами, постачальниками. Іншими словами, підприємство буде фінансово стійким, якщо величина його вхідних грошових потоків від операційної діяльності перевищуватиме вихідні.

Виходячи з наведеного, можна зробити висновок, що одним з важливих компонентів фінансової стійкості є наявність необхідної кількості фінансових ресурсів, які можна сформувати лише за умови ефективної роботи підприємства та отримання прибутку, що неможливо без застосування управлінських рішень [3, с. 124].

Основними завданнями аналізу рівня фінансової стійкості підприємства є: аналіз складу і розміщення активів господарського суб'єкта; дослідження динаміки і структури джерел фінансових ресурсів; визначення рівня забезпечення власними оборотними коштами; аналіз кредиторської та дебіторської заборгованості; оцінка рівня платоспроможності.

Аналіз складу і розміщення активів господарського суб'єкта проводиться на основі таблиці порівняльно-аналітичного балансу за статтями активів за допомогою методів вертикального (структурного) та горизонтального (динамічного) аналізу.

Досягнення стійкого фінансового стану можливе за достатності власного капіталу, при ефективному використанні активів, достатньому рівні рентабельності з урахуванням операційного і фінансового ризиків, при достатній ліквідності, стабільних доходах і широких можливостях залучення позикових коштів. Для забезпечення фінансової стійкості у підприємства має бути гнучка структура капіталу, вміння організувати його рух у такий спосіб, щоб забезпечити постійне перевищення доходів над витратами з метою збереження платоспроможності і створення умов для самофінансування [7, с. 113].

Стійкість фінансового стану підприємства залежить від оптимальної структури джерел капіталу (від співвідношення власних і позикових коштів), від структури активів підприємства і насамперед від співвідношення основних і оборотних коштів, а також від рівноваги активів і пасивів підприємства за функціональною ознакою. Коефіцієнти, які характеризують фінансову стійкість підприємства та алгоритми їх розрахунку на основі нової форми балансу, наведено в таблиці 2.

Аналіз фінансової стійкості може буди доповнений детальним аналізом забезпеченості і ефективності використання оборотних коштів підприємства за їх видами, зокрема виробничих запасів, дебіторської заборгованості та грошових коштів.

У процесі аналізу фінансової стійкості підприємства необхідно проаналізувати дебіторську заборгованість, установити її склад і структуру за термінами виникнення, виявити: нормальна вона чи невиправдана. На фінансову стійкість підприємства впливає не сама по собі наявність дебіторської заборгованості, а її розмір, рух і форма [4, с. 276—279].

Основою фінансового прогнозування є узагальнення та аналіз наявної інформації з наступним моделюванням і врахуванням факторів можливих варіантів розвитку ситуації та фінансових показників.

Методи та способи прогнозування мають бути достатньо динамічними для того, щоб своєчасно взяти до уваги ці зміни. Результатом фінансового прогнозування є розробка трьох основних документів: прогнозу звіту про прибутки та збитки; прогнозу руху грошових коштів (баланс грошових потоків) та прогнозу балансу активів та пасивів підприємства. Наведені джерела є інформаційною базою для розрахунку прогнозних показників фінансового стану підприємства [5, с. 64—69].

Узагальнюючи вищевикладене, пропонуємо аналіз стану фінансової стійкості підприємства деталізувати за наступними напрямами:

— розрахунок кількісних та якісних показників фінансової стійкості підприємства;

— порівняння окремих розрахункових показників, що характеризують фінансову стійкість, із рекомендованими нормативними показниками;

— визначення тенденцій зміни розрахункових показників фінансової стійкості підприємства (просторово-часовий аналіз);

— оцінка фінансової стійкості підприємства на момент (визначену дату) і в середньому за період з урахуванням впливу чинників;

— аналіз та оцінка перспектив розвитку підприємства на базі проведення прогнозного аналізу фінансових коефіцієнтів.

ВИСНОВКИ

В умовах складної фінансово-економічної ситуації в Україні, яка пов'язана з зовнішніми глобальними проблемами та внутрішньою складною соціально-економічною ситуацією, підприємствам необхідно вжити усіх можливих заходів щодо стабілізації фінансово-господарської діяльності. З цією метою доцільно рекомендувати:

— проводити постійний моніторинг та оперативний аналіз показників фінансового стану підприємства з урахуванням галузевих особливостей;

— удосконалити та стабілізувати фінансове та податкове законодавство;

— надати можливість використання пільгових кредитів для підприємств агропромислового сектору;

— удосконалювати інформаційно-методичне забезпечення аналізу та форми фінансової звітності, що дозволить підвищити аналітичні можливості та реальність оцінки майна;

— адаптувати закордонні методики аналізу фінансового стану до практики господарювання суб'єктів національного господарства;

— використовувати не тільки ретроспективний, а й перспективний аналіз фінансового стану на основі проектованих (прогнозованих) форм фінансової звітності.

Застосування запропонованої методики аналізу й системи оцінних показників фінансової стійкості дозволить, виходячи з цілей та завдань аналізу, вибирати, підготувати й оцінити наявну інформацію, обгрунтовувати застосування обліково-аналітичних процедур і способів аналізу, проводити порівняльну оцінку рівня фінансової незалежності підприємств. Усе це певною мірою буде сприяти раціональній побудові функціональної системи взаємозв'язків із проведення аналізу, підвищенню його якості й ефективності.

Література:

1. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика: навчально-методичний посібник [Текст] / О.Я. Базілінська. — К.: Центр учбової літератури, 2014. — 328 с.

2. Донченко Т.В. Теоретичні основи формування механізму управління фінансовою стійкістю підприємства [Текст] / Т.В. Донченко // Вісник Хмельницького національного університету. — 2010. — № 1. — Т. 1. — С. 23—27.

3. Негашев Е.В. Методика финансового анализа деятельности коммерческих организаций [Текст] / Е.В. Негашев, А.Д. Шеремет. — М.: Финансы и статистика, 2013. — 134 с.

4. Партин Г.О. Особливості впливу основних чинників на фінансову стійкість підприємства в умовах фінансово-економічної кризи [Текст] / Г.О. Партин. — Збірник науково-технічних праць Національного лісотехнічного університету України. — 2010. — №10. — С. 276—279.

5. Савицька Г.В. Економічний аналіз діяльності підприємства [Текст]: навч. посіб. — 2-ге видан., випр. і доп. / Г.В. Савицька. — К., Знання, 2015. — 662 с.

6. Терещенко О.О. Фінансова санація та банкрутство підприємств [Текст]: навч. посібник / О.О. Терещенко — К.: КНЕУ, 2013. — 544 с.

7. Біла О.Г. Фінансове планування і фінансова стабільність підприємств // Фінанси України. — 2015. — № 4. — С. 113.

References:

1. Bazilins'ka, O. Ya. (2014), Finansovyj analiz: teoriia ta praktyka [Financial Analysis: Theory and Practice]. Center of educational literature, Kyiv, Ukraine.

2. Donchenko, T. V. (2010), Teoretychni osnovy formuvannia mekhanizmu upravlinnia finansovoiu stijkistiu pidpryiemstva [Theoretical Foundations of financial stability mechanism for managing enterprise]. Journal of Khmelnitsky National University, Khmel'nyts'kyj, Ukraine.

3. Negashev, E. V. Sheremet, A. D. (2013), Metodyka fynansovoho analyza deiatel'nosty kommercheskykh orhanyzatsyj [Methods of financial analysis of commercial organizations]. Finance and Statistics, Moscow, Russia.

4. Partyn, G. O. (2010), Osoblyvosti vplyvu osnovnykh chynnykiv na finansovu stijkist' pidpryiemstva v umovakh finansovo-ekonomichnoi kryzy [Features of the main factors of influence on the financial stability of the company in the financial and economic crisis]. Collection of scientific works of the National Forestry University of Ukraine, Kyiv, Ukraine.

5. Savitskaya, G. V. (2015), Ekonomichnyj analiz diial'nosti pidpryiemstva [Economic analysis of the company]. Knowledge, Kyiv, Ukraine.

6. Tereshchenko, O. O. (2013), Finansova sanatsiia ta bankrutstvo pidpryiemstv [Financial reorganization and bankruptcy]. KNEU, Kyiv, Ukraine.

7. Bila, O.H. (2015), Finansove planuvannia i finansova stabil'nist' pidpryiemstv [Financial planning and financial stability of enterprises]. Finansy Ukrainy, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2016 р.

УДК 330.341

Н. В. Бугас,
к. е. н., доцент, доцент кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну
З. Р. Дякович,
магістрант кафедри менеджменту,
Київський національний університет технологій та дизайну

КОНЦЕПТУАЛЬНІ ЗАСАДИ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ АКТИВНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ

N. Buhas,
Ph.D., associate professor, assistant professor of Department of Kyiv National University of Technologies and Design
Z. Dyiakovich,
Ph.D student of Kyiv National University of Technologies and Design

CONCEPTUAL FOUNDATIONS OF STRATEGIC MANAGEMENT INNOVATIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES

У статті сформульовано методологічні підходи щодо стратегічного управління інноваційною діяльністю вітчизняних підприємств. Визначено, що важливим етапом стратегічного управління інноваційною активністю є постановка стратегічних цілей в області розробки і впровадження нововведень на підприємствах. Обгрунтовано, що саме відсутність дієвої стратегії розвитку економіки України на базі знань призводить до поступової втрати сфери наукових досліджень і розробок, можливості оперативно впроваджувати їх результати в реальний сектор економіки, реагувати на світові науково-технологічні виклики та ефективно використовувати світові розробки у національних інтересах. Класифіковано інноваційні стратегії в залежності від рівня інноваційної активності підприємства та виділено основні їх види.

The article formulates methodological approaches to strategic innovation management of Ukrainian companies. Determined that important stage of strategic management innovative activity is setting strategic goals in the development and innovation in the workplace. Proved that the lack of an effective strategy for economic development of Ukraine on the basis of knowledge leads to a gradual loss of areas of research and development, operational capabilities to implement the results in the real economy and respond to the world's scientific and technological challenges and to effectively use the global developments in the national interest. The author classified innovative strategies depending on the level of innovative activity of the enterprise and to identify the main types.

Ключові слова: концептуальні засади, інноваційна активність, стратегічне управління, потенціал, науково-технічна політика.

Key words: conceptual framework, innovative activity, strategic management, potential, scientific and technical policy.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Управління інноваціями — це зміни з метою впровадження і використання нових видів обладнання, процесів, оновлення різних сторін інноваційної діяльності вітчизняного підприємства. Досвід українських підприємств наочно свідчить, що інновації неминучі і керовані. Управління інноваціями — ключ до підтримки високої ефективності виробництва, конкурентоспроможності вітчизняної продукції на світових ринках, підвищенню продуктивності праці, збільшення прибутку і, як результат, — збільшення заробітної плати працівників грошової винагороди за працю [2].

Актуальність завдання полягає в тому, що стійкого соціально-економічного зростання, як свідчить досвід розвинених країн, можна досягнути лише на інноваційній основі за активного використання сучасних наукових розробок. Згідно зі Стратегією сталого розвитку "Україна-2020" наша країна має стати державою з сильною економікою та передовими інноваціями. Водночас, за даними Державної служби статистики, питома вага виконаних наукових і науково-дослідних робіт у ВВП дорівнювала у 2015 р. 0,68% [4]. Частка інноваційно-активних промислових підприємств у країні скоротилася і становила в 2015 році 15,8% від загальної кількості підприємств. Питома вага підприємств, що впроваджували інновації — 11,8%. Частка реалізованої інноваційної продукції в загальному обсязі промислової продукції знизилася до 2,3% [1].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ ТА ПУБЛІКАЦІЙ

Значний внесок в розвиток методології формування стратегії розвитку і управління внесли вчені: Ансофф І., Друкер П., Котлер Ф., Томпсон А., Віханський О., Оберемчук В., Фатхутдінов Р. та інші. Дослідженнями проблем розвитку інноваційної діяльності також займалися видатні зарубіжні та вітчизняні вчені: Санто Б., Ільєнкова С., Іллященко С., Семиноженко В., Бажал Ю., Глазьєв С., Краснокутська А., Федулова Л.І., Чухрай Н.І., Лапіна Н.І. та ін. Особлива увага в працях цих авторів приділена проблемам ефективного відтворення інновацій та механізмам формування інноваційних стратегій. Однак дослідження в області стратегії формування інноваційного потенціалу підприємства не є завершеними.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є формулювання методологічних підходів щодо стратегічного управління інноваційною діяльністю вітчизняних підприємств, бо важливим етапом стратегічного управління інноваційною активністю є в першу чергу постановка стратегічних цілей в області розробки і впровадження нововведень на підприємствах.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

За роки незалежності рівень розвитку інноваційної діяльності в Україні суттєво знизився і продовжує погіршуватися. Інноваційна активність підприємств удвічі-втричі нижча, ніж у країнах Європейського Союзу. Україна практично перетворюється на постачальника на зовнішні ринки сировинних ресурсів та виробів з незначною доданою вартістю. Вона втрачає свої позиції у виробництві наукоємної продукції. Валове нагромадження основного капіталу в Україні в 2015 році зменшилося до 20%. Стрімко зростає імпорт засобів виробництва, який досяг понад 60% валового нагромадження основного капіталу. Це удвічі вище, ніж в розвинених країнах. Індикатор інноваційної модернізації України — частка доданої вартості переробної промисловості у ВВП — за підсумками 2015 року знизився до 14%, що відповідає показнику Республіки Корея шістдесятих років минулого століття [3].

У сучасних умовах ефективність господарювання підприємств все більше залежить від наявності гнучких, рухливих взаємозв'язків в організаційній структурі, тісних контактів у процесі нововведень, спільних зусиль персоналу в підготовці та прийнятті рішень, інтенсивних відносин зі споживачами, постачальниками, діловими партнерами. Необхідність інноваційного розвитку виробництва висуває нові вимоги і до управлінської діяльності на підприємстві: її змісту, організації, форм і методів. Внаслідок цього формується особливий вид менеджменту, спрямований на управління процесами оновлення всіх елементів виробничих систем — інноваційний менеджмент. В умовах інноваційного управління організаційна культура повинна включати в себе неодмінну вимогу високого професіоналізму. Яскравою рисою становлення організаційної культури інноваційного типу управління є створення умов для розширення знань, підвищення кваліфікації, безперервного самовдосконалення. Існує потреба направляти значні кошти на гнучке і адаптоване використання людських ресурсів, підвищення творчої та організаторської активності персоналу, розвиток здібностей і професіоналізму працівників.

Ключова роль уряду у підтримці інноваційної діяльності полягає у тому, щоб забезпечити сприятливе інституціональне середовище для прийняття рішень щодо ризиків приватними інвесторами. Участь приватних власників в інноваційних проектах зазвичай супроводжується впровадженням більш ефективних методів роботи, вдосконаленням техніки і технології, створенням нових виробництв, у тому числі з іноземним капіталом, налагодженням ефективних коопераційних зв'язків з науковими установами, постачальниками та підрядниками.

До рішень щодо мінімізації впливу ризиків на інвестиційно-інноваційну діяльність слід віднести: зростання обсягів інвестресурсів для забезпечення відповідності законодавчим вимогам розвитку вугільної галузі; коригування бізнес-стратегій, пов'язаних з посиленням ролі держави; посилення вимог корпоративної соцвідповідальності; оптимізація процесів і впровадження засобів контролю за витратами; удосконалення процесів бюджетування та прогнозування; формування стратегічної програми управління кадровими ресурсами та корпоративної культури, спрямованої на розвиток потенціалу персоналу; посилення уваги до питань підвищення ступеня задоволеності співробітників умовами праці; зниження ступеня впливу ризиків, викликаних появою нових технологій, у результаті впровадження системи постійного моніторингу інноваційних технологій та обладнання, модернізації виробничих процесів і продукції.

Для формування концептуальних основ стратегічного управління інноваційною активністю доцільно розглянути існуючі теоретичні підходи в області стратегічного управління підприємством. Сучасні школи стратегічного управління пропонують різні інструменти і методи для вирішення конкретних стратегічних завдань. Однак питання стратегічного управління інноваційною діяльністю підприємств на сьогоднішній день є недостатньо вивченими. У науковій літературі виділені рівні стратегічного управління інноваційною активністю підприємств:

— макроекономічний — визначення державних науково-технічних пріоритетів;

— мезоекономічних — визначення пріоритетів розвитку інноваційної діяльності підприємств на території регіону;

— мікрорівень (рівень підприємства) — залежить від пріоритетів, визначених на макро- і мезорівні, умов створених на території країни [5; 6].

На наш погляд, стратегічні цілі, завдання, рішення, що приймаються на різних рівнях управління, повинні бути узгоджені між собою і не вступати в протиріччя. Крім того, для підвищення ефективності управління інноваційною активністю підприємств доцільно виділити і розглянути основні функції.

Стратегічна інновація — інновація, при впровадженні якої фірма розраховує на отримання додаткових конкурентних переваг у майбутньому [2]. Підприємства, що реалізують стратегічні нововведення, використовують активну (наступальну) інноваційну стратегію. Стратегічні інно-

вації спрямовані скоріше на формування нових потреб, ніж на задоволення існуючих запитів на ринку. Підприємство-новатор при впровадженні стратегічної інновації випереджає своїх конкурентів. Це дозволяє їй тимчасово монополізувати ринок (до моменту виведення на ринок реактивної інновації найближчими конкурентами). Отриману перевагу агресивний новатор може використовувати для посилення своїх конкурентних позицій. Залежно від обраної стратегії інновації, здійснювані фірмою, можуть орієнтуватися на існуючий платоспроможний попит на ринку або формувати нові ринкові потреби.

Важливим етапом стратегічного управління інноваційною активністю є постановка стратегічних цілей в області розробки і впровадження нововведень на підприємстві. Дослідження наукової літератури, присвяченій стратегічному управлінню, дозволяє виділити наступні дві основні групи цілей: економічні та позаекономічні. Так, наприклад, до довгострокових економічних цілей можна віднести: конкурентні переваги (зовнішні) і ефективність (внутрішня). Конкурентні переваги в свою чергу забезпечуються досягненням таких підцілей, як зростання (рівень зростання обсягу продажів, рівень зростання доходів, зростання частки ринку, розширення номенклатури продукції, розширення ринків збуту) і стабільність (коливання обсягів продажів, коливання доходів, використання можливостей фірми). Ефективність (внутрішня) забезпечується за рахунок досягнення таких показників як ефективність використання обладнання, оборотних коштів, персоналу. В якості основних цілей інноваційного розвитку підприємств виділяють наступні: зниження собівартості і зростання прибутку; виживання підприємства; зростання конкурентоспроможності підприємства; експансія (розширення ринків збуту) [7].

Таким чином, в якості основної стратегічної мети управління інноваційною активністю доцільно визначити забезпечення стійкості підприємства на ринку в довгостроковій перспективі за рахунок ефективної стратегії інноваційного розвитку підприємства. При цьому ефективною стратегією, на наш погляд, є стратегія, яка забезпечує інтенсифікацію дій керівництва і персоналу підприємства в області розробки, впровадження інновацій та призводить до зростання основних економічних параметрів в довгостроковій перспективі. Відповідно до поставленої мети можуть бути визначені стратегічні завдання підприємства в області інноваційної діяльності. До числа таких задач можуть бути, наприклад, віднесені наступні:

— інтенсифікація дій в області створення нововведень різного виду (технологічних, організаційних, маркетингових та ін.);

— інтенсифікація дій в галузі впровадження нововведень різного виду;

— інтенсифікація дій в галузі використання інновацій.

Такий підхід до постановки завдань дозволяє управляти основними процесами підприємства в сфері інновацій: генерація ідей і розробка, впровадження нововведень і використання інновацій. І в разі, якщо процеси не синхронізовані між собою (наприклад, на підприємстві активно генеруються ідеї, але некомерційні), можна коригувати завдання стратегічного управління інноваційною активністю (наприклад, стимулювати не процес генерації ідей, а підтримувати процес впровадження і комерціалізації). Інформаційною основою прийняття рішень в області планування розвитку інноваційної діяльності на підприємстві, на наш погляд, є результати дослідження інноваційного потенціалу та інноваційного клімату, а також результати дослідження та оцінки специфічних факторів і показників інноваційної активності.

Інноваційний потенціал характеризує стан внутрішнього середовища досліджуваної системи (організації, підприємства) і визначає рівень готовності системи до розробки, впровадження та використання нововведень. Внутрішнє середовище (інноваційний потенціал), як правило, представлене сформованою системою управління, організацією виробничих і бізнес-процесів (рівень гнучкості, автоматизації), а також наявністю необхідних для розробки і впровадження нововведень ресурсів: фінансових, матеріально-технічних, кадрових, інформаційних.

Інноваційний клімат характеризує стан факторів зовнішнього середовища, які або стимулюють інноваційну активність, або стримують її. В науковій літературі, як правило, аналізується вплив таких факторів макроклімату, як нормативно-правова база, фінансова підтримка з боку держави, інноваційна інфраструктура, сучасні технологічні регламенти та ін. Інноваційний мікроклімат характеризується впливом таких чинників, як можливість розширення ринків збуту, наявність попиту на нові товари, послуги, взаємодія з постачальниками і клієнтами, наявність кваліфікованих кадрів на ринку праці, вартість і ризики нововведень та ін. [8].

Дослідження стану інноваційного потенціалу та інноваційного клімату, на наш погляд, дозволяє лише уявити загальний рівень готовності і сприйнятливості системи до нововведень, однак цього недостатньо для обгрунтування управлінських рішень в області нововведень.

У світовій економіці переважає відкритий тип інновацій, що передбачає комерціалізацію підприємствами не тільки внутрішніх, але і зовнішніх ідей. У відкритій моделі інноваційного розвитку кордону між внутрішнім середовищем (інноваційним потенціалом) підприємства та його навколишнім середовищем (інноваційним кліматом) стають більш розмитими, що дозволяє нововведенням легше переміщатися. Отже, дії керівництва підприємств в умовах, що склалися повинні бути спрямовані на інтенсифікацію зусиль в області передачі знань і технологічного обміну. Підприємства, що створюють об'єкти інтелектуальної власності, повинні знаходити способи отримання прибутку від використання їх нововведень іншими підприємствами за допомогою укладання ліцензійних угод, створення дочірніх компаній, при цьому підприємства, що не володіють достатнім інноваційним потенціалом, повинні направляти інноваційну активність на його розширення за рахунок придбання та впровадження об'єктів інтелектуальної власності [9].

І в тому і в іншому випадку, інноваційна активність підсилює здібності підприємств, розширює їх можливості, сприяє поліпшенню фінансових результатів і забезпечує їх сталий економічний розвиток. Для виявлення резервів зростання інноваційної активності та інноваційного потенціалу, на наш погляд, доцільно проводити дослідження специфічних факторів, а також проводити оцінку специфічних показників інноваційної активності. Таким чином, концепція стратегічного управління інноваційною активність підприємства крім традиційного стратегічного аналізу інноваційного потенціалу та інноваційного клімату, повинна бути доповнена дослідженням специфічних факторів, що визначають рівень інноваційної активності, а також оцінкою досягнутого рівня інноваційної активності підприємства на ринку. Результати аналізу і оцінки рівня інноваційної активності підприємств на ринку є інформаційною базою для визначення стратегії підприємства в області розробки і впровадження інновацій.

У літературі пропонується в залежності від життєвого циклу товару, ринкової позиції підприємства і науково-технічної політики, що проводиться, виділити наступні інноваційні стратегії:

— наступальна стратегія — відрізняється високим ризиком і високою окупністю у разі успіху нововведення на

ринку. Вимагає високої кваліфікації персоналу, здатності бачити нові ринкові перспективи та вміння швидко втілити їх у продукти. Для її здійснення необхідна орієнтація на дослідження в поєднанні з застосуванням нових технологій. Як правило, до наступальної стратегії вдаються або великі фірми — ринкові лідери в конкурентних галузях, де позиції лідера можуть бути підірвані в результаті впровадження конкурентами більш досконалих в науково-технічному відношенні продуктів, або дрібні підприємства, виживання і зростання яких безпосередньо залежать від реалізації даного проекту. Головна умова наступальної стратегії — технологічний ривок і швидка реакція на ринкові зміни за рахунок гнучкої організаційної структури і наявних унікальних ресурсів;

— захисна стратегія — отримання прибутку, в тому числі за рахунок низького рівня витрат;

— ліцензійна стратегія — стратегія, при якій нова технологія або продукт купуються у інших підприємств шляхом закупівлі ліцензії. Найчастіше для фірм ліцензія коштує набагато дешевше, набувається швидше і діє надійніше, ніж проведення власних НДДКР. Це успішна стратегія, але для адаптації винаходу як оригінального і створює монопольну ситуацію продукту до умов конкретного виробництва необхідні високий технологічний рівень виробництва, професіоналізм інженерно-технічних працівників, робітників, здатних швидко освоїти "чужу" розробку;

— проміжна стратегія — підприємство концентрує свої зусилля на проведенні маркетингових досліджень та вимагає високої творчої активності персоналу маркетингових служб підприємства;

— "розбійницька" стратегія — сутність цієї стратегії полягає в тому, що на основі нової технології фірма випускає на ринок відомий продукт, що має значно поліпшені характеристики, що зменшує загальний обсяг ринку;

— стратегія створення нового ринку — підприємство є єдиним виробником товару [10].

Досить поширеним у науковій літературі є класифікація стратегій в залежності від типу конкурентної поведінки. Віолентна стратегія (великі підприємства масового виробництва з розвиненою інфраструктурою), патентна стратегія (підприємства вузького сегмента з обмеженим обсягом виробництва), експлерентна стратегія (малі інноваційні підприємства, орієнтовані на радикальні нововведення) і комутантна стратегія (підприємства, що орієнтуються на швидкоплинні потреби) [11]. На основі управління нематеріальними активами виділяють 5 типів інноваційних стратегій підприємства [7].

У залежності від характеру інноваційних стратегій в літературі виділяють наступні їх типи:

— атакуюча — відрізняється високим ризиком і високою окупністю у разі успіху нововведення на ринку;

— конкурентоспроможна — підприємство орієнтується на широке коло споживачів і характеризується широким спектром інноваційних товарів, пропонованих до впровадження;

— оборонно-маркетингова — передбачає свідоме зволікання з виходом нового продукту на ринок до тих пір, поки цього не зробить лідер. При цьому підприємство відмовляється від можливого високого рівня первинного доходу в обмін на безпеку пізнього виходу на ринок, що забезпечується знанням результатів продажу продукту;

Таблиця 1. Типи інноваційних стратегій підприємства

Типи інноваційнихстратегій	Характеристика
стратегія захисту	нематеріальні активи використовуються як міра захисту, метою якої є створення перешкод для входу на ринок нових учасників
стратегія нападу	своєчасне виявлення фактів порушення прав на об'єкти інтелектуальної власності конкурентами шляхом врегулювання правових спорів такими інструментами як перехресне ліцензування
стратегія формування статутного капіталу	права на винаходи, корисні моделі, ноу-хау та інші нематеріальні активи використовуються в якості внеску до статутного капіталу підприємства
стратегія оптимізації фінансово-господарської діяльності	оптимізація податку на прибуток за рахунок зниження бази оподаткування на величину амортизації нематеріальних активів; скорочення відрахувань на заробітну плату при оплаті праці через авторську винагороду, скорочення податку на доходи фізичних осіб (власників нематеріальних активів)
стратегія створення рекламного іміджу	позиціонування нематеріальних активів як гаранта якості продукції підприємства

— стратегія запозичення — підприємство придбає нову технологію або товар у інших підприємств [6].

Отже, сьогодні в літературі представлено різні класифікаційні ознаки і види інноваційних стратегій, які по своїй суті не суперечать один одному. Кожна з представлених інноваційних стратегій спрямована на вирішення тих чи інших завдань в інноваційній сфері та може бути використана керівництвом залежно від специфіки інноваційної діяльності підприємства.

Однак жодна з представлених класифікацій і видів стратегій не дозволяє в повній мірі вирішити завдання управління інноваційною активністю підприємства. У зв'язку з цим, доцільно класифікувати інноваційні стратегії в залежності від рівня інноваційної активності підприємства і виділити такі їх види: стратегія інноваційного лідерства; стратегія інноваційного послідовника; стратегія інноваційної залежності; стратегія інноваційної диверсифікації; стратегія вдосконалення; стратегія інноваційної мобілізації. Стратегічне управління інноваційною активністю дозволяє виявляти слабкі і сильні місця в інноваційних процесах підприємства, виявляти фактори, що обумовлюють виникнення "розривів" між наміченими цілями і досягнутими результатами, відповідно до цього приймати ефективні управлінські рішення в області нововведень.

Для успішної реалізації інноваційної стратегії на підприємстві доцільно проведення відповідних організаційних заходів:

— формування організаційної структури, а саме включення в організаційну структуру підприємства відповідних служб та структурних підрозділів (відділ науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, наукові лабораторії і центри, відділ проектування і дизайну, відділ стратегічного розвитку і нововведень, відділ маркетингу та ін.);

— розвиток інноваційної інфраструктури підприємства (наприклад, створення центрів колективного користування обладнанням, центрів трансферту технологій, внутрішньофірмових венчурних фондів);

— формування системи мотивації для підвищення інноваційної активності персоналу підприємства, що включає як матеріальні стимули (участь в прибутку, отриманого від впровадження запропонованих нововведень), так і моральні стимули;

— формування і розвиток відповідної інноваційної культури (знання, вміння, навички, цінності та сприйнятливість нововведень);

— розробка стандартів і регламентів в області нововведень.

Крім того, важливим аспектом при управлінні інноваційною активністю підприємства є формування стійких зв'язків:

— з суб'єктами ринку, які створюють нові технології, в області придбання прав на об'єкти інтелектуальної власності;

— з суб'єктами ринку товарів і послуг в області формування стійкого попиту споживачів на нові товари і послуги;

— з суб'єктами фінансового ринку в області формування капіталу підприємства при впровадженні нововведень;

— з суб'єктами ринку факторів виробництва в області формування матеріально-технічної бази для впровадження нововведень;

— з суб'єктами ринку трудових ресурсів в області формування кадрового потенціалу для розробки і впровадження нововведень;

— з суб'єктами ринку освітніх послуг в області розвитку інтелектуального капіталу, необхідного для створення нових ідей.

Організація взаємодії з різними суб'єктами і підтримання стійких зв'язків істотно підвищує ефективність реалізації інноваційної діяльності підприємства. Оскільки дозволяє формувати капітал для інноваційного розвитку підприємства з точки зору оптимального співвідношення "результат/витрати".

ВИСНОВКИ

Отже, для успішного управління інноваційною діяльністю і розвитку інноваційного потенціалу керівникам підприємств доцільно брати участь в програмах державної підтримки нововведень, використовувати послуги об'єктів інноваційної інфраструктури (наприклад, бізнес-інкубаторів, технопарків, інноваційних центрів, центрів колективного користування, центрів трансферту технологій, венчурних фондів, консалтингових компаній та ін.), брати участь у програмах кластеризації промислових підприємств та встановленні коопераційних зв'язків. Залучення додаткових ресурсів у цьому випадку дозволяє істотно прискорити інноваційні процеси підприємства, а відповідно підвищити їх результативність і ефективність. Для отримання адекватної оцінки дій працівників підприємства в області нововведень доцільно проведення контролю інноваційної активності. Для реалізації даної функції підприємствами використовується технологічний аудит, який являє собою перевірку технологічних процесів, методів, прийомів і процедур з метою оцінки їх продуктивності і ефективності. Крім того, для прийняття управлінських рішень в області розвитку нововведень на підприємстві необхідні відповідні системи і методи оцінки досягнутого рівня інноваційної активності.

Література:

1. Як виживає вугільна промисловість без інвестування інновацій "Дзеркало тижня. Україна" [Електронний ресур]. — Режим доступу: /http://gazeta.dt.ua/energy_-market/yakvizhivayevugilnapromislovistbezinvestuvannya-innovaciy-html

2. Політика. Право. Життя. Інтернет-версія всеукраїнського часопису Завдання в тому, щоб пришвидшити впровадження інновацій в вітчизняне виробництво [Електронний ресур]. — Режим доступу: http://www.polpravozhit.in.ua/2015_02_23_archive.html

3. Голос України. Інноваційний розвиток: чому відсутня політична воля та запроваджуються виконавча і фінансова блокади? [Електронний ресур]. — Режим доступу: http://www.golos.com.ua/article/272892

4. Державної служби статистики України [Електронний ресур]. — Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua/

5. Аньшин В. М. Инновационный менеджмент: Концепции, многоуровневые стратегии и механизмы инновационного развития [Текст] / Аньшин В. М. [и др.]; под ред.: В.М. Аньшин, А.А. Дагаев; Акад. нар. хоз-ва при Правительстве РФ. — Москва, 2006. — 584 с.

6. Порецкова К.В. Формирование инновационной стратегии промышленного предприятия [Текст]: дис. канд. экон. наук: / К.В. Порецкова; Саратов. гос. техн. ун-т. им. Ю.А. Гагарина. — Саратов, 2014. — 131 с.

7. Касс М.Е. Формирование стратегии инновационного развития предприятия на основе управления нематериальными активами [Текст]: монография / М.Е. Касс; Нижегор. гос. архитектур.-строит. ун-т. — Н. Новгород: ННГАСУ, 2011. — 159 с.

8. Дементьев В.В., Вишневский В.П. Почему Украина не инновационная держава: нституциональный анализ // Журнал институциональных исследований. — 2010. — № 2.

9. Сурин А.В. Инновационный менеджмент [Текст] / А.В. Сурин, О.П. Молчанова. — М.: ИНФРА-М, 2008. — 368 с.

10. Твисс Б. Управление нововведениями [Текст] / Б. Твисс. — М.: Экономика, 2009. — 272 с.

11. Мильская Е.А. Теория и методология стратегического управления деятельностью нновационно-активных предприятий [Текст]: дис. д-ра экон. наук / Мильская Е.А.; С.-Петерб. гос. политехн. ун-т. — Санкт-Петербург, 2011. — 377 с.

References:

1. Mirror of the week (2016), "As the coal industry survive without innovation investment", [Online], avaliable at: / http://gazeta.dt.ua/energy_market/yakvizhivayevugilnapromislovistbezinvestuvannya-innovaciy-html (Accessed 20 Sept 2016).

2. Politics. Right. Life. (2015), "Ukrainian online version of the journal The challenge is to speed up the introduction of innovations in the domestic production", [Online], avaliable at: http://www.polpravozhit.in.ua/2015_02_23_archive.html (Accessed 20 Sept 2016).

3. Voice of Ukraine (2016), "Innovative development: why there is no political will and introduced the executive and financial blockade?", [Online], avaliable at: http://www.golos.com.ua/article/272892 (Accessed 20 Sept 2016).

4. State Statistics Service of Ukraine (2016), avaliable at: http://ukrstat.gov.ua/ (Accessed 20 Sept 2016).

5. Anshyn, V. (2006), Innovacionnyj menedzhment: Koncepcii, mnogourovnevye strategii i mehanizmy innovacionnogo razvitija [Innovation Management: Concepts, multilevel strategy and mechanisms of innovative development], Acad. b. households Islands in the government of Russia, Moscow, Russia.

6. Poretskova, K. (2014), "Formation of innovative strategy of an industrial enterprise", Abstract of Ph.D. dissertation, Economy, Saratov. gos. tehn. un-t. im. Ju. A. Gagarina, Saratov, Russia.

7. Kass, N. (2011), Formirovanie strategii innovacionnogo razvitija predprijatija na osnove upravlenija nematerial'nymi aktivami [Formation of strategy of innovative development of the enterprise on the basis of management of intangible assets], NNHASU, N.Novgorod, Russia.

8. Dementev, V. and Vyshnevskyy, V. (2010), "Why Ukraine is not an innovative Power: Institutional Analysis", Institutional Research Journal, vol. 2.

9. Surin, A. and Molchanov, A. (2008), Innovacionnyj menedzhment [Innovative Management], INFRA-M, Moscow, Russia.

10. Tvyss, B. (2009), Upravlenie novovvedenijami [Innovations management], Economics, Moscow, Russia.

11. Mylskaya, E. (2011), "Theory and Methodology of strategic management activities of innovative enterprises", Abstract of Ph.D. dissertation, Economy, S.-Peterb. gos. politehn. un-t, St.Pitersburg, Russia.

Стаття надійшла до редакції 21.10.2016 р.

УДК 658.589:664.6

А. І. Неклеса,
аспірант кафедри економіки підприємства,
Полтавська державна аграрна академія м. Полтава

ФОРМУВАННЯ СТРАТЕГІЇ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

A. Neklesa,
Postgraduate student, Economics of Enterprise Department, Poltava State Agrarian Academy, Poltava

DEVELOPMENT OF INNOVATIVE GROWTH STRATEGY FOR BAKERIES

Статтю присвячено формуванню стратегії інноваційного розвитку хлібопекарських підприємств. Висвітлено визначення стратегії, стратегії конкурентної поведінки. Показано варіанти стратегії конкурентної поведінки: домінатор, лідер ринку, виклик лідеру, загарбник, наступник, експерт. Розглянуто чотири еталонних інноваційних стратегій: стратегія інтенсивного зростання, стратегія інтеграційного росту, стратегія диверсифікації, стратегія скорочення. Висвітлюються нові шляхи підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств. Як висновок, підведено, що забезпечить організацію можливих і вибір найбільш перспективних напрямів і стратегій діяльності підприємства на ринках інновацій.

The development of innovative growth strategy for bakeries has been thoroughly studied in the article. The article describes the definitions of strategy as well as meanings of competitive behavior strategy. The attention is drawn to several options of competitive behavior strategy such as dominator, market leader, aggressor, successor and expert. The article also highlights four innovation strategies such as intensive growth strategy, integrative growth strategy, diversification strategy and reduction strategy. New ways to improve competitiveness of domestic enterprises have been scrutinized carefully. To sum up, the article suggests a possible effect produced by development of the most successful strategies for enterprises.

Ключові слова: стратегія, стратегія конкурентної поведінки, інноваційна стратегія, конкурентоспроможність.

Key words: strategy, strategy of competitive behavior, innovation strategy, competitiveness.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

"Стратегія" — це сформована концепція розвитку підприємства, що визначає загальний напрям дій та перспективний розвиток підприємства щодо досягнення конкурентних переваг та успіху діяльності; план або модель дій, спрямованих на досягнення мети; набір правил прийняття рішень; використання "влучних прийомів" та позиціонування підприємства у зовнішньому середовищі. Дослідження категорії "стратегія" підприємств та "економічна поведінка" підприємств виявило застосування у науковій літературі також ідентичного поняття "стратегія поведінки" підприємств. Узагальнюючи відтворену сутність стратегії, доцільно виділити її характерні риси: засіб досягнення мети та орієнтирів-цілей, яких прагне досягти організація, що можуть змінюватися в окремі моменти і на різних рівнях ієрархії; узгодження з місією, орієнтирами, які визначила для себе організація; відповідна реакція на можливий вплив зовнішнього середовища; процес розроблення стратегії не завершується якоюсь дією — розробляється лише загальний напрям дій; використання узагальненої, неповної та неточної інформації стосовно альтернатив розвитку; сформована стратегія використовується для розроблення подальших стратегічних проектів із застосуванням пошукових методів; необхідність у стратегії зникає, як тільки реальний процес розвитку починає виводити організацію на рівень очікуваних подій; реалізація стратегії — це процес внесення змін до розроблених стратегій, відкидаючи ті з них, що не можуть бути здійснені (помилкові стратегії) та доповнюючи тими, що реально виникають при поточній взаємодії із зовнішнім середовищем (реальні стратегії). Вочевидь, аналіз основних елементів та характеристик стратегії і стратегії поведінки обумовив висновок щодо їх подвійної взаємодії з економічною поведінкою, адже сформовані ними цілі визначають напрям, характер та сутність економічної поведінки підприємств, а економічна поведінка, своєю чергою, реалізує цілі стратегії за рахунок сформованого стратегічного комплексу дій [6].

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Виходячи із аналізу трактувань сутності стратегії, вважаємо, що деякі визначення можуть розкрити цю категорію та ідентифікувати стратегію саме з позиції економічної поведінки підприємств. Це стосується поглядів таких науковців, як І. Ансофф, Б. Мізюк, З. Шершньова, Г. Мінцберг та А. Мак Х'юг [1, 2, 3, 4, 5]. Отже, стратегія поведінки підприємства, на нашу думку, є комплексом дій реалізації сформованої стратегії підприємства.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Завданнями статті є продемонструвати забезпечення організації можливих і вибір найбільш перспектив-

Таблиця 1. Варіанти стратегії конкурентної поведінки

	Домінатор	Лідер ринку	Виклик лідеру	Загарбник	Наступник	Експерт
Ринкова позиція	Домінуюча	Найбільша частка	2-3 місце по ринковій частці	Невизначена на початок активних дій. Ринкова частка може бути нульовою	Суттєва (співвідношення ринкової частки з ринковою часткою лідера більше за 1/4)	Найбільша частка у ринковій ніші
Сектор ринку	Весь ринок	Весь ринок	Весь ринок	Весь ринок або найбільші сегменти	Вужчий за лідера (найчастіше – найбільші сегменти)	Ринкова ніша
Урахування дій найбільших конкурентів	Суттєве	Значне	Максимальне	Суттєве	Максимальне	Середнє
Активність щодо найбільшого конкрента	Незначна	Активні захисні дії	Максимальна	Суттєва	Суттєва (наслідування дій лідера, захисні дії)	Незначна
Ринкова активність (формування попиту, вплив на споживачів)	Максимальна	Значна	Значна	Значна	Суттєва	Максимальна в рамках ринкової ніші
Досвід (вплив закону досвіду)	Максимальний	Значний	Значний	Значний досвід на інших ринках	Суттєвий	Значний у ніші

Джерело: [9].

них напрямів і стратегій діяльності підприємства на ринках інновацій.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ ДОСЛІДЖЕННЯ

Розробляючи конкурентну стратегію, компанії прагнуть знайти і втілити спосіб вигідно і довготривало конкурувати в своїй галузі. Універсальної конкурентної стратегії не існує; лише стратегія, що узгоджена з умовами конкретної галузі, досвідом та капіталом, яким володіє конкретна фірма, може принести успіх [7, с. 52].

Якщо базові конкурентні стратегії в більшому ступені відносяться до стратегії підприємств, то стратегія конкурентної поведінки стосується окремих товарів, бізнес-одиниць, марок, напрямів діяльності — і в меншому ступені підприємств в цілому. На різних товарних або географічних ринках підприємство може застосовувати різні варіанти стратегії конкурентної поведінки.

Питання вибору стратегії конкурентної поведінки з урахуванням особливостей українського ринку розглянуто недостатньо у вітчизняній літературі. Більшість джерел спираються на визначення та характеристики, запропоновані Філіпом Котлером.

Стратегія конкурентної поведінки визначає активність та напрям дій по відношенню до лідера відповідного ринку. Урахування в явній формі позицій і дій конкурентів представляє важливий компонент стратегії розвитку. Аналіз конкурентоспроможності дозволяє оцінити масштаб конкурентної переваги підприємства щодо найнебезпечніших конкурентів і зрозуміти спрямованість їх дій. На основі реалістичних оцінок діючих конкурентних сил розробляється стратегія та визначаються засоби досягнення поставленої стратегічної мети.

Філіп Котлер [8, с. 604], виходячи з частки ринку, що належить підприємству, виділяє чотири типи конкурентної стратегії: стратегії "лідера ринку", "виклика лідеру", "послідовника" і "фахівця" ("нішера"). Ефективно застосовуються ще два варіанти конкурентної поведінки — стратегія "домінатора" та стратегія "загарбника" (табл. 1) [9].

Окрім зазначених в таблиці 1 варіантів, існує ще один — стагнаційна стратегія, при якій ринкова активність будується без урахування положення та дій конкурентів.

Стратегії лідера дотримується підприємство, яке: має найбільшу частку ринку; сприймається як лідер галузі; управляє рухом галузі; охоплює основний ринок; підтримує частку ринку; отримує максимальний прибуток (в тому числі — за рахунок ефекту масштабу); оберігає свою частку прибутку; здійснює значний вплив на ринок.

Підприємство-лідер товарного ринку займає лідуючу позицію, причому це визнають і його конкуренти. Часто лідер є "точкою відрахунку" для конкурентів, які атакують, імітують або уникають його.

Особливий тип лідера — домінатор — це підприємство (або марка), яке є домінуючим у свідомості споживачів та має ринкову частку більш ніж у два рази більшу за частку наступного конкурента.

У розпорядженні лідера знаходиться широкий вибір стратегій: розширення первинного попиту, оборонна стратегія, наступальна стратегія, стратегія демаркетинга.

Зазвичай, лідер — це те підприємство, яке здійснює найбільший внесок у розвиток базового ринку. Найприроднішою стратегією, що виявляє відповідальність лідера, є стратегія розширення глобального попиту, яка направлена на виявлення нових споживачів товару, пропаганду нових застосувань існуючих товарів або на збільшення разового споживання товару. Цій стратегії притаманні компоненти стратегії інтенсивного зростання. Розширюючи, таким чином, базовий ринок, лідер приносить користь для усієї сукупності конкурентів, що діють на ринку.

Мета оборонної стратегії — захистити свою частку ринку, протидіючи найбільш небезпечним конкурентам. Вона часто приймається підприємством-новатором, яке,

Таблиця 2. Варіанти стратегії загарбника

		Товар	
		Той самий	Новий
Географічний ринок	Той самий	Новий старт	Диверсифікація
	Новий	Географічна експансія Захоплення нових земель	Розміщення фінансових ресурсів

Джерело: [9].

після того, як воно відкрило новий ринок, атакують конкуренти-імітатори. Існують різні варіанти оборонної стратегії:

— інновації і технологічне вдосконалення з метою ускладнення умов для конкурентів;

— консолідація ринку за допомогою інтенсивного збуту і політики товарного асортименту, що покриває всі сегменти ринку;

— конфронтація, тобто пряма атака шляхом цінової війни або рекламної боротьби.

Що стосується інновацій і технологічного вдосконалення з метою ускладнення умов для конкурентів, українські реалії свідчать про те, що для формування ефективної структури основних засобів необхідними критеріями є оновлення та модернізації устаткування; ефективніше використання виробничих приміщень; установлення додаткового устаткування на вільній площі; ліквідації зайвого й малоефективного устаткування. Поліпшення структури основних виробничих засобів, передусім підвищення питомої ваги активної їх частини, сприяє зростанню виробництва, зниженню собівартості продукції, збільшенню грошових нагромаджень підприємства [10, с. 18].

Збільшити свою частку ринку, застосувавши наступальну стратегію, — це третій шлях, відкритий для лідируючого підприємства. Мета при цьому полягає в підвищенні рентабельності за рахунок максимально широкого використання ефекту досвіду. Зв'язок між рентабельністю і часткою ринку спостерігається в основному у сфері масового виробництва, коли конкурентна перевага пов'язана з економією на витратах. Проте зрозуміло, що існує певна межа, при перевищенні якої подальше зростання частки ринку стає невигідним.

Підприємство-лідер може розглянути і четверту стратегію: скорочення своєї частки ринку. Один з багатьох можливих шляхів — це застосування принципів демаркетингу для зниження рівня попиту в деяких сегментах за рахунок підвищення ціни, скорочення пропонованих послуг, реклами і стимулювання попиту. Альтернативою є стратегія диверсифікації на нові ринки, де компанія не займає домінуючого положення.

Підприємство, що не займає домінуючої позиції, може або віддати перевагу стратегії слідування за лідером, діючи відповідно до його рішень, або атакувати лідера, тобто кинути йому виклик.

Стратегія обходу є привабливою для невеликих компаній, які не здатні витримати конфронтацію з найважливішими конкурентами глобального ринкового місця.

Відомі два підвиди цієї стратегії:

— товарний обхід, що полягає в розробці повністю нової версії традиційного товару або послуги;

— географічний обхід, що передбачає концентрацію зусиль недостатньо сильної компанії на другорядних ринках.

Особливим типом виклику лідеру є стратегія загарбника. Ця стратегія є прийнятною для підприємства із значними фінансовими ресурсами, що диверсифікує свою діяльність на ринок, новий для себе.

Можна розрізняти два типи стратегії "загарбника" (табл. 2):

— виведення принципово нового для підприємства товару на той самий географічний ринок, на якому підприємство вже працює;

— виведення традиційного для підприємства товару на новий для нього ринок.

При відсутності ринкового ефекту синергії подібна стратегія розглядається як фінансова стратегія розміщення вільних фінансових коштів.

Ринковий наступник — це конкурент з невеликою часткою ринку, який вибирає адаптивну поведінку, погоджуючи свої рішення з рішеннями, прийнятими конкурентами. Такі підприємства переслідують мету "мирного співіснування" і усвідомленого розділу ринку.

Стратегія наступника притаманна підприємству, яке: має значну частку ринку; виробляє достатньо якісну продукцію; швидко наслідує зміни в галузі; охоплює найбільші сегменти ринку; утримує або збільшує частку ринку; утримує співвідношення власної ринкової частки та частки лідера; має переваги за витратами; обмежено впливає на ринок.

Поведінка наступника зовсім не означає, що у підприємства не може бути конкурентної стратегії. Навпаки, факт володіння малою часткою ринку підсилює значення чітких стратегічних цілей, адаптованих до можливостей і намагань підприємства. У дослідженні стратегій підприємств, що володіють малою часткою ринку, було встановлено, що вони здатні подолати труднощі, пов'язані з їх невеликим розміром, і в деяких випадках добиваються вищих показників, ніж домінуючі конкуренти.

Виділяють такі особливості стратегій ефективно діючих підприємств з малою часткою ринку:

— творча сегментація ринку. Невелике підприємство має сфокусуватися лише на деяких сегментах ринку, на яких воно може краще реалізувати свою специфічну компетентність або має більше шансів уникнути зіткнення з провідними конкурентами;

— ефективне використання наукових досліджень. Невеликі підприємства не можуть змагатися з крупними підприємствами щодо фундаментальних досліджень;

— копіювання / швидка реакція. Невеликі підприємства можуть утримувати відносну конкурентоспроможність шляхом копіювання інновацій та маркетингових дій конкурентів. У цьому питанні головним стає гнучкість та швидка реакція на зміни активності лідера;

— залишатися малими. Успішно працюючі малі підприємства концентрують свою увагу на прибутку, а не на збільшенні продажів або частці ринку; вони прагнуть до спеціалізації, а не до диверсифікації.

Стратегія експерта на ринку характерна для підприємства, яке: має найбільшу частку невеликого сегменту ринку; володіє невеликою часткою всього ринку; сприймається як фахівець; займає стратегічні позиції на ринку.

Підприємство-експерт (або "фахівець") цікавиться тільки одним або декількома сегментами, а не ринком у цілому [9].

Поступове насичення багатьох товарних ринків в Україні при уповільненні темпів економічного зростання країни призводить до збільшення інтенсивності конкуренції. Експансія іноземних компаній стає ще одним впливовим чинником. Все це вимагає нових підходів та більшої уваги до стратегічних маркетингових рішень, пошука нових шляхів підвищення конкурентоспроможності вітчизняних підприємств.

Всі інноваційні стратегії є похідними від базових, або еталонних інноваційних стратегій, таких як:

— стратегія інтенсивного зростання;

— стратегія інтеграційного росту;

— стратегія диверсифікації;

— стратегія скорочення.

Стратегія інтенсивного зростання — стратегія поступового нарощування потенціалу організації за допомогою більш ефективного застосування внутрішніх ресурсів та використання можливостей, що надаються зовнішнім середовищем.

Виділяються три стратегії інтенсивного зростання:

— збільшення глибини проникнення даного продукту на ринок;

— пошук для цього продукту нового ринку і закріплення на ньому;

— розробка нового товару для цього ринку.

Стратегія інтеграційного зростання — це стратегія вертикальної (прямий чи зворотній) або горизонтальної інтеграції. Стратегія інтеграційного зростання вимагає впровадження організаційних інновацій в управління компанією.

Стратегія диверсифікації організації включає в себе два інноваційних напрямки:

1) диверсифікацію продуктів і процесів у рамках існуючого бізнесу (диверсифікація на рівні бізнес-одиниці);

2) диверсифікацію бізнесів компанії (диверсифікація на рівні корпоративного центру).

Нарешті, стратегія скорочення спрямована на виявлення і зниження недоцільних витрат підприємства шляхом застосування нових ефективних матеріалів і технологій, методів управління та організаційних структур [11].

ВИСНОВКИ

Організація можливих і вибір найбільш перспективних напрямків і стратегій діяльності підприємства на ринках інновацій забезпечить:

— концентрацію ресурсів на пріоритетних напрямах інноваційного розвитку;

— можливість проведення за основними напрямами порівняльного аналізу показників інноваційної діяльності організації та її конкурентів;

— розробку, реалізацію і коригування ефективної інноваційної стратегії організації.

Література:

1. Сімонова В.С. Еволюція категорій "стратегія" та "стратегічне управління" // Актуальні проблеми економіки. — 2006. — № 5. — С. 117—120.

2. Мізюк Б.М. Стратегічне управління: підручник. — 2-ге вид., переробл. і доповн. — Львів: Магнолія плюс, 2006. — 392 с.

3. Ансофф И. Стратегическое управление / Сокр. пер. с англ. / Науч. ред. и авт. предисл. Л.И. Евенко. — М.: Экономика, 1989. — 519 с.

4. Минцберг Г., Куинн Дж.Б., Гошал С. Стратегический процесс / Пер. с англ. под ред. Ю. Каптуревского. — СПб.: Питер, 2001. — 688 с.

5. Шершньова З.Є. Стратегічне управління. — К.: КНЕУ, 2004. — 699 с.

6. Режим доступу: vlp.com.ua/files/41_4.pdf

7. Портер М. Международная конкуренция. — М.: Международные отношения, — 1993. — 896 с.

8. Котлер Ф., Армстронг Г., Сондерс Дж., Вонг В. Основы маркетинга / Пер. с англ. — М., СПб., К.: Изд. дом "Вильямс", 1999. — 1152 с.

9. Режим доступу: www.advanter.ua/articles.-php?articlesid=13

10. Васільцова О.В. Уточнення структури основних засобів хлібопекарських підприємств в контексті особливостей галузі / О.В. Васільцова // Економіка, фінанси, право. — 2014. — № 5. — С. 13—18.

11. Режим доступу: studme.com.ua/.../tipovye_-strategii_povedeniya

References:

1. Simonova, V.S. (2006), Evolyutsiya kategoriy strategiya ta strategichne uprovlinnya [Development of such categories as strategy and strategic management], Kyiv, Ukraine.

2. Mizyuk, B.M. (2006), Strategichne upravlinnya: Pidruchnyk [Strategic management: Handbook], Magnoliya plyus, Lviv, Ukraine.

3. Ansoff, I. (1989), Strategichne upravlinnya [Strategic management], Ekonomika, Moscow, Russian Federation.

4. Mintsberg, G. Quin, Ge.B. Guoshal, S. (2001), Strategicheskiy protsess [Strategic process], Piter, Saint Petersburg, Russian Federation.

5. Shershnova, Z.Ye. (2004), Strategichne upravlinnya [Strategic management], Kyiv National Economic University, Kyiv, Ukraine.

6. Access: vlp.com.ua/files/41_4.pdf

7. Porter, M. (1993), Mezhdunarodnaya konkurentsiya [International competition], Mezhdunarodnye otnosheniya, Moscow, Russian Federation.

8. Kotler, Ph. Armstrong, G. Sonders, Ge. Vong, V. (1999), Osnovy marketinga [Marketing concepts], Williams publishing house, Moscow, Saint Petersburg, Kiev.

9. Access: www.advanter.ua/articles.php?articlesid=13

10. Vasiltsova, O.V. (2014), Utochnennya struktury osnovnykh zasobiv khlibopekarskykh pidpryemstv v konteksti osoblyvostey galuzi [Structure specification of basic production facilities of bakeries in keeping with peculiarities of industry], Ekonomika, finansy, pravo, Kyiv, Ukraine.

11. Access: studme.com.ua/.../tipovye_strategii_povedeniya...

Стаття надійшла до редакції 18.10.2016 р.

УДК 330.341.1:671.1

Л. Г. Присяжнюк,
аспірант факультету менеджменту та маркетингу, НТУУ "КПІ"

ОПТИМІЗАЦІЯ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВ МАШИНОБУДІВНОЇ ГАЛУЗІ ЗА ДОПОМОГОЮ ІНФОРМАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ ТА ОПТИМІЗАЦІЇ УПРАВЛІННЯ ЗАПАСАМИ

L. Prysiazhnyuk,
the postgraduate of the Faculty of Management and Marketing, NTUU "KPI"

EXPENSES OPTIMIZATION ENGINEERING INDUSTRY COMPANIES THROUGH INFORMATION TECHNOLOGY AND OPTIMIZE INVENTORY MANAGEMENT

Проаналізовано шляхи використання інформаційних технологій в системі управління витратами машинобудівних підприємств на прикладі впровадження MES-систем для зменшення циклу оборотності запасів на підприємстві.

The ways of using information technologies in cost management engineering companies on the example of the introduction of MES- to reduce cycle turnover of stocks in the company.

Ключові слова: управління витратами, інформаційні технології в машинобудуванні, управління запасами.
Key words: cost management, information technology in engineering, inventory management.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Важливість і значимість машинобудівної галузі для економіки України визначається тим, що вона виробляє не тільки товари для кінцевих споживачів, але й засоби виробництва для функціонування інших галузей. Звідси випливає, що від того, наскільки розвиненим та інноваційно орієнтованим буде машинобудування, залежить розвиток усієї промисловості України.

На теперішній час витрати на машинобудівних підприємствах сягають 40—60 % у структурі собівартості продукції, що є серйозним сигналом для управлінців усіх рівнів про загрозу втрати конкурентних переваг вітчизняної продукції. Іноді накладні витрати стають на підприємствах основними в структурі собівартості продукції. Вони навіть перевищують витрати на матеріали й комплектуючі вироби.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження особливостей управління витратами на машинобудівних підприємствах та узагальнення рекомендацій щодо їх оптимізації шляхом застосування інформаційних технологій.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ

Вперше про технологію планування ресурсів компанії згадали М. Хаммер і Дж. Чампі. Але в маніфесті дано лише поверхневе визначення цього терміну і його роль при проведенні реінжинірингу бізнес-процесів. Повну характеристику ERP-систем першими надали Обухів І.А., Гайфуллин Б.Н. [2], які описали сучасні системи автоматизації і розглянули основні вимоги до проектування автоматизованих систем управління підприємством. На особливу увагу заслуговують роботи професора Деніела О'Лірі [3], який поєднав знання про інформаційні технології та менеджменті, і сформулював повну картину сучасного планування і управління ресурсами підприємства за допомогою IT-технологій. Також можна виділити праці І.В. Балахонова, С.А. Волчкова, В.А. Капітурова [4], В.К. Шемеліна, Р.А. Нежметдінова [5], в яких описано способи і технології управління ресурсами на прикладі машинобудівних підприємств.

Сьогодні неможливо уявити управління підприємством без використання інформаційних технологій, адже прийняття ефективних рішень залежить напряму від якісного аналізу факторів, що поєднують в собі систему діяльності підприємства. Саме за допомогою інформаційних технологій відбувається комплексний аналіз всіх факторів, котрі необхідно враховувати при прийняті рішень.

Управління витратами підприємства — це складний багатогранний процес, оптимізація витрат не може бути досягнена, лише за рахунок поодиноких рішень, що стосуються однієї ланки господарювання. Якісне управління витратами — це процес, що складається з комплексу дій та рішень, котрі охоплюють як зовнішнє так і внутрішнє середовище підприємства.

Одним із видів систематичних рішень — є оптимізація витрат за рахунок раціонального управління запасами на всіх етапах виробничого циклу, від закупівель до раціонального розподілу на всіх етапах виробництва продукції (передача від складу в цехи, управління незавершеним виробництвом та забезпечення збуту готової продукції), що впливає на операційний та фінансовий цикл підприємства.

Серед наявного в світі програмного забезпечення виділяють: ERP та MES. Якщо ERP-система покликана на вирішення задач стратегічного планування та ведення фінансово-господарського обліку, то MES адаптовано для рівня цехів, тобто, контроль виробничих процесів. MES-системи покликані вирішувати наступні завдання:

Таблиця 1. Показники, що характеризують ділову активність ПАТ "Мотор Січ"

№ п/п	Назва показника	2013	2014	2015
1	Коефіцієнт оборотності активів	0,72	0,57	0,55
2	Коефіцієнт оборотності дебіторської заборгованості	5,69	4,55	3,89
3	Коефіцієнт оборотності кредиторської заборгованості	4,07	3,25	2,90
4	Коецієнт оборотності матеріальних запасів	1,07	1,09	1,15
5	Коефіцієнт оборотності власного капіталу	0,79	0,86	0,75
6	Коефіцієнт оборотності основних засобів	0,76	0,65	0,59
7	Коефіцієнт оборотності запасів	0,85	0,82	0,65
8	**Тривалість обороту в днях**			
	дебіторська заборгованість	108,98	120,55	210,19
	оборотність запасів	310,82	301,15	298,88
	кредиторська заборгованість	174,85	151,12	110,63
9	**Тривалість операційного циклу**	419,8	421,7	509,07
10	**Тривалість фінансового циклу**	244,95	270,58	398,44

— контроль стану та використання ресурсів підприємства;

— детальне планування виробничих завдань;

— диспетчеризація виробництва. Структурування виробничих завдань основане на послідовності, атрибутах та характеристиках виробів. За допомогою цієї функції складають виробничий розклад з мінімальним переналаштуванням обладнання та паралельній роботі потужностей;

— управління документообігом. Контроль супровідної документації (виробничих програм, норм робіт та креслень);

— збір та зберігання даних. Дані, що проходили в процесі виробництва, або документи прикріплені до певного виду виробу;

— управління персоналом. Відстеження продуктивності праці, наявності на робочому місці, ефективність за родом діяльності;

— управління якістю. На кожному етапі виробничого процесу, аналізуються задані параметри для виробу. В разі виникнення браку, або недоліків продукт аналізує всю послідовність робіт та встановлює недоліки виробничого процесу.

— управління виробничими процесами. Комплексний аналіз виробничих потужностей, від окремого обладнання до процесу в цілому (продуктивність обладнання, ступінь завантаження...);

— управління техобслуговування та ремонтом. Аналізує та планує терміни технічного обслуговування, ремонтних робіт. А також накопичує та аналізує історію минулих подій;

— відслідковування продукції. Допомагає отримати інформацію про стан продукту, порівняння з минулими даними;

— аналіз виробництва. На основі даних виробництва відслідковує ефективність виробничого процесу (тривалість виробничого процесу, ефективність використання ресурсів, виконання плану).

Компанія AMR Research у ході досліджень прийшла до висновку, що інвестиції в запровадження MES-систем, за рахунок зниження витрат, окупаються від 6-ти до 24-х місяців.

Розглянемо на прикладі підприємства машинобудівної галузі ефект від впровадження системи управління запасами та виробничим процесом.

Для початку варто дослідити показники ділової активності для визначення тривалості операційного циклу та ефективність управлінні запасами (табл. 1).

Використання програмного забезпечення для автоматизації обліку та ведення звітності запасів на складі має зменшити витрати на розвантаження та передачу сировини на склад та в цехи через те, що час на цю операцію зменшиться на 20%. Зростання величини виробничих запасів має такі наслідкидля підприємства: втрата споживчих властивостей продукції через неякісну сировину, падіння ціни на продукцію, збитки, зниження ефективності використання фінансових ресурсів, зменшення ліквідності внаслідок іммобілізації значної частини поточних активів у запаси. Протягом трьох років на ПАТ "Мотор Січ" спостерігається постійне зростання виробничих запасів на 21% в 2014 та на 8% в 2015 році.

Розглянему структуру запасів на підприємстві за останні три роки (табл. 2).

Проаналізувавши структура запасів ПАТ "Мотор Січ" можна зробити висновок, що виробничі запаси та незавершене виробництво складають основну часту усіх запасів підприємства. Також спостерігається постійний ріст величини запасів. Зростання величини запасів має негативні наслідки для підприємства: втрата споживчих властивостей продукції через неякісну сировину, падіння ціни на продукцію, збитки, зниження ефективності використання фінансових ресурсів, зменшення ліквідності внаслідок іммобілізації значної частини поточних активів у запаси.

Таблиця 2. Структура запасів за останні три роки

Найменування запасів	Наявність запасів, тис. грн.				Структура, %		
	2013	2014	2015	+/- відхилення (2013-2015)	2013	2014	2015
Виробничі запаси	1513502	2030754	3365629	1852127	27,56	28,10	31,95
Поточні біологічні активи	209	139	138	-71	0,0038	0,0019	0,0013
Незавершене виробництво	3662841	4741715	6597180	2934339	66,70	65,63	62,63
Готова продукція	306945	439854	552776	245831	5,58	6,08	5,2
Товари	7924	12226	17687	9763	0,14	0,16	0,16
Всього	5491421	7224688	10533410	5041989	100	100	100

Таблиця 3. Розрахунок коефіцієнту оборотності матеріально-виробничих запасів

Коефіцієнт оборотності матеріальних запасів		2013	2014	2015	Ефект впровадження
		1,07	1,09	1,15	1,3
	Собівартість	4974227	5514991	4900340	4900340
на кінець періоду	Виробничі запаси	1513620	2030373	3365629	2954527
	Поточні біологічні активи	209	139	138	138
	Незавершене виробництво	3661565	4741669	6597180	565852
	Готова продукція	306945	439854	552776	552776
	Товари	7924	12226	17687	17687
на початок періоду	Виробничі запаси	1341666	0513502	2030754	203075
	Поточні біологічні активи	319	109	139	139
	Незавершене виробництво	3132224	3662841	4741715	4741715
	Готова продукція	186718	306945	439854	439854
	Товари	6882	7924	12226	12226

Джерело: розроблено автором на основі (Додаток А).

Таблиця 4. Розрахунок тривалості операційного та фінансового циклу

№ з/п	Назва показника	2013	2014	2015	Ефект від впровадження	Кількісна зміна показника
	Коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів	1,07	1,09	1,15	1,3	**+11,5%**
	Тривалість обороту в днях					
	Дебіторська заборгованість	108	120	210	108	-
	Оборотність запасів	310	301	298	**247**	**-17,1%**
	Кредиторська заборгованість	174	151	110	110	-
	Тривалість операційного циклу	419	421	509	**458**	**-10,01%**
	Тривалість фінансового циклу	244	270	398	**347**	**-12,8%**

Оскільки виробничі запаси та незавершене виробництво займають найбільшу частку в структурі оборотних активів, стабілізація діяльності підприємства значною мірою залежить від їх стану, ефективного використання та оптимізації їх обороту.

Відображає число оборотів товарно-матеріальних запасів підприємства за аналізований період. Зниження даного показника свідчить про відносне збільшення виробничих запасів і незавершеного виробництва або про зниження попиту на готову продукцію. У цілому, чим вище показник оборотності матеріальних запасів, тим менше коштів зав'язано в цій найменш ліквідній статті оборотних активів, тим більш ліквідну структуру мають оборотні активи й тим стійкіше фінансове становище підприємства.

За рахунок впровадження MES-системи відбувається:

— скорочення незавершеного виробництва на 30%

— скорочення матеріально-виробничих запасів на 40%.

У табл. 3 відображені розрахунки цього коефіцієнту та кількісний вплив на загальний показник впровадження запропонованого ПЗ.

Аналіз змін виробничих запасі при здешавшані незавершеного виробництва та матеріально-виробничих запасів показав, що вплив на коефіцієнт оборотності матеріально-виробничих запасів скалв 19% від попереднього, що є позитивною тенденцією для підприємства. Цей коефіцієнт має вплив на термін операційного та фінансового циклів, зменшення яких дозволить підприємству.

Чим менша тривалість фінансового циклу, тим менше фінансових ресурсів потрібно для фінансування виробничих потреб підприємства (з урахуванням необхідності надання відстрочок платежів покупцям продукції для стимулювання збуту та можливості отримання відстрочок платежів з боку постачальників).

Вплив зміни коефіцієнту оборотності матеріально-виробничих запасів на тривалість операційного та фінансового циклів від впровадження запропонованих засобів відображено у таблиці 4.

Зміна операційного циклу на 10% (51 день), вплине на зміну фінансового циклу також на 51 день (12,8%) (рис. 1).

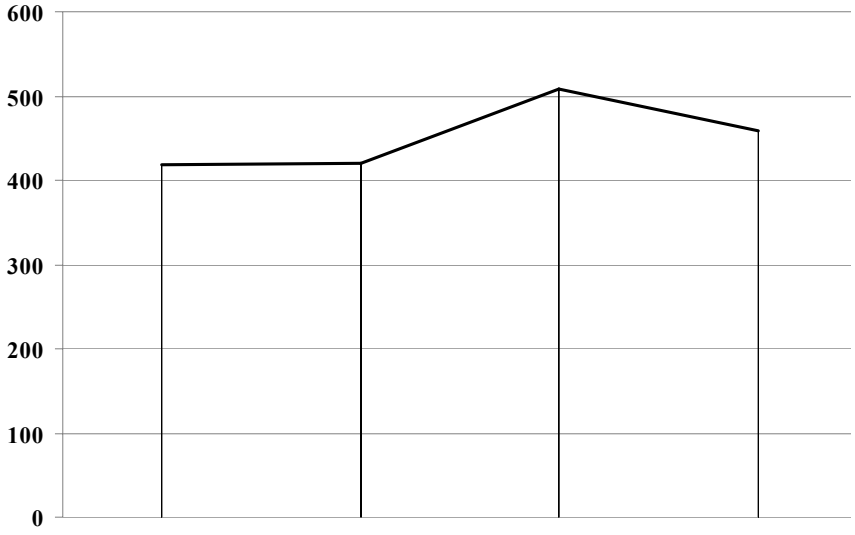


Рис. 1. Зміна операційного циклу ПАТ "Мотор — Січ" 2013—2015 рр.

Використання MES-систем підвищують продуктивність праці, допомагаючи виконувати роботу краще, швидше і дешевше, функціональну ефективність, допомагаючи приймати найкращі рішення.

Динаміка коефіцієнту використання робочого часу фактична і розрахункова представлена у таблиці 5.

Волочиський машинобудівний завод ПАТ "Мотор Січ" допустив великі втрати робочого часу ніж середні показники за галузями за період 2013—1015 років, тому на плановий рік із введенням MES-системи цей коефіцієнт підвищиться. Наявність певної кількості невідпрацьованого часу є об'єктивною необхідністю виробничого процесу, проте з метою удосконалення управління трудовим потенціалом важливо виділяти причини втрат робочого часу, зокрема ті, що можуть бути зменшені.

Розглянемо зміну трудових показників. Зростання продуктивності праці буде позитивно впливати на зниження собівартості продукції, що може відобразитися на зниженні запасів.

Приведемо діаграму, яка аналізує планову продуктивність праці (рис. 2).

Таким чином, спостерігається підвищення продуктивності праці, що позитивно вплине на показники роботи підприємства.

Отже, видно, що впровадження системи автоматизації виробничих процесів позитивно вплине на діяльність підприємства в цілому.

Таблиця 5. Динаміка коефіцієнту використання робочого часу фактична і розрахункова, Волочиський машинобудівний завод ПАТ "Мотор Січ"

2013	2014	2015	план
70,8	75,6	78,4	77,6

Джерело: побудовано за матеріалами підприємств.

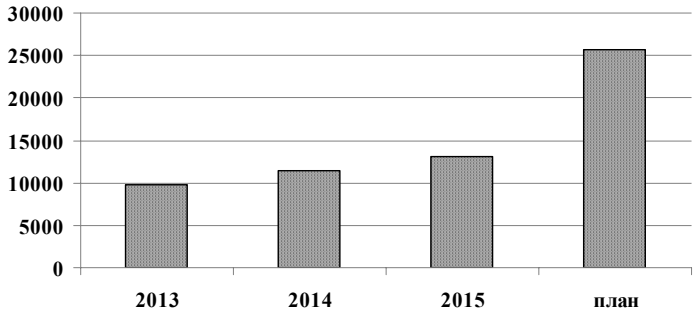


Рис. 2. Середньомісячний виробіток працівників до та після введення MES-системи 2010, грн.

Джерело: побудовано за матеріалами підприємства.

ВИСНОВКИ

У підсумку необхідно сказати те що, результатом відсутності оптимальної структури бізнес-процесів є виникнення всередині бізнесу надлишкових фінансових і тимчасових витрат, загальне зниження ефективності виробництва. Впровадження MES-систем є дорогим і ресурсномістким процесом, який відволікає управлінський і виробничий персонал компанії від основної діяльності на тривалий час. У зв'язку з цим актуальними є дослідження механізмів зниження цих витрат. Однак існуюча практика впровадження таких систем показує, що кожен проект реалізується на вітчизняних підприємствах як індивідуальний і унікальний, що, по суті, є додатковим джерелом високих витрат. Типізація процесу впровадження MES-систем дозволить знизити перераховані вище негативні фактори.

Література:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua

2. Обухов И.А. Автоматизация систем управления предприятиями стандарта ERP-MRPII / И.А. Обухов, Б.Н. Гайфуллин. — М: Интерфейс-пресс, 2001. — 312 с.

3. О'Лири Дэниел. ERP-системы: выбор, внедрение, эксплуатация. Современное планирование и управление ресурсами предприятия / Дэниел О'Лири. — М.: Вершина, 2004. — 258 с.

4. Балахонова И.В. Логистика. Интеграция процессов с помощью ERP-системы / И.В. Балахонова, С.А. Волчков, В.А. Капитуров. — М.: Приоритет, 2006. — 464 с.

5. Шемелин В.К., Нежметдинов Р.А. Автоматизация технологических процессов в машиностроении: монография / В.К. Шемелин, Р.А. Нежметдинов. — М.: МГТУ "Станкин", 2011. — 86 с

6. Інноваційний розвиток економіки: модель, система управління, державна політика / [за ред. Л.І. Фелулової]. — К.: Основа, 2005. — 552 с.

7. Покропивний С.Ф. Ефективність інноваційно-інвестиційної діяльності / С.Ф. Покропивний, А.П. Новак. — К.: КНЕУ, 1997. — 184 с.

References:

1. State Statistics Service of Ukraine (2016), available at: http://www.ukrstat.gov.ua/ (Accessed 20 Sept 2016).

2. Obukhov, Y.A. and Hajfullyn, B.N. (2001), Avtomatyzatsyia system upravlenyia predpryiatyiamy standarta ERP-MRPII [Automation ERP-MRPII enterprise management systems standards], Ynterfejs-press, Moscow, Russia.

3. O'Lyry, D. (2004), ERP-systemy: vybor, vnedrenye, ekspluatatsyia. Sovremennoe planyrovanye y upravlenye resursamy predpryiatyia [ERP-systems: selection, implementation, operation. Modern planning and management of resources of the enterprise], Vershyna, Moscow, Russia.

4. Balakhonova, Y.V. Volchkov, S.A. and Kapyturov, V.A. (2006), Lohystyka. Yntehratsyia protsessov s pomosch'iu ERP-systemy [Logistics. Integration processes using ERP-system], Pryorytet, Moscow, Russia.

5. Shemelyn, V.K. and Nezhmetdynov, R.A. (2011), Avtomatyzatsyia tekhnolohycheskykh protsessov v mashynostroenyy: monohrafyia [Automation of technological processes in mechanical engineering], MHTU "Stankyn", Moscow, Russia.

6. Felulova, L.I. (2005), Innovatsijnyj rozvytok ekonomiky: model', systema upravlinnia, derzhavna polityka [Innovative economy: model, system management, public policy], Osnova, Kyiv, Ukraine.

7. Pokropyvnyj, S.F. and Novak, A.P. (1997), Efektyvnist' innovatsijno-investytsijnoi diial'nosti [The effectiveness of innovation and investment], KNEU, Kyiv, Ukraine.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2016 р.

УДК 336.02

Н. І. Шевченко,
к. н. держ. упр, доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання та страхування,
Університет митної справи та фінансів, м. Дніпро
В. Є. Тараненко,
к. е. н., доцент кафедри оподаткування та соціального забезпечення
Університету митної справи та фінансів, м. Дніпро

ДОСВІД КРАЇН ЄС ЩОДО ВИКОРИСТАННЯ ПОДАТКОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ СТИМУЛЮВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

N. Shevchenko,
Ph.D. in State Management, Assistant Professor of the Department of Business Entities Finances and Insurance,
University of Customs and Finance
V. Taranenko,
Ph.D. in Economics, Assistant Professor of Fiscal Services and Social Security Department,
University of Customs and Finance

THE EXPERIENCE OF EU COUNTRIES REGARDING THE USE OF FISCAL INSTRUMENTS TO STIMULATE THE INVESTMENT PROCESSES

У статті проаналізовано досвід країн-учасниць ЄС щодо використання податкових інструментів стимулювання інвестиційних процесів, зниження ставки податку на додану вартість на екологічні продукти, органічні продукти харчування та теплоізоляційні матеріали. Визначено проблемні аспекти зменшення фіскальної ефективності оподаткування з подальшим наданням рекомендацій для використання цього досвіду в Україні.

The article analyzes the experience of the countries-the EU members regarding the use of tax instruments to stimulate investment processes, decrease in the rate of value added tax for organic products, organic food products and insulation materials. It reveals theproblematic aspects of the reduction in the fiscal efficiency of the taxation with consequent recommendations for the use of this experience in Ukraine.

Ключові слова: податкове регулювання, екологічний податок, податок на додану вартість, еко-інвестиції, інвестиції, податкові пільги.
Key words: tax regulation, environmental tax, value added tax, eco-investments, investment, tax benefits.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Стратегічні наміри України щодо інтеграції до Європейського Союзу визначають необхідність постійного моніторингу та аналізу ситуації щодо податкового регулювання інвестиційних процесів у країнах-учасницях ЄС з метою запровадження досвіду у вітчизняні економічні реалії.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ДОСЛІДЖЕНЬ І ПУБЛІКАЦІЙ

Питання використання податкових інструментів для стимулювання інвестиційних процесів в країнах Європи досліджували такі вітчизняні вчені, як З. Варналій, О. Дацій, Т. Єфименко, Т. Затонацька, І. Лютий, Д. Серебрянський, А. Соколовська, В. Тропіна. Однак динамічність змін фіскальних інструментів та інвестиційних пріоритетів у країнах-учасницях ЄС зумовлюють актуальність подальших досліджень зазначеного питання.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Метою статті є дослідження досвіду країн-учасниць ЄС щодо використання податкових інструментів стимулювання інвестиційних процесів із подальшим наданням рекомендацій для його використання в Україні.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Досвід розвинутих країн світу доводить неможливість розвитку інвестиційної сфери в умовах дії саморегулюючих механізмів та доводить необхідність державного втручан-

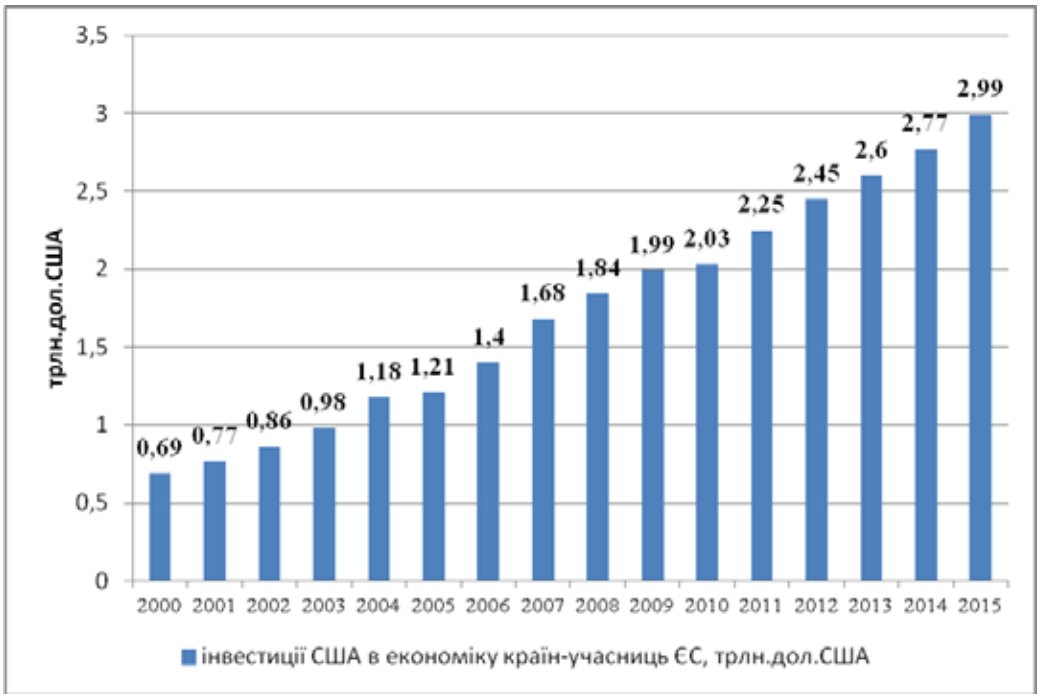


Рис. 1. Динаміка обсягів прямих інвестицій Сполучених Штатів Америки в економіку країн-учасниць ЄС

ня. Виходячи з того, що предметом регулювання виступає інвестиційна активність суб'єктів господарювання, основним важелем державного стимулювання слід визначити податкову політику [1].

Кожна країна Євросоюзу встановлює рівень оподаткування відповідно до національних особливостей економіко-інституційного середовища та застосовує інструменти податкового регулювання відповідно до фіскальних традицій та поточної кон'юнктури [2, с. 140]. При цьому інструменти податкового регулювання мають відповідати загальним директивам ЄС, прийнятим у відповідній сфері.

Податкові пільги та преференції, які застосовується в країнах-учасницях ЄС для стимулювання інвестицій, не мають на меті виключне залучення коштів. Враховуючи стратегічні цілі Євросоюзу, інвестиції мають забезпечувати запровадження науково-технічних інновацій, створення нових робочих місць, бути підгрунтям еко-інвестиційного розвитку.

Виходячи з названих цілей слід розділити податкові інструменти регулювання інвестиційної діяльності за кількома напрямами. По-перше, спонукання інвесторів до співпраці у високотехнологічному виробництві. До податкових інструментів в цьому випадку можна віднести надання податкових пільг та канікул з податку на прибуток (дохід). По-друге, повне або часткове звільнення від оподаткування прибутку, який спрямовується на розширення виробництва та створення нових робочих місць. По-третє, гнучке використання екологічних податків, які запроваджуються разом з дозвільною системою та адресними субсидіями, та є економічно ефективним способом захисту і поліпшення стану навколишнього середовища. Останні — екологічні податки — спрямовані не тільки на великих інвесторів, а й на поведінку окремого споживача, який також є своєрідним інвестором, бо може створювати попит на ринку.

Слід відмітити, що економіки країн-учасниць ЄС орієнтовані на іноземних інвесторів. Однак через приблизно однакові умови взаємні інвестиції таких країн по-суті іноземними назвати не можна. Історично склалося, що найбільші ризики, з якими стикаються іноземні інвестори, це нестабільність політичних систем. Зазвичай це притаманно країнам, що розвиваються. Однак події останніх років вказують на дещо розбалансовану політику окремих країн-учасниць ЄС, що в певній мірі може знижувати їх інвестиційну привабливість.

Головним інвестором Європейського Союзу можна визначити США. На рисунку 1 наведена статистика інвестиційної активності Сполучених Штатів в Європі з 2000 по 2015 рік. У 2015 році американські інвестиції в Європі були оцінені приблизно в 2950 млрд доларів США [3].

Зростання інвестицій з США є результатом відсутності інших крупних інвесторів, згодних виконувати вимоги європейських країн, зумовлені стратегічними цілями ЄС. Податкові інструменти стимулювання інвестицій в цьому випадку відходять на другий план після ефектів глобалізації світової економіки.

Окремо слід розглянути можливості стимулювання інвестицій через непрямі податки, зокрема податок на додану вартість і акцизи. Сьогодні в країнах-учасницях ЄС спостерігається використання диференціальних ставок податку на додану вартість на продукти, що становлять підвищену екологічну цінність в порівнянні з їх замінниками, що може привести до збільшення продажів цих продуктів. Тобто, з одного боку, за допомогою використання знижених ставок податку на додану вартість зменшується ціна на еко-продукцію, що призводить до зростання обсягів її споживання. Таким чином, досягається стратегічна мета ЄС — збереження та покращення здоров'я громадян.

Зміни поточних ставок податку на додану вартість необхідні для приведення їх у відповідність з екологічними цілями в деяких конкретних випадках — внутрішнього енергопостачання (відмічається зниження ставок у Болгарії, Румунії, Литві [4]), виробництва продуктів харчування, ізоляційних матеріалів, предметів домашнього вжитку і котлів. Наголосимо, щоздатність диференційованих ставок податку на додану вартість як інструменту державного регулювання інвестиційної політики буде значно відрізнятися по всіх продуктах, зокрема, в залежності від характеру ринку та поведінки споживачів, яку цей податок покликаний коригувати.

Введення диференційованих ставок податку на додану вартість не може гарантувати неодмінну переорієнтацію

виробників і, відповідно, інвесторів, на виробництво екологічних товарів. Для досягнення такої мети має бути сформований попит. Якщо мова йде про продукти харчування, то необхідна державна політика, спрямована на пропаганду саме здорового харчування на базі еко-продуктів, які оподатковуватимуться за нижчими ставками. В деяких країнах здорове харчування стає обов'язковою умовою медичного страхування. Така умова, включена на вимогу держави, може гарантувати споживання відповідних продуктів, збільшуючи прибутки інвесторів галузі еко-продуктів.

Актуальною для країн-учасниць ЄС залишається тема енергозабезпечення. Податок на додану вартість в цьому випадку виступає дієвим інструментом регулювання енергоспоживання. Однак скорочення споживання енергоресурсів становить загрозу для їх постачальників. Тому в деяких країнах (Литва, Болгарія, Кіпр [4]) енергопостачальники переводять частину своїх капіталів у виробництво енергозаощаджуючих технологій, яке або звільняється від оподаткування податком на додану вартість, або оподатковується за нижчими ставками, що підвищує конкурентоздатність такої продукції та підвищує попит на неї.

Зниження ставок податку на додану вартість може стимулювати динаміку інновацій в "зелені" товарні ринки. Якщо окремі держави-учасниці ЄС обиратимуть для диференціації податок на додану вартість, тоді як інші цього не робитимуть, спостерігатиметься зростання обсягів прикордонних покупок, як це відбувалося в різні періоди з побутовою технікою, автомобілями тощо. Однак зростання витрат на транспортування таких товарів, їх оформлення вчинять необхідний обмежуючий ефект.

Розширення сфери зниження ставки податку на додану вартість, вочевидь, може спричинити втрату державних доходів. У такому випадку втрати можуть бути компенсовані відносно невеликим збільшенням стандартної ставки податку, проте, більш пріоритетними мають бути інші фіскальні засоби наповнення бюджету.

Ряд країн-членів ЄС вже мають певний досвід роботи з використанням знижених ставок податку на додану вартість для просування екологічних продуктів. Так, з 1993 по 2004 рік Чеська Республіка знизила ставки податку на додану вартість на ряд продуктів, у тому числі відновлювані джерела енергії, обладнання, біопаливо і перероблений папір. У Португалії обладнання, необхідне для виробництва і використання поновлюваних джерел енергії, оподатковується податком на додану вартість за ставкою 12% (замість 21%) [5].

У Великобританії знижена ставка податку на додану вартість застосовується до професійної установки конкретних енергозберігаючих матеріалів. Споживання платоспроможних клієнтів, крім соціального житла і пріоритетних груп, при цьому залишилося на низькому рівні. Однією з причин цього може бути той факт, що зниження ціни не було прозорим (установник купує продукт для кінцевого споживача за звичайною ціною, дешевшими є тільки послуги по встановленню) та відчутним споживачеві.

Також цікавим та актуальним для України є досвід країн-учасниць ЄС щодо зниження ставок податку на додану вартість для теплоізоляційних матеріалів та послуг щодо їх встановлення. Будинки є найбільшим споживачем енергії: на них припадає 40% спожитої енергії у ЄС. При цьому теплоізоляція є ефективним заходом збереження енергії споживачами, і відповідно призведе до скорочення викидів двоокису вуглецю в атмосферу, що також є стратегічною задачею країн-учасниць ЄС. Додаткова теплоізоляція існуючих будівель в ЄС потенційно може знизити обсяги викидів при опаленні на 42% (353 млн т на рік) [5]. Найбільший потенціал для поліпшення ситуації — в країнах Центральної і Південної Європи. Спираючись на зазначені обрахунки, в окремих країнах ЄС запроваджується знижена ставка податку на додану вартість для енергозберігаючих будівельних матеріалів, а також для ремонтних робіт в житловому секторі (який може включати в себе термічну ізоляцію). Умовою є те, що установка повинна бути зроблена професіоналом або затверджений підрядником. Така міра спрямована на додаткове створення робочих місць в цій галузі.

При цьому аналітики застерігають, що знижена ставка податку на додану вартість на продукти ізоляції не обов'язково призведе до зниження цін для споживачів. Однак такий ефект можливий завдяки посиленню конкуренції серед підрядників. Як вже зазначалося, знижена ставка податку на додану вартість не завжди може бути чітко відчутна споживачем. Крім того, обмеження потенціалу та підвищення витрат на виробництво ізоляційних матеріалів може зменшити ціновий ефект зниження ставки податку на додану вартість. У залежності від внутрішніх цін на енергоносії період окупності інвестицій в термальні ізоляції коливається від 2 до 6 років. Знижена ставка податку на додану вартість дозволить скоротити цей період на кілька місяців [5]. На додаток до фінансової зацікавленості, інформування споживача вважається вирішальним фактором, що визначає інвестиційне рішення.

Знижена ставка податку на додану вартість, що застосовується в масштабах ЄС, призводить до скорочення викидів двоокису вуглецю від 23 до 36 мільйонів тон на рік. Доходи від податку на додану вартість при цьому скоротилися майже на 3 млрд євро [6]. Отже, знижена ставка податку на додану вартість для теплоізоляції є потенційно ефективний інструментом державного регулювання забруднення навколишнього природного середовища. В умовах України такий інструмент виконав би й соціальну функцію: через зниження обсягів споживання енергії зберігаються доходи населення.

Більшість держав-членів ЄС застосовують знижену ставку податку на додану вартість на продукти харчування, для деяких з них навіть передбачена нульова ставка.

Виробництво м'яса і молочної продукції є економічно важливими видами діяльності в ЄС, зі значним впливом на навколишнє середовище. Продуктові ринки є досить конкурентоспроможними, хоча в харчовій промисловості домінує обмежене число великих фірм, лише невелика доля ринку лежить у секторі роздрібної торгівлі. Продажі м'яса і молочних продуктів показують істотну зміну настроїв споживачів. Органічне сільське господарство виробляє екологічно кращу продукцію, хоч і не має переваг з точки зору скорочення викидів парникових газів. Органічний сектор швидко розвивається та стає інвестиційно привабливим. Однак той факт, що органічні продукти харчування дорожчі у виробництві, ніж звичайні продукти, унеможливлює швидке повернення інвестицій.

Саме для залучення інвестицій в галузь органічного сільського господарства в деяких країнах ЄС запроваджені знижені ставки податку на додану вартість для таких виробників. При цьому у країнах, де продовольчий ринок насичений органічними продуктами харчування, зниження ставок податку на додану вартість є незначним. І навпаки, там де цей сектор продовольчого ринку не розвинутий, диференціація ставок податку на додану вартість є значною.

Якщо податок на додану вартість на органічне м'ясо і молочні продукти зберігатиметься за зниженими ставками, це допоможе зменшити різницю в ціні між органічними і звичайними продукти, хоча зміна ціни не стане одразу відчутною для споживача.

Завважимо, що диференціація ставок податку на додану вартість призводить до збільшення витрат на адміністрування цього податку. Крім цього, досвід країн-учасниць ЄС вказує на скорочення надходжень до бюджетів. Однак

зазначені приклади доводять можливість використання податку на додану вартість не лише як інструменту фіскального спрямування, а й як засобу регулювання сфери екології та збереження природних ресурсів.

У країнах-учасницях ЄС існує позитивний досвід, коли "екологізація економіки" може стимулювати створення нових робочих місць в областях, безпосередньо пов'язаних з навколишнім середовищем, таких як переробка відходів, підвищення якості води і повітря. У 2014 році, за оцінками, загальне число людей, що працюють в еко-промисловості становило близько 3,4 млн, тобто 1% від загальної чисельності робочої сили [6]. Крім того, в Європі еко-галузі мають оборот близько 550 мільйонів євро. Загальна тенденція зростаючого числа досліджень "зелених робочих місць" доводить, що підвищення ефективності використання ресурсів веде до створення нових робочих місць. Світовий ринок екологічних галузей оцінювався приблизно в 1150 млрд євро в рік в 2014 році. За оцінками експертів, у 2020 році цей ринок зросте до близько 2 трлн євро в рік. Саме тому переймання досвіду податкового регулювання обсягів інвестицій в екологічні галузі є необхідним для України як перспектива економічного зростання.

ВИСНОВКИ

Досвід країн-учасниць ЄС доводить, що частіше більш ефективним та результативним є використання інвестиційних податкових пільг в країнах з низьким рівнем доходу. Сприятливий інвестиційний клімат розвинутих країн є привабливим для інвесторів, готових вкладати ресурси заради високих прибутків, а не через податкові пільги. При цьому надлишкове обтяження інвестора ресурсними та майновими податками може привести до навмисного ухиляння від оподаткування.

Ефективне використання податкових стимулів можливе лише при їх детальній розробці з розрахунком ефектів для всіх учасників: інвесторів, держави, споживачів.У багатьох країнах з низьким рівнем доходу використовувалися "дорогі" з бюджетної точки зору податкові канікули і пільги з податку на прибуток для залучення інвестицій, у той час як інвестиційні податкові кредити і прискорена амортизація приносять більше інвестиційного доходу державі.

Податкові стимули, спрямовані для виробництва продуктів внутрішнього ринку або добувної промисловості вцілому мають незначний вплив, у той час як ті, що направлені на експортно-орієнтовані галузі і мобільний капітал, є значно ефективними з точки зору повернення їх в казну. При цьому однак слід враховувати правила та вимоги світової торгівлі, ситуацію на ринку, ресурсний потенціал країни тощо.

Ефективне управління податковими інструментами має вирішальне значення для їх дієвості. Прозорість необхідна для полегшення звітності і скорочення можливостей для корупції. Тому податкові стимули повинні бути предметом законодавчого процесу, бути частиною податкового законодавства, а їх бюджетні витрати повинні щорічно переглядатися в рамках перегляду податкових витрат.

Податкові інструменти регулювання інвестицій не можуть діяти як окремі інструменти державного втручання. Інвестиційні податкові стимули повинні бути частиною ретельно розробленої податково-бюджетної політики, де враховані наслідки від їх застосування. Податкові стимули ускладнюють податкову систему, можуть створити горизонтальні нерівності і спотворювати ефективність виробництва. У той же час, податкова політика може чинити суттєвий вплив на інвестиційні процеси.

Використання податкових пільг є широко поширеним, країни різняться за видами податкових інструментів регулювання інвестицій: країнам з високим рівнем доходів притаманне використання інвестиційних податкових кредитів і сприятливого податкового режиму для інвестицій в інноваційні галузі; країни з низьким рівнем доходу відносно частіше пропонують податкові канікули і зниження податкових ставок; країни з середнім рівнем доходу найбільш часто мають пільгові податкові зони, в якій доходи можуть бути звільнені від податків і можуть застосовуватися інші сприятливі податкові інструменти.

Таким чином, наведені узагальнення мають стати підгрунтям для розробки стратегії використання інвестиційних податкових стимулів в Україні.

Література:

1. Шевченко Н.І., Тараненко В.Є. Регіональні аспекти податкового стимулювання інвестиційних процесів / Н.І. Шевченко, В.Є. Тараненко// Науковий вісник Академії муніципального управління: Серія "Економіка". Випуск 1—2/2015. — К.: Видавничо-поліграфічний центр Академії муніципального управління. — 2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://visnyk.amu.edu.ua/images/NV_ECONOMIKA_1-2_2015.pdf

2. Юрій С. І. Сучасні тенденції розвитку європейського оподаткування та новітня парадигма податкової політики в Україні [Текст]: монографія / С.І. Юрій, А.І. Крисоватий, Т.В. Кощук. — Тернопіль, 2010. — 289 с.

3. Direct investment position of the United States in Europe from 2000 to 2015 (intrillion US dollars, on a historical-cost basis)// [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.statista.com/statistics/188579/united-states-direct-investments-in-europe-since-2000

4. Options for low income countries effective and efficient use of tax incentives for investment [Електронний ресурс]. — Режим доступу: https://www.imf.org/external/np/g20/pdf/101515.pdf

5. Europe 2020 indicators — research and development [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Europe_2020_indicators_-_research_and_development

6. Environment and Economics [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://ec.europa.eu/environment/enveco/studies.htm

References:

1. Shevchenko, N. and Taranenko, V. (2015), "Regional aspects of tax incentives for investment processes", Scientific Bulletin of the Academy of Municipal Management: "Economics" series, vol. 1-2, available at: http://visnyk.amu.edu.ua/images/NV_ECONOMIKA_1-2_2015.pdf (Accessed 10 Oct 2016).

2. Yurii, S. Krysovatyi, A. and Koschuk, T. (2010), Suchasni tendentsii rozvytku ievropejs'koho opodatkuvannia ta novitnia paradyhma podatkovoi polityky v Ukraini [Current trends of European taxation and the latest paradigm of the tax policy in Ukraine], Ternopil, Ukraine.

3. Statista (2016), "Direct investment position of the United States in Europe from 2000 to 2015 (intrillion US dollars, on a historical-cost basis)", available at: https://www.statista.com/statistics/188579/united-states-direct-investments-in-europe-since-2000 (Accessed 10 Oct 2016).

4. International Monetary Fund (2015), "Options for low income countries effective and efficient use of taxincentives for investment", available at: https://www.imf.org/external/np/g20/pdf/101515.pdf (Accessed 10 Oct 2016).

5. Eurostat (2016), "Europe 2020 indicators-research and development", available at: http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Europe_2020_indicators_-_research_and_development (Accessed 10 Oct 2016).

6. European Commission (2016), "Environment and Economics", available at: http://ec.europa.eu/environment/enveco/studies.htm (Accessed 10 Oct 2016).

Стаття надійшла до редакції 20.10.2016 р.

УДК 351.75

А. В. Янчук,
д. ю. н., с. н. с., директор Департаменту з питань безпеки,
оборони та діяльності органів юстиції Секретаріату Кабінету Міністрів України
П. Я. Пригунов,
к. психол. н., заступник Керівника управління реформування правоохоронних органів
та органів юстиції Адміністрації Президента України
В. Т. Колесник,
здобувач Науково-дослідного інституту Державної прикордонної служби України

ФОРМУВАННЯ ОСНОВ НОРМАТИВНО-ПРАВОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАЦІОНАЛЬНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

A. Yanchuk,
D. Yu.N., senior researcher, Director of security, defence and activities of the organs of justice
of the Secretariat of the Cabinet of Ministers of Ukraine
P. Jumpers,
K. psychology.N., Deputy head of Department of reforming of law enforcement bodies
and the judiciary of the presidential administration of Ukraine
V. Kolesnik,
the applicant of the research Institute of the State border service of Ukraine

LAYING THE FOUNDATIONS OF NORMATIVE?LEGAL SUPPORT OF NATIONAL SECURITY OF UKRAINE

Досліджено проблемне питання формування основ нормативно-правового забезпечення національної безпеки України. Сформовано концепцію її законодавчого обгрунтування та надано конкретні пропозиції щодо підготовки нового Закону "Про національну безпеку України" як базового у відповідній сфері. Наголошено, що чинний Закон України "Про основи національної безпеки України", який був прийнятий 19 червня 2003 р., не відповідає реаліям сьогодення, а також тим умовам, у яких опинилася національна безпека України. Зазначено, що без детального аналізу недоліків чинного законодавства, яке суттєво стримує реформування і розвиток цієї сфери, і передусім, Конституційних положень про національну безпеку, неможливо ефективно та системно впровадити нові законодавчі ініціативи.

Investigated the problematic issue of formation of bases of legal maintenance of national security of Ukraine. Formed the concept of its legislative justification for the particular proposals for the preparation of the new Law "On national security of Ukraine" as underlying in the relevant field. Noted that the current Law of Ukraine "On fundamentals of national security of Ukraine", which was adopted on 19 June 2003, does not meet the realities of today, as well as the conditions affecting the national security of Ukraine. It is indicated that without a detailed analysis of the shortcomings of the current legislation, which significantly hinders the reform and development of this sphere, and above all, the Constitutional provisions on national security, it is impossible to effectively and systematically implement new legislative initiatives.

Ключові слова: Конституція України, конституційний (базовий) закон, національна безпека України, система національної безпеки, нормативно-правове забезпечення національної безпеки, шляхи формування нормативно-правового забезпечення національної безпеки.

Key words: Constitution of Ukraine, constitutional (basic) law, national security of Ukraine, system of national security, legislative support of national security, ways of creating legislative support of national security.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Чинне законодавство України з питань забезпечення національної безпеки є застарілим, а закладені у ньому норми щодо взаємодії і координації дій органів державної влади та силових структур як у мирний час, так і у кризові періоди не враховують особливості нового типу агресії (гібридної війни), у процесі якої широко використовують не лише традиційні військові операції, а й різноманітні невоєнні сили та засоби боротьби [1]. Крім того, правові акти у цій сфері містять низку неузгодженостей, що спонукає до нових підходів у визначенні певних термінів, потреби їх врегулювання, запровадження сучасних механізмів управління загрозами національній безпеці.

Так, Закон України "Про основи національної безпеки України", який був прийнятий 19 червня 2003 р., не відповідає реаліям сьогодення, а також тим умовам, у яких опинилася національна безпека України. Визначення на-

ціональної безпеки України становить 120 слів і не відповідає сучасній методології та уявленням про національну безпеку, а також не спрямоване на протидію реальним та потенційним викликам, що нав'язані нашій державі [2].

Завдання з реформування України вимагають від українського народу та керівництва країни кардинальних дій щодо визначення національних інтересів держави, шляхів їх досягнення та забезпечення національної безпеки як складової умови існування та розвитку України.

Зазначимо, що керівництво держави вже визначає певні заходи щодо удосконалення законодавства у сфері забезпечення національної безпеки. Реформування системи національної безпеки та оборони є пріоритетом держави відповідно до Стратегії сталого розвитку "Україна — 2020", схваленої Указом Президента України від 12 січня 2015 р. No 5/2015 [3]. Рішення Ради національної безпеки і оборони України (далі — РНБО України) "Про невідкладні заходи щодо захисту України та зміцнення її обороноздатності" від 28 серпня 2014 р., уведеним у дію Указом Президента від 24 вересня 2014р. No744/2014, доручило Кабінету Міністрів України ще минулоріч розробити та внести для розгляду РНБО України і наступного подання Президентові України пропозиції щодо внесення змін до законодавства з питань національної безпеки, зокрема Закону України "Про основи національної безпеки України" [4]. Та внесені за ініціативою Кабінету Міністрів України й прийняті Верховною Радою України протягом 2014—2015 рр. два закони щодо внесення змін до Закону України "Про основи національної безпеки України" не дають підстав для формування основ нормативно-правового забезпечення національної безпеки в сучасних умовах, що стримує розробку законодавчого забезпечення процесу реформування відповідної сфери. Унесені зміни не стосуються базових понять та визначень, не враховують сучасних вимог до національної безпеки та системи її забезпечення.

Крім того, Постанова Верховної Ради України від 4 червня 2015 р. No 509-VIII прийняла План законодавчого забезпечення реформ в Україні [5]. Другий розділ цього Плану "Реформа системи національної безпеки та оборони" передбачає розгляд та прийняття протягом 2015—2016 рр. 48 законодавчих актів, які мають забезпечити нормативну основу проведення реформ у сфері національної безпеки України. Одним із пріоритетних у Плані визначено проект закону України "Про національну безпеку України".

Отже, є нагальна потреба визначення концептуальних підходів до комплексного перегляду законодавства України з питань національної безпеки, починаючи від норм Конституції України та завершуючи відомчими інструкціями. Особливу увагу має бути приділено розробці базового закону, який визначатиме принципи та особливості функціонування як національної безпеки України, так і системи її забезпечення, тобто практично окреслить методологію національної безпеки.

АНАЛІЗ ОСТАННІХ ПУБЛІКАЦІЙ І ДОСЛІДЖЕНЬ

Сучасні вітчизняні науковці, правознавці та фахівці з державного управління, зокрема, В. Горбулін [6], В. Крутовий [7], В. Ліпкан [8], Г. Ситник [9], А. Семенченко [10], досліджували проблему нормативно-правового забезпечення національної безпеки України на різних етапах становлення та розвитку України як незалежної та демократичної держави. Узагальнюючи їх погляди на розв'язання зазначеної проблеми, можемо стверджувати, що нормативно-правове забезпечення національної безпеки містить його нормативне регулювання як засіб управління сферою національної безпеки.

Нормативно-правове забезпечення національної безпеки — процес створення і підтримки в потрібних межах конструктивних організацій нормативно-функціональних характеристик системи національної безпеки за допомогою впорядкувального впливу нормативно-правових засобів [11].

Завдяки здійсненим попереднім дослідженням вітчизняні науковці встановили, що використання терміна "нормативно-правове забезпечення національної безпеки" найбільш повно і точно відображає розкриття суті та змісту врегулювання суспільних відносин у сфері національної безпеки за допомогою юридичного інструментарію [12; 13].

Коли йдеться про формування сучасного нормативно-правового забезпечення національної безпеки України, слід зважати на те, що головним суб'єктом національної безпеки є держава, яка виконує функції в цій сфері через відповідні органи законодавчої, виконавчої та судової влади. Конституція України не дає тлумачення поняття "національна безпека", хоча зазначає, що в інтересах національної безпеки можуть законно обмежувати права та свободи людини і громадянина (ст. 34). Чинний Закон України "Про основи національної безпеки України" не враховує реалій сьогодення і не може розглядатися як базовий, на підставі якого формується цілісне нормативно-правове забезпечення зазначеної сфери.

Отже, без детального аналізу недоліків чинного законодавства, яке суттєво стримує реформування і розвиток цієї сфери, і передусім, Конституційних положень про національну безпеку, неможливо ефективно та системно впровадити нові законодавчі ініціативи. Тільки проаналізувавши та визначивши недоліки законодавства України з питань національної безпеки, можна визначити шляхи формування відповідного нормативно-правового забезпечення національної безпеки України.

Так, постановою Верховної Ради України від 4 червня 2015 р. No 509-VIII, зокрема у РозділіІ наведеної Постанови Верховної Ради України наголошено на потребі розробки та прийняття Закону України "Про національну безпеку України", який має бути базовим для цієї сфери та в процесі Конституційної реформи утворити підгрунтя для формування цілісної системи нормативно-правового забезпечення національної безпеки України.

МЕТА СТАТТІ

Мета статті — на підставі проведених досліджень, зважаючи на сучасні умови, у яких перебуває Україна, та перспективи її розвитку, визначити напрями формування основ нормативно-правового забезпечення національної безпеки України шляхом аналізу базових конституційних приписів у сфері національної безпеки, критичного аналізу чинного Закону України "Про основи національної безпеки України" та представлення авторського бачення концепції Закону України "Про національну безпеку України" як базового.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Система нормативно-правового забезпечення національної безпеки становить норми Конституції України, а також сукупність законів та підзаконних нормативних актів, які утворюють законодавче поле для функціонування системи національної безпеки і виконання нею свого призначення [14]. Усе нормативно-правове забезпечення національної безпеки умовно можна поділити на два рівні: на першому створюють правову базу для забезпе-

чення функціонування системи національної безпеки, і вона має загально-обов'язковий для всіх характер.

Нормативними актами першого рівня є: Конституція України, закони та постанови Верховної Ради України, укази та розпорядження Президента України, постанови та розпорядження Кабінету Міністрів України.

На другому рівні створюють відомчу нормативну базу, яка уточнює і конкретизує, з огляду на специфіку кожного суб'єкта забезпечення національної безпеки, його функції та завдання [15].

Цілями формування сучасних основ нормативно-правового забез- печення національної безпеки мають бути:

— юридичне визначення та закріплення наявних у галузі національної безпеки відносин;

— визначення основ правового регулювання цих відносин;

— формування нових відносин, які не врегульовані чинним законодавством, але є украй потрібними в умовах сьогодення;

— ліквідацію відносин та ситуацій, віджилих, що гальмують розвиток системи національної безпеки.

У статті розглянуто стан нормативно-правового забезпечення національної безпеки першого рівня, відповідно Конституцію України та чинний Закон України "Про основи національної безпеки України", які мають утворювати підгрунтя для формування основ нормативно-правового забезпечення національної безпеки України.

Аналіз Конституції України свідчить про те, що питання національної безпеки та її забезпечення потребують негайного вдосконалення та уточнення. Перше згадування про національну безпеку в Конституції України містить стаття 18, яка установлює спрямованість зовнішньополітичної діяльності держави, далі стаття 34 зазначає, що здійснення гарантованих конституційних прав може бути обмежено законом в інтересах національної безпеки. Відповідно, пункт 17 статті 92 Конституції України встановлює, що основи національної безпеки визначають виняткова закони України. Пункт 1 статті 106 визначає, що Президент України забезпечує національну безпеку. Стаття 107 Конституції визначає, що РНБО України є координаційним органом з питань національної безпеки і оборони при Президентові України. Відповідно до пункту 7 статті 116 Кабінет Міністрів України здійснює заходи щодо забезпечення національної безпеки.

В окремих статтях Конституції визначено окремі складові безпеки, але не встановлено, що вони є складовими національної безпеки. Стаття 16 зазначає, що обов'язком держави є забезпечення екологічної безпеки, а стаття 17 — що забезпечення економічної та інформаційної безпеки є найважливішими функціями держави, справою всього українського народу, забезпечення державної безпеки і захист державного кордону України покладаено на відповідні військові формування та правоохоронні органи держави.

Поряд з цим у Конституції України немає визначення дефініції "національна безпека", не установлено відповідальності перед народом України за національну безпеку, не регламентовано процесу її формування, законодавчого закріплення та шляхів забезпечення.

З тексту Конституції України не зрозуміло, що таке інтереси національної безпеки і чим вони відрізняються від інтересів держави, якщо національна безпека згідно з чинним законом України — це захист інтересів людини, суспільства, держави. Чи можуть передбачати обмеження прав людини тільки в інтересах національної безпеки, а не в інтересах державй Чи існують інтереси національної безпеки окремо від інтересів державй Тобто постає нагальна потреба нормативного удосконалення дефініції "національна безпека", визначення її головних функцій, які має забезпечувати держава: оборона, охорона, захист [16].

Цю проблему може бути розв'язано за умови, що Конституційна Комісія, утворена Указом Президента України від 3 березня 2015 р. № 119/2015 з метою: узагальнення практики виконання норм Конституції України, пропозицій щодо її удосконалення з огляду на сучасні виклики та потреби суспільства; напрацювання узгоджених пропозицій щодо проведення конституційної реформи в Україні; підготовки за результатами широкого громадського та фахового обговорення законопроекту (законопроектів) про внесення змін до Конституції тощо, буде на системному рівні розглядати та розв'язувати проблеми закріплення у Конституції базових ознак та функцій національної безпеки України, системи її забезпечення.

Відповідний Указ Президента України визначив ключові напрями роботи цієї Комісії та утворив відповідні робочі групи: з питань децентралізації; з питань правосуддя та суміжних правових інститутів; з прав, свобод та обов'язків людини і громадянина. Тобто проблеми удосконалення та систематизації національної безпеки, системи її забезпечення не передбачені.

Слід також звернути увагу на те, що положення Конституції України, яким передбачено, що "...виключно законами України визначаються основи національної безпеки" (п. 17 ч. 1 ст. 92), не означає, що таке визначення мають втілювати лише шляхом прийняття одного закону. Це може бути зроблено шляхом прийняття низки законів. Перелік головних сфер державної політики, правовідносини, які мають визначати виняткова закони, встановлено у низці пунктів частини першої статті 85 та статті 92 Конституції України. Це підтверджує аргументованість потреби внесення змін до Конституції України щодо удосконалення базових положень про національну безпеку України.

Аргументованій критиці чинного Закону України "Про основи національної безпеки України", що його вважають базовим для національної безпеки, присвячено багато наукових статей [17]. З-поміж його головних недоліків слід вирізняти такі: зміст самого терміна "національна безпека" визначено як "захищеність життєво важливих інтересів людини і громадянина, суспільства і держави, своєчасне виявлення, запобігання і нейтралізацію реальних та потенційних загроз національним інтересам" за широким переліком сфер державного управління.

Попри те, що визначення цього терміна у Законі сягає 16 рядків, воно охоплює лише окремі сфери діяльності, тоді як перелік загроз національній безпеці, від яких держава має захищати себе, суспільство і кожного громадянина, забезпечуючи тим самим сталий розвиток, не є постійним. Адже вони весь час трансформуються, розширюються сфери їх впливу; до традиційних загроз додаються принципово нові, виникнення яких обумовлено розвитком науки і техніки, процесами глобалізації та іншими чинниками. Суттєвим недоліком чинної редакції Закону України "Про основи національної безпеки України" є те, що здебільшого його положення мають декларативний, а не формально-визначений характер. Тоді як Закон у своїй основі має містити правові норми, які встановлюють загальнообов'язкові правила поведінки (права та обов'язки) учасників суспільних відносин. Інакше завжди будуть умови для суб'єктивної оцінки змісту норм та критеріїв їх виконання.

Терміни та термінологія, яку використано у цьому Законі, не корелюють із визначеннями, що використані в інших нормативно-правових актах цієї сфери. Визначення "Воєнної організації держави", наведені у Законах "Про основи національної безпеки України" і "Про демократичний цивільний контроль над Воєнною організацією і правоохоронними органами держави", також різняться. Також украй потрібний взаємозв'язок між усіма документами стратегічного і програмного характеру, який базовий Закон не визначає.

Отже, недосконаліть нормативно-правового забезпечення у сфері національної безпеки, низька ефективність його застосування призводять до неналежного забезпечення національної безпеки, не дає змоги повноцінно реалізовувати національні інтереси. Зокрема чинний Закон України "Про основи національної безпеки України" не відображає об'єктивних обставин, реальних потреб суспільства і держави, ніяк не впливає на правові відносини.

Ефективна стратегія національної безпеки має базуватися на чіткій і логічній законодавчій базі, а також на забезпеченні належного рівня її виконання. Рамковим законом, що регулює питання національної безпеки, має стати Закон України "Про національну безпеку України". У ньому мають бути закладені не абстрактні загальнотеоретичні поняття, а чітко визначені підходи до формування системи забезпечення національної безпеки, механізм її функціонування, повноваження і схема взаємодії суб'єктів забезпечення національної безпеки та відповідальності. Його головними завданнями мають стати:

— виокремлення складових національної безпеки у діяльності держави;

— впровадження єдиного, узгодженого механізму функціонування системи забезпечення національної безпеки, у тому числі: забезпечення ефективної взаємодії та координації дій державних органів, інститутів громадянського суспільства та громадян у зазначеній сфері, впровад- ження системного підходу до планування, ресурсної підтримки та контролю виконання заходів щодо забезпечення національної безпеки;

— забезпечення ефективного функціонування сектору безпеки і оборони, який є основою системи забезпечення національної безпеки, у тому числі чітке визначення: поняття сектору безпеки і оборони; механізму управління ним у мирний час і у кризові періоди; порядку створення у разі потреби допоміжних структур; порядку проведення комплексного огляду у секторі безпеки і оборони та прийняття нормативних документів за його результатами тощо.

Фактично створюються умови для розробки на базі цього закону Кодексу законів "Про національну безпеку України". Тобто цей закон має бути своєрідною конституцією, визначаючи методологію національної безпеки та шляхи її забезпечення.

Підхід до законодавчого визначення терміна "національна безпека" та її змісту має бути змінений. З огляду на те, що в сучасних умовах спектр загроз у безпековій сфері розширюється, доцільно надати нове сучасне визначення національній безпеці, але водночас не визначати переліку сфер, які це поняття має охоплювати. У змісті цього законопроекту має бути сучасне визначення дефініції "національна безпека" та системи її забезпечення, головні характеристики національної безпеки держави, джерела загроз національній безпеці, види, рівні та ієрархія розробки документів стратегічного планування національної безпеки (концепція, доктрина, стратегія та інші нормативно-правові акти), об'єкти, суб'єкти та засоби забезпечення національної безпеки, порядок визначення та затвердження індикативних показників національної безпеки, контроль та відповідальність за стан національної безпеки тощо [18].

Також при проведенні Конституційної реформи слід визначити у Конституції України основні елементи, функції національної безпеки України та розглянути питання щодо закріплення в межах Конституції України окремого розділу, присвяченого питанням національної безпеки.

ВИСНОВКИ

Підсумовуючи вищенаведене, зазначимо, що визначений Планом законодавчого забезпечення реформ в Україні, який був затверджений Постановою Верховної Ради України, законопроект "Про Національну безпеку України" мають розглядати як базовий на підставі визначення методології національної безпеки, шляхів її забезпечення та нормативно-правових основ.

Головною метою підготовки цього законопроекту є визначення організаційно-правових засад державної політики, спрямованої на захист національних інтересів від зовнішніх, внутрішніх та геополітичних загроз, гарантування в Україні безпеки особи, суспільства, держави та державного управління з метою забезпечення нової якості соціального, гуманітарного, економічного та духовного розвитку народу України та самої України як суверенної, незалежної, демократичної, соціальної та правової держави.

Базовий Закон України "Про національну безпеку України" має, окрім функції правової регламентації, визначення організаційно-правових умов забезпечення національної безпеки, утворювати методологічну основу пізнання такого явища, як національна безпека України, у сучасних умовах, дати змогу для уніфікації чинного у цій сфері законодавства для розробки Кодексу законів "Про національну безпеку України" і разом з Конституцією України формувати базу для нормативно-правового забезпечення національної безпеки держави.

Література:

1. Колесник В.Т. Концептуальна модель національної безпеки України. — Імперативи розвитку цивілізації / В.Т. Колесник // Інформаційна безпека у воєнній сфері. Сучасний стан та перспективи розвитку: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 31 березня 2015 р. / Нац. ун-т оборони ім. Івана Черняховського. — К.: ФОП О. С. Ліпкан, 2015. — С. 167—170.

2. Висновки і рекомендації щодо внесення змін до Закону України "Про основи національної безпеки України". Аналітична записка / Нац. ін-т стратег. дослід. при Президентові України [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.niss.gov.ua/articles/1775.

3. Про Стратегію сталого розвитку "Україна — 2020": Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua/go/5/2015

4. Про невідкладні заходи щодо захисту України та зміцнення її обороноздатності: Указ Президента України від 28 серпня 2014 р. [Електронний ресурс]. — Режим доступу: www.zakon.rada.gov.ua/go/744/2014

5. Про План законодавчого забезпечення реформ в Україні: Постанова Верховної Ради України від 4 червня 2015 р. № 509-VIII // Відомості Верховної Ради. — 2015. — № 31. — Ст. 297.

6. Горбулін В.П. Стратегічне планування: вирішення проблем національної безпеки: монографія / В.П. Горбулін. — К.: НІСД, 2011. — 288 с.

7. Крутов В.В. Від патріотичного виховання, боротьби з тероризмом...до недержавної системи національної безпеки: монографія / В.В. Крутов. — К.: Преса України, 2009. — 592 с.

8. Ліпкан В.А. Національна безпека України: монографія / В.А. Ліпкан. — К.: Кондор, 2013. — 437 с.

9. Ситник Г.П. Державне управління у сфері національної безпеки (концептуальні та організаційно-правові засади): підруч. / Г.П. Ситник. — К.: НАДУ, 2012. — 544 с.

10. Семенченко А. І. Методологія стратегічного планування у сфері державного управління забезпеченням національної безпеки України: монографія/ А.І. Семенченко. — К.: НАДУ, 2008. — 428 с.

11. Абрамов В.И. Безопасность / В.И. Абрамов // Государственное управление в сфере национальной безопасности: словарь-справочник / Сост.: Г.П. Сытник, В.И. Абрамов, В.Ф. Смолянюк и др.; под общ. ред. Г.П. Сытника. — К.: НАДУ, 2012. — 349 с.

12. Конституція України від 28 червня 1996 р. № 254к/96-ВР // Відомості Верховної Ради України. — 1996. — No 30. — Ст. 141.

13. Про основи національної безпеки України: Закон України від 19 червня 2003 р. № 964-IV // Відомості Верховної Ради України. — 2003. — № 39. — Ст. 351.

14. Крутов В.В. Становлення та розвиток недержавної системи безпеки підприємництва: монографія / В.В. Крутов. — К.: Фенікс, 2008. — 496 с.

15. Ліпкан В.А. Національна безпека України: навчальний посібник / В.А. Ліпкан. — К.: Кондор, 2008. — 552 с.

16. Колесник В.Т. Концептуальні підходи до становлення системи державного управління національною безпекою України / В.Т. Колесник, П.Я. Пригунов // Історія, сучасність та перспективи розвитку прикордонної служби України та охорони державного кордону України: матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, м. Київ, 26 травня 2015 р. / Н.-д. ін-т Держ. прикордон. служби України. — Київ: НДІ ДПС України, 2015. — С. 11—15.

17. Висновки і рекомендації щодо внесення змін до Закону України "Про основи національної безпеки України". Аналітична записка [Електронний ресурс] / Нац. ін-т стратег. дослід. при Президентові України. — Режим доступу: www.niss.gov.ua/articles/1775

18. Концептуальні підходи до визначення методологічної функції законодавчого забезпечення національної безпеки України / [Т.І. Блистів, В.Т. Колесник, П.Я. Пригунов, К.В. Карпова] // Зовн. торг.: екон., фін., право. — 2015. — Вип. № 4 (81). — С. 13—26.

References:

1. Kolesnyk, V.T. (2015), "Conceptual model of national security of Ukraine", Informacijna bezpeka u vojennij sferi. Suchasnyj stan ta perspektyvy rozvytku [Information security in the military sphere. The current state and development prospects], Materialy mizhnarodnoi' naukovo-praktychnoi' konferencii' [Матеріали міжнародної науково-практичної конференції], Nac. un-t oborony im. Ivana Chernjahovs'kogo, Kyiv, Ukraine, 31 march, pp. 167—170.

2. Reznikova, O.O. and Tsiukalo, V.Yu. (2015), "Conclusions and recommendations on amendments to the Law of Ukraine "Principles of National Security Ukraine". Policy Brief, available at: www.niss.gov.ua/articles/1775 (Accessed 10 Oct 2016).

3. President of Ukraine (2015), Decree "On the Strategy for Sustainable Development "Ukraine — 2020", available at: www.zakon.rada.gov.ua/go/5/2015 (Accessed 10 Oct 2016).

4. President of Ukraine (2014), Decree "On urgent measures to protect Ukraine and strengthening its defense capability", available at: www.zakon.rada.gov.ua/go/744/2014 (Accessed 10 Oct 2016).

5. Verkhovna Rada of Ukraine (2015), "Plan on legislative support for reform in Ukraine", Vidomosti Verhovnoi' Rady, vol. 31, p. 297.

6. Gorbulin, V.P. (2011), Strategichne planuvannja: vyrishennja problem nacional'noi' bezpeky [Strategic planning: problems of national security], NISD, Kyiv, Ukraine.

7. Krutov, V.V. (2009), Vid patriotychnogo vyhovannja, borot'by z teroryzmom...do nederzhavnoi' systemy nacional'noi' bezpeky [From patriotic education, the fight against terrorism ... to non-state national security system], Presa Ukrai'ny, Kyiv, Ukraine.

8. Lipkan, V.A. (2013), Nacional'na bezpeka Ukrai'ny [National Security Ukraine], Kondor, Kyiv, Ukraine.

9. Sytnyk, G.P. (2012), Derzhavne upravlinnja u sferi nacional'noi' bezpeky (konceptual'ni ta organizacijno-pravovi zasady) [Public administration national security (conceptual, organizational and legal basis)], NADU, Kyiv, Ukraine.

10. Semenchenko, A.I. (2008), Metodologija strategichnogo planuvannja u sferi derzhavnogo upravlinnja zabezpechennjam nacional'noi' bezpeky Ukrai'ny [Methodology of strategic planning in public administration national security Ukraine], NADU, Kyiv, Ukraine.

11. Sytnik, G.P. Abramov, V.I. and Smoljanjuk, V.F. (2012), Gosudarstvennoe upravlenie v sfere nacional'noj bezopasnosti: slovar'-spravochnik [State management in the sphere of national security: Dictionary Directory], NADU, Kyiv, Ukraine.

12. Verkhovna Rada of Ukraine (1996), "Constitution of Ukraine", Vidomosti Verhovnoi' Rady Ukrai'ny, vol. 30, p. 141.

13. Verkhovna Rada of Ukraine (2003), "Law "Principles of National Security Ukraine", Vidomosti Verhovnoi' Rady Ukrai'ny, vol 39, p. 351.

14. Krutov, V.V. (2008), Stanovlennja ta rozvytok nederzhavnoi' systemy bezpeky pidpryjemnyctva [Formation and development of non-state security business], Feniks, Kyiv, Ukraine.

15. Lipkan, V.A. (2008), Nacional'na bezpeka Ukrai'ny [National Security Ukraine], Kondor, Kyiv, Ukraine.

16. Kolesnyk, V.T. and Prygunov, P. Ja. (2015), "Conceptual approaches to formation of public administration national security of Ukraine", Istorija, suchasnist' ta perspektyvy rozvytku prykordonnoi' sluzhby Ukrai'ny ta ohorony derzhavnogo kordonu Ukrai'ny [History, Present and development prospects the Border Service of Ukraine and State Border Protection of Ukraine], Materialy mizhnarodnoi' naukovo-praktychnoi' konferencii' [Proceedings of the International scientific and practical conference], NDI DPS Ukrai'ny, Kyiv, Ukraine, 26 may, pp. 11—15.

17. Reznikova, O.O. and Tsiukalo, V.Yu. (2015), "Conclusions and recommendations on amendments to the Law of Ukraine "Principles of National Security Ukraine". Policy Brief, available at: www.niss.gov.ua/articles/1775 (Accessed 10 Oct 2016).

18. Blystiv, T.I. Kolesnyk, V.T. Prygunov, P.Ja. and Karpova, K.V. (2015), "Conceptual approaches to defining methodological legislative function of national security Ukraine", Zovn. torg.: ekon., fin., pravo, vol. 4 (81), pp. 13—26.

Стаття надійшла до редакції 20.10.2016 р.

УДК 51.85

Л. Ю. Красавцева,
к. н. з держ. упр., старший викладач, Київський університет туризму, економіки і права

ДО ПИТАННЯ ПРО ЯКІСТЬ ЕКОЛОГІЧНОГО ТУРИЗМУ

L. Krasavtseva,
PhD in Public Administration, Senior Lecturer, University of Kiev Tourism, Economics and Law

FOR THE QUESTION CONCERNING THE QUALITY OF ECOTOURISM

Статтю присв'ячено аналізу якості екотуристичних послуг, визначено напрями розвитку сфери екологічного туризму, обгрунтовано думку про те, що специфіка екотуристського продукту й послуги безпосередньо впливають на якісні характеристики екологічного туристичного обслуговування, також проведено аналіз показників якості екологічного туризму в Україні.

This article is devoted to the analysis of qualitative ecotourism services. It was defined the directions of development of the sphere of ecological tourism, was justified belief that the specifics of ecotourism products and services directly influence on the qualitative characteristics of ecological tourism services, and also analyzed the quality indicators of ecological tourism in Ukraine.

Ключові слова: моніторинг, якість, екологічний туризм, обслуговування, туристичні послуги, туристичний продукт.
Key words: monitoring, quality, eco-tourism, service, travel services, tourism product.

ПОСТАНОВКА ПРОБЛЕМИ

Екологічний туризм сьогодні є однією із сфер туристичної індустрії з найбільш динамічним розвитком, про що також свідчать прогнози щодо його перспектив на наступне десятиліття.

Україна об'єктивно має потужний екотуристичний потенціал, який, на жаль, використовується не дуже ефективно. Причини такого становища полягають у складній соціально-економічній ситуації в державі, у неврегульованості механізмів стимулювання екотуристичної індустрії, відсутності ефективної стратегії розвитку екотуризму як на національному, так і на регіональному й місцевому рівнях. Питаннями пошуку та визначення шляхів подолання кризових явищ та інтенсифікації виробництва туристичного продукту займались такі вітчизняні та зарубіжні фахівці: Н. Покровський, Н. Кабушкін, А. Хохшельд, Л. Беррі. Однак вказаними та іншими дослідженнями не в повній мірі розкрито питання якості ектуристичних послуг.

МЕТА СТАТТІ

Метою статті є дослідження рівня якості наданих екотуристичних послуг та туристичного продукту в Україні. Для досягнення поставленої мети під ас нашого дослідження будуть розглянуті: поняття якості обслуговування та показників якості екологічного туризму; матеріальні та нематеріальні послуги, їх відмінності; концептуальна модель забезпечення якості екотуристичного обслуговування; перспективи та шляхи удосконалення якості надаваних екотуристичних послуг.

ВИКЛАД ОСНОВНОГО МАТЕРІАЛУ

Надання якісних екотуристичних послуг ми вважаємо обов'язковою передумовою подальшого й успішного розвитку сфери ЕТ у цілому та максимального задоволення екотуристичних потреб туристів зокрема.

Такий підхід ми пояснюємо тим, що в сучасних ринкових умовах з існуванням великої кількості туристських послуг і продуктів їх виробник і споживач самостійно знаходять один одного на ринку туристських послуг. При цьому мотивація їх спільної діяльності обумовлюється фінансовою вигодою та максимізацією споживчого ефекту. Крім цього, турист як споживач запропонованих йому туристських послуг і продуктів має право вибирати між різними їх виробниками.

Саме тому, будучи головною фігурою у цьому процесі, турист як покупець і споживач визначає напрями розвитку туристської індустрії, купуючи товари й послуги відповідно до власних уподобань та побажань. У зв'язку із зростанням значимості та ролі туриста як споживача сучасна туристська індустрія змушена приділяти підвищену й посилену увагу якості своєї продукції. Ми вважаємо, що показники якості (висока якість, мінімальна якість, відсутність якості тощо) нині мають стати важливим критерієм визна-

чення рівня задоволеності чи незадоволеності туриста-споживача купленими ним туристськими послугами і продуктами.

Крім цього, проведений аналіз свідчить, що нематеріальний характер туристських послуг та пріоритетність у них соціальної складової їх надання, як правило, вимагає від працівників туристської сфери так званої емоційної праці. На думку науковців, вона є надзвичайно затребувана при наданні соціально-культурних послуг, коли від обслуговуючого персоналу вимагається вітати відвідувачів певним чином, посміхатися й дякувати клієнтам тощо [5, с. 81—95; 7, с. 177—191; 8, с. 143—157; 10, с. 158—179]. Внаслідок цього, "мовлення працівників, їх зовнішність та особистісні якості... розглядаються як легітимна сфера для вторгнення і встановлення контролю з боку менеджменту" [9, с. 28—29].

Результатом таких процесів є перехід емоцій та почуттів із розряду особистого у сферу суспільного, де вони піддаються обробці і стандартизації, підпадаючи під жорсткий ієрархічний контроль [2, с. 320]. У цьому контексті ми погоджуємося із слушною думкою А. Хохшильда про те, що "емоційна праця... вимагає від людини штучно викликати чи пригнічувати в собі [певні] почуття, щоб зберігати зовнішній спокій, покликаний створювати відповідний стан в інших...Такий вид трудової діяльності вимагає координації між свідомістю та емоціями і часто залучає ресурси, які зазвичай розглядаються нами як дещо дуже глибоке й невід'ємне від нашої індивідуальності" [4, с. 7].

У цьому контексті необхідно, на нашу думку, вести мову про відмінності в наданні матеріальних та нематеріальних послуг. Так, поділяючи думку науковців про можливість відчуження учасників спілкування від самого процесу спілкування [3, с. 53—54], А. Хохшильд зазначає, що "під зовнішніми відмінностями між фізичною та емоційною працею прихована схожість в ціні, яку, можливо, прийдеться заплатити, виконавши роботу: працівник може бути в кінцевому рахунку відчужений від будь-яких аспектів самого себе... Якщо ми можемо бути відчужені від продуктів своєї праці в суспільстві, який виробляє матеріальні цінності, так само ми можемо бути відчужені від послуг у світі, що виробляє послуги" [4, с. 7].

У своєму дослідженні ми обгрунтовуємо думку про те, що специфіка екотуристського продукту й послуги безпосередньо впливають на якісні характеристики екологічного туристичного обслуговування. Перш за все мова має йти про таку специфіку туристського продукту, як його невід'ємність від джерела формування. Так, матеріальні товари існують незалежно від їх виробника чи виробників, туристська послуга як товар невіддільна від джерела її створення. Якщо, наприклад, споживач екотуристського продукту придбав тур на серпень, а в червні туристська фірма перестала функціонувати, ця послуга споживачу не буде надана через відсутність її джерела.

Необхідними ознаками екотуристського продукту, що проявляється у вигляді туристської послуги, є присутність туриста як клієнта-споживача та неможливість її складування, оскільки туристську послугу неможливо переслати поштою. Крім цього, реалізація туристського продукту посилює особистісний аспект, процес надання туристських послуг може бути набагато менше автоматизованим, ніж, скажімо, процес виробництва товарів. Це пояснюється практичною неможливістю прогнозування поведінки туристів, яка залежить як від об'єктивних, так і від суб'єктивних обставин та факторів.

Саме тому, з нашої точки зору, у менеджменті якості екотуристичного обслуговування надзвичайно більше уваги нині має приділятися удосконаленню якості процесу управління персоналом та регулюванню міжособистісних відносин. Це перш за все стосується удосконалення комунікативної діяльності туристських підприємств, послуги яких надаються в процесі здійснення безпосередніх контактів з людьми як споживачами екотуристських продуктів і послуг.

У цьому контексті важливо зважати на зовнішні ефекти туристського продукту. Саме тому спілкування туриста з оточуючими його людьми варто сприймати як міжособистісні відносини у невимушеній, вільній обстановці. Тоді як на його повсякденне життя накладають відбиток житло, робота, вільний час, проведена у подорожі відпустка. Спілкування його з іншими туристами — це зустріч з іншими подорожуючими та місцевими жителями.

Очевидно, що його відносини з ними і ставлення до них та його мотиви обумовлені його звичками жити, працювати, проводити вільний час. При цьому чим більше людина у своєму повсякденному житті відчуває обмеженість природних ресурсів, чим більше вона перебуває у межах певних норм поведінки, тим більше у неї виникає бажання вибрати для відпочинку екотуристичний продукт та послугу. Проведені дослідження свідчать, що якісні характеристики поведінки туриста безпосередньо впливають на якісні характеристики ставлення до нього з боку місцевих жителів та інших туристів.

У зв'язку з цим, необхідно брати до уваги той факт, що, перебуваючи на відпочинку, турист отримує послуги в комплексі. Туристська пропозиція місця, регіону, країни розглядається і має розглядатися як "колективна продукція", адже не окремі послуги, а цілий їх комплекс являє основу екотуристського попиту. Цей комплекс послуг турист об'єднує в поняття "мета подорожі". Саме тому під метою подорожі доцільно розуміти місце здійснення туристського попиту, тобто екотуризму з метою відпочинку.

Виходячи з цього, якщо мету подорожі розглядати як надання цілого комплексу ринкових послуг в структурі екотуристського попиту, видається логічним, що фірми чи особи, які пропонують цей комплекс послуг, зобов'язані послідовно пристосовувати свою діяльність до такої мети подорожі. Саме тому туристським місцем має стати продукт, який розглядається як єдине ціле, узгоджується з предметним розмаїттям та підкоряється ринковим законам [1, с. 52].

Із цього визначення випливає, що жодна окремо взята туристська послуга не в стані відігравати основну роль на ринку пропозицій туристських послуг. Усі ці окремо взяті послуги мають бути об'єднані у повний комплекс послуг, хоча очевидним є той факт, що в залежності від клієнтури, одна чи інша послуга відіграє важливішу чи менш важливу роль в усьому цьому комплексі.

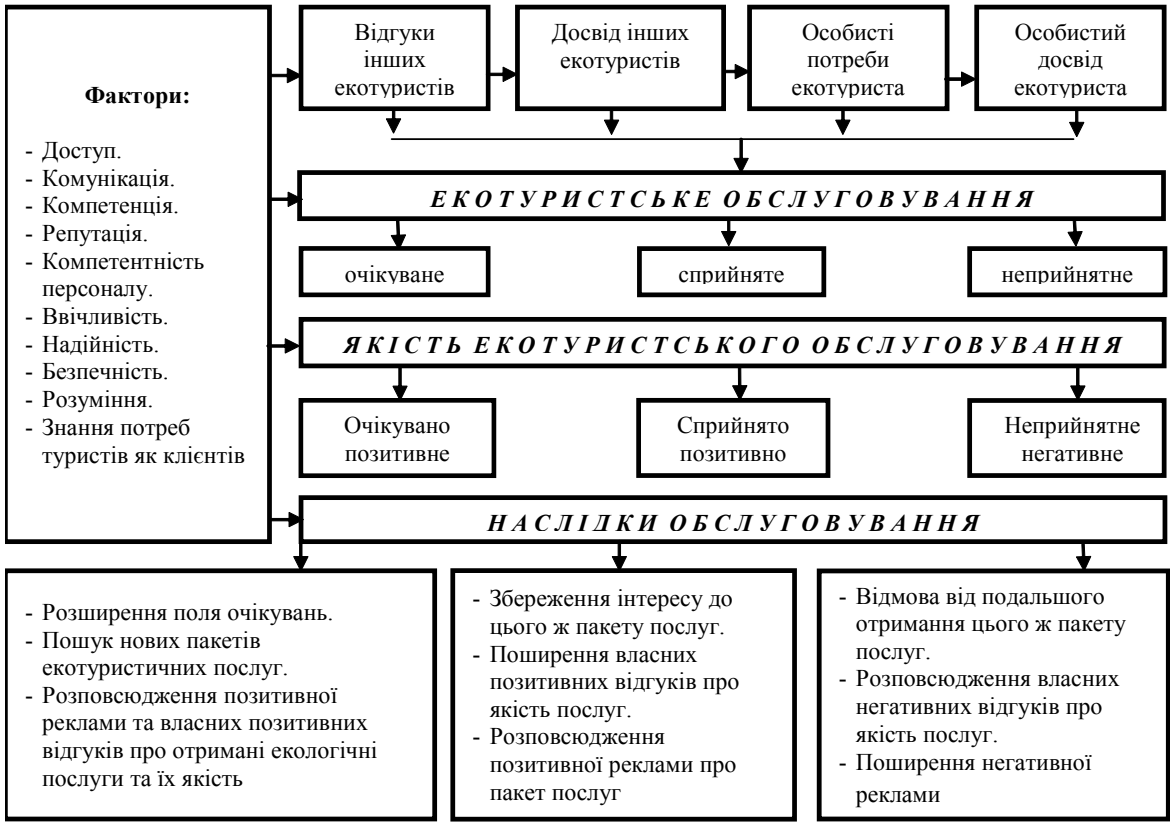


Рис. 1. Концептуальна модель забезпечення якості екотуристичного обслуговування

У нашому дослідженні під якістю екологічного туризму обслуговування ми розуміємо соціальну характеристику повного комплексу послуг, яка відображає як соціальні очікування відносно надаваних послуг, так і рівень реалізації цих очікувань у відповідних туристичних та комунікативних практиках.

Якість обслуговування знаходить відображення як в об'єктивних показниках, так і в суб'єктивних судженнях туриста як споживача повного комплексу туристських послуг. Разом з цим, суб'єктивні судження споживача про якість повного комплексу наданих йому туристських послуг базується на основі порівняння ним своїх очікувань та отриманого рівня туристського сервісу.

Такий підхід дозволяє нам розробити та подати графічне зображення концептуальної моделі забезпечення якості екотуристичного обслуговування на основі підходу М.Є. Покровського (рис. 1) [2, с. 321].

Як свідчать дані рисунка 1, якість екотуристичного обслуговування безпосередньо залежить від відгуків та досвіду інших споживачів туристських послуг, власних потреб та досвіду туриста.

Важливо, на нашу думку, виділяти і неприйнятне туристське обслуговування, яке свідчить про неприйнятну, тобто негативну його якість. Причому ми вважаємо, що офіційне визнання негативної якості екотуристського обслуговування сприятиме удосконаленню якості надаваних послуг, посиленню їх конкурентоздатності та фокусуванні суб'єктів туристської індустрії на підвищенні стандартів надання послуг.

Проведений аналіз дозволяє виділити низку характеристик, притаманних управлінню будь-яким туристським підприємством:

по-перше, основними при плануванні туристської діяльності мають стати: потреби, побажання кінцевого споживача й користувача надаваних йому послуг;

по-друге, неперервність туристської послуги. Незважаючи на зростаюче значення в сучасному світі туризму як засобу відновлення сил, здоров'я, отримання нових знань та відкриття незвіданих місць, туристський продукт ще не став товаром першої необхідності і не стане таким у найближчій перспективі. Однією з причин такої ситуації є той факт, що на туристських послугах, більше, ніж на інших платних послугах, відчувається зміна купівельної спроможності населення. До того ж, політичні й економічні явища також не сприяють перетворенню туристської послуги на товар першої необхідності;

по-третє, необхідність добре налагодженої системи маркетингу для створення дієвої системи ЗОРІ (система збору, обробки, розповсюдження інформації);

по-четверте, туристська сфера відрізняється унікальністю, оскільки повторити її в усіх аспектах неможливо.

Саме тому ми погоджуємося з такими науковцями, як В. Зайтамль, А. Парасураман та Л. Беррі, які доводять, що очікування туристів як споживачів і сприйняття ними наданих їм послуг базуються на таких факторах [6, p. 43—44]:

1) об'єктивні фактори: устаткування, зовнішній вигляд персоналу;

2) надійність, тобто здатність до надання обіцяної послуги точно у зазначений термін;

3) готовність допомогти клієнту та швидко його обслужити;

4) професіоналізм персоналу та конфіденційність обслуговування;

5) індивідуальний підхід та турбота про кожного клієнта.

Ми вважаємо, що використання запропонованої нами концептуальної моделі дозволяє також здійснювати попередній контроль для усунення будь-яких можливих невідповідностей між очікуваннями споживача та реально наданими послугами в ЕТ. Основним суб'єктом такого контролю виступає персонал туристичної організації з метою виявлення й усунення потенційних проблем.

ВИСНОВКИ

У результаті проведеного аналізу нами доведено, що міжнародна екотуристична політика в цілому та Європейського Союзу зокрема офіційно розуміється не як локальне вузькогалузеве завдання, а як множина актуальних завдань комплексного характеру, що випливають з різноманітних аспектів міжнародної і європейської політики. Основними серед них є: екологічна політика, регіональна політика, політика відносно малих та середніх підприємств, політика зайнятості населення тощо. Саме такий підхід є, на нашу думку, найоптимальнішим, оскільки виступає орієнтиром управлінської діяльності щодо розвитку сфери екологічного туризму.

Виявлено, що на глобальному рівні існує розгалужена низка як офіційних, так і громадських неурядових міжнародних організацій, діяльність яких спрямована, по-перше, на пропаганду й поширення інформації, теоретичних знань і позитивних практик розвитку ЕТ; по-друге, на організацію, здійснення, фінансову підтримку природоохоронної діяльності як у розвинених країнах, так і в країнах, що розвиваються.

Розвиток ЕТ в Україні нині набуває особливої актуальності, оскільки саме завдяки туризму Україна може поліпшити внутрішню соціально-економічну ситуацію та міжнародний імідж. Саме тому і зважаючи на місце і роль туризму в житті суспільства, Українська держава зобов'язана проголосити його одним із пріоритетних напрямів розвитку національної культури та економіки.

Україна має значні потенційні можливості динамічного розвитку туристичної індустрії й відповідної інтеграції у світовий туристичний простір. З урахуванням цього, держава має сприяти створенню організаційно-правових та економічних засад становлення туризму як високорентабельної галузі економіки, сприяти залученню міжнародного досвіду.

Стрімкий розвиток екотуристичної сфери та ринку екотуристичних послуг свідчить про необхідність чіткого прогнозування їх стратегічного розгортання у подальшій часовій та просторовій площині. Це — завдання для сучасного етапу функціонування Української демократичної держави.

Література:

1. Кабушкин Н.И. Менеджмент туризма: учебник / Н.И. Кабушкин. — 3-е изд., испр. — Мн.: Новое знание, 2002. — 409 с.

2. Покровский Н.Е. Туризм: от социальной теории к практике управления: учебник / Н.Е. Покровский, Т.И. Черняева. — М.: Университетская книга; Логос, 2008. — 424 с.

3. Goffman E. Alienation from Interaction // Human Relation. — 1957. — Vol. 10. — P. 47—60.

4. Hochschield A. The Managed Heart: Commercialization of Human Feeling. — Berkeley: University of California Press, 1983. — 280 p.

5. Leidner R. Emotional Labour in Service work // Annals of the American Academy of Political and Social Science. — 1999. — Vol. 561. — P. 81—95.

6. Parasuraman A. Conceptual Model of Service Quality and its Implications for Future Research /A. Parasuraman, A. Berry //Journal of Marketing. — 1985. — Vol. 49. — P. 41—50.

7. Steinberg R. Emotional Demands at Work: A Job Content Analysis /R. Steinberg, D. Figart // Annals of the American Academy of Political and Social Science. — 1999. — Vol. 561. — P. 177—191.

8. Steinberg R. Emotional Labor in Job Evaluation: Redesigning Compensation Practices // Annals of the American Academy of Political and Social Science. — 1999. — Vol. 561. — P. 143—157.

9. Urry J. The Tourist Gaze. — London: Sage, 2002. — 350 p.

10. Wharton A. The Psychological Consequences of Emotional Labor // Annals of the American Academy of Political and Social Science. — 1999. — Vol. 561. — P. 158—179.

References:

1. Kabushkyn, N.Y. (2002), Menedzhment turyzma [Tourism Management], Novoe znanye, Minsk, Belorussia.

2. Pokrovskyj, N.E. and Cherniaeva, T.Y. (2008), Turyzm: ot sotsyal'noj teoryy k praktyke upravlenyia [Tourism: from social theory to management practices], Unyversytetskaia knyha; Lohos, Moscow, Russia.

3. Goffman, E. (1957), "Alienation from Interaction", Human Relation, vol. 10, pp. 47—60.

4. Hochschield, A. (1983), The Managed Heart: Commercialization of Human Feeling, University of California Press, Berkeley, USA.

5. Leidner, R. (1999), "Emotional Labour in Service work", Annals of the American Academy of Political and Social Science, vol. 561, pp. 81—95.

6. Parasuraman, A. and Berry, A. (1985), "Conceptual Model of Service Quality and its Implications for Future Research", Journal of Marketing, vol. 49, pp. 41—50.

7. Steinberg, R. and Figart, D. (1999), "Emotional Demands at Work: A Job Content Analysis", Annals of the American Academy of Political and Social Science, vol. 561, pp. 177—191.

8. Steinberg, R. (1999), "Emotional Labor in Job Evaluation: Redesigning Compensation Practices", Annals of the American Academy of Political and Social Science, vol. 561, pp. 143—157.

9. Urry, J. (2002), The Tourist Gaze, Sage, London, UK.

10. Wharton, A. (1999), "The Psychological Consequences of Emotional Labor", Annals of the American Academy of Political and Social Science, vol. 561, pp. 158—179.

Стаття надійшла до редакції 17.10.2016 р.

УДК 351.85

Ю. І. Стельмащук,
аспірант, Академія муніципального управління

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ СОЦІАЛЬНО-ГУМАНІТАРНОЇ СФЕРИ: ТЕРМІНОЛОГІЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ

Yu. Stelmashchuk,
graduate student of the Academy of Municipal Management

STATE REGULATION OF SOCIAL AND HUMANITARIAN SPHERE: TERMINOLOGY TOOLS

Здійснено аналіз відповідного термінологічного інструментарію, що стосується механізмів державного регулювання розвитку соціально-гуманітарної сфери з метою уникнення неоднозначності тлумачення термінів. Конкретизовано такі дефініції: соціально-гуманітарна сфера, державне регулювання, механізми державного регулювання, соціальний захист, гуманітарна політика, соціальна політика, соціально-гуманітарна політика, гуманітарний розвиток, соціальна держава.

The analysis tools relevant terminology concerning the mechanisms of state regulation of social and humanitarian spheres in order to avoid ambiguity of interpretation of terms.

The meaning of "mechanisms of state regulation of social and humanitarian sphere" disclosed by categories: socio-humanitarian sphere, government regulation, government regulation mechanisms, social protection, social policy, social policy, social and humanitarian policy, human development, social state. They are a combination of approaches, methods, tools, techniques, tools, principles by which the government systematically and purposefully regulate humanitarian processes combined with socio-economic conditions of people's lives for the welfare of society, eliminate the negative effects of the operation of market processes, ensuring social justice, social and political stability in the country, agreeing objectives of a social nature with the objectives of economic growth.

Determined that the humanitarian sector is the subject of humanitarian policy. This system includes the unity of objective and subjective factors of social life, aimed at creating conditions for social and human development of society, social, intellectual and spiritual safety of man and society, the implementation of social and spiritual needs, forming and enrich the creative potential of people, full implementation of its intrinsic strength Sociodynamics education, science and culture.

It is noted that the socio-humanitarian sphere of society is a complex multidimensional system that covers all aspects of human life, the scope, conditions which are designed, on the one hand, the shape, and the second — to ensure the growing needs of man in self-development and self-realization. Social and humanitarian sphere — a subsystem of the national economy, where phenomena, processes, activities and facilities associated with the provision of society, the people, their needs and interests.

It is proved that the social sphere — is a system of national programs of social development, which aims to means and mechanisms of social policy to create conditions for the realization of human potential, social stability, social peace, high-level public Sociodynamics, efficient provision of social needs, and, above all, a high the level of social security.

Ключові слова: соціально-гуманітарна сфера, державне регулювання, механізми державного регулювання, соціальний захист, гуманітарна політика, соціальна політика, соціально-гуманітарна політика, гуманітарний розвиток, соціальна держава.

Key words: Social and humanitarian sphere, government regulation, government regulation mechanisms, social protection, social policy, social policy, social and humanitarian policy, human development, social state.

ВСТУП

Сучасний розвиток Української держави характеризується багатьма особливостями у всіх сферах суспільного життя, зокрема й у сфері державного управління, зумовленими як внутрішніми, так і зовнішніми явищами й процесами, серед яких чільне місце займають євроінтеграційні та глобалізаційні впливи. В таких умовах все більшої актуальності набуває питання вдосконалення механізмів дер-

жавного регулювання розвитку соціально-гуманітарної сфери, зокрема аналізу термінологічної бази.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

Виходячи зі свого європейського вибору Україна започатковує процес змін, поділяючи основні ідеї і принципи Європейської Конвенції про захист прав і основних свобод людини та Європейської соціальної хартії, покладаючи в основу свого подальшого розвитку інтереси людини, її прагнення жити і творити в гармонії зі своїми цінностями, із суспільством та при-родою. Відтак, актуалізуються питання соціально-гуманітарної політики, гуманітарного розвитку, форм і методів державного впливу на функціонування соціально-гуманітарної сфери. Для подальшого розгляду окресленої проблематики доцільно навести відповідний термінологічний інструментарій, що стосується механізмів державного регулювання розвитку соціально-гуманітарної сфери, з метою уникнення неоднозначності тлумачення термінів.

РЕЗУЛЬТАТИ

Дослідження сутності механізмів державного регулювання розвитку соціально-гуманітарної сфери доцільно розпочати з визначення змісту поняття "сфера". У тлумачному словникові надається декілька визначень терміна "сфера", але лише одне з них можна використати для формулювання дефініції "соціально-гуманітарна сфера", а саме — це область фізичного або духовного життя, діяльності людини або суспільства; галузь, напрям.

У контексті цього, варто звернути увагу на те, що згідно зі словником у галузі державного управління, сфера і галузь суспільного життя — це загальноприйняте розмежування основних напрямів (сфери) та видів (галузі) суспільної діяльності, яке базується на інтеграції об'єктивних групових потреб та інтересів людської спільноти. При чому історико-конкретні і ситуативні комбінації між зазначеними групами потреб та інтересів синтезуються у сфери (політична, економічна, соціальна, гуманітарна, міжетнічна), а проблемні і локальні "стики" між ними — в галузі суспільної життєдіяльності людей (виробництво, сільське господарство, природокористування, екологія, торгівля, транспорт, зв'язок, право, фінанси, наука, освіта, інформатика тощо). Звідси можна зробити висновок, що до соціально-гуманітарної сфери мають відноситися конкретні види (галузі) суспільної діяльності.

Дослідники зазначають, що соціальна сфера виступає сегментом соціального простору, де відбуваються всі процеси соціальної діяльності індивіда та соціуму. У широкому розумінні поняття "соціальна сфера" визначається як сфера прояву засад соціальності через взаємодію індивідів та спільнот, а також через функціонування соціальних інститутів.

Соціальна сфера це елемент єдиної відтворювальної системи суспільства (інституційна, матеріально-виробнича, фінансова, соціальна підсистеми). Мається на увазі, що коли в економічній сфері, насамперед сфері матеріального виробництва, виробляються матеріальні цінності, витрачаються різноманітні види природного та людського потенціалу суспільства, то соціальна сфера пов'язана зі споживанням матеріальних благ і відтворенням людського, соціального капіталу.

У більш вузькому значенні соціальну сферу переважно розглядають як таку сферу життєдіяльності суспільства, яка спрямована на забезпечення соціальної безпеки людини, її соціальний захист. На думку прихильників цього напряму, соціальна сфера є сферою інтересів держави, спрямована на суспільну підтримку і допомогу тим соціальним групам людей, які не можуть внаслідок певних причин брати участь у системі суспільного виробництва, або можуть брати обмежену участь з огляду на стан здоров'я, вік тощо. Ряд учених ще більше звужують зміст та функції соціальної сфери, зводячи її до такого напряму соціального захисту, як соціальне забезпечення.

На думку науковців, соціальна сфера містить у собі всі складові, які слугують її відтворенню, функціонуванню й розвитку, а саме: суб'єкти соціальної сфери (індивіди, спільності, суспільство як соціальний організм); підсистеми соціальної сфери (сфери освіти, родини, праці, побуту, соціальна інфраструктура); соціальні інститути й організації, що здійснюють управління соціальною сферою; соціальні зв'язки й відносини між суб'єктами, підсистемами та інститутами; потреби, цінності й норми, що ле-жать в основі цих відносин; процеси в соціальній сфері [4].

У контексті розгляду даної проблематики, варто зазначити, що функціонування соціальної сфери здійснюється через діяльність конкретних установ соціальної інфраструктури. Соціальна інфраструктура — це стійка сукупність галузей і видів діяльності, що створюють умови для задоволення потреб людини. Установи та підприємства соціальної інфраструктури (медичні, освітні, побутові, дозвільні тощо) забезпечують взаємодію матеріально-речового середовища та соціальних суб'єктів з метою раціональної організації життєдіяльності людей.

Оптимальні процеси в розвитку соціальної сфери пов'язані з активністю її інститутів й організацій, спрямованої на соціальний захист інтересів кожної людини й на забезпечення доступності для членів суспільства його основних ресурсів. Головною функцією соціальної сфери при цьому виступає відтворення й всебічне життєзабезпечення особистості й соціальної спільності. Соціальне відтворення при цьому розуміють як цілеспрямовану соціальну діяльність щодо забезпечення сприятливих умов існування та розвитку соціальної сфери.

На нашу думку, соціальна сфера — це така система забезпечення національних програм розвитку суспільства, яка покликана засобами та механізмами соціальної політики створювати умови для реалізації потенціалу людини, соціальної стабільності, соціального миру, високого рівня суспільної соціодинаміки, ефективного забезпечення соціальних потреб, і, насамперед, високого рівня соціальної безпеки.

Зауважимо, що гуманітарна сфера є об'єктом гуманітарної політики держави. Це система, що включає в себе єдність об'єктивних і суб'єктивних факторів суспільного життя, що мають на меті створення умов для соціально-гуманітарного розвитку суспільства, соціальної, інтелектуально-духовної безпеки людини і суспільства, реалізацію її соціальних, духовних потреб, формування і збагачення творчого потенціалу особи, всебічну реалізацію її сутнісних сил, соціодинаміку освіти, науки, культури [1].

Результати проведеного аналізу наукової літератури свідчить про існування різноманітних підходів до визначення складових гуманітарної сфери. До неї відносять ідеологію державотворення, розвиток української мови, культури, ментальності, національного інтелектуального потенціалу, охорону здоров'я населення, охорону природи, систему взаємодії з міжнародним співтовариством, формування громадянського суспільства, демографічну політику, формування національної еліти, освіту, науку, виховання, світоглядну й релігійну свободу людини, її соціальний захист і допомогу, розвиток міських і сільських типів поселень, інформатизацію суспільства тощо.

Виходячи з вищезазначених визначень та складових гуманітарної сфери, можна зробити висновок, що держав-

не управління гуманітарною сферою — це цілеспрямований організаційний та регулюючий вплив держави на стан і розвиток гуманітарної сфери, яка спрямована на забезпечення духовного життя людини і суспільства, складається із сукупності галузей, що орієнтовані на максимальне розкриття потенціалу кожної людини і соціуму в цілому, розвиток творчих й інтелектуальних здібностей особистості, збереження культурного різноманіття шляхом запровадження державної гуманітарної політики, виробленої політичною системою та законодавчо закріпленої, через діяльність органів державної влади, наділених необхідною компетенцією.

Відтак, соціогуманітарна сфера суспільства це складна багатоаспектна система, що охоплює усі сторони життєдіяльності людини, сфера, умови якої покликані, з одного боку, формувати, а з другого — забезпечувати далі зростаючі потреби людини у саморозвитку та самореалізації. Соціально-гуманітарна сфера — підсистема національної економіки, де явища, процеси, види діяльності та об'єкти пов'язані із забезпеченням життєдіяльності суспільства, людей, задоволенням їхніх потреб, інтересів.

Державне регулювання соціально-гуманітарною сферою є запорукою спроможності цивільного суспільства захищати інтереси громадян, підтримувати стабільний соціальний порядок, сприяючи розбудові інституції управління, що вимагає від держави наявності розвиненої адміністративної структури та спеціальних установ, які здатні реагувати на вимоги ринкових сил.

Одним із важливих інструментів реалізації принципів соціальної держави є соціальна політика — один із головних напрямів внутрішньої політики держави, який має забезпечити відтворення тих соціальних ресурсів, з яких вона дістає собі підтримку, створює передумови для розширеного відтворення своєї діяльності та стабільності соціальної системи. Отже, соціальна політика — це система заходів інституцій суспільно-політичного життя, спрямованих на забезпечення оптимального розвитку соціальних відносин та задоволення потреб суспільства як загалом, так і окремого громадянина [2].

Принагідно зазначимо, що у широкому розумінні соціальна політика — це система управлінських, регулятивних, саморегулятивних способів та форм діяльності суб'єктів, сукупність принципів, рішень, дій, що втілюються в соціальних програмах і соціальній практиці з метою задоволення соціальних потреб, збалансованості соціальних інтересів людини, соціальних груп суспільства, досягнення соціальних цілей, вирішення соціальних завдань, формування соціальних цінностей. При цьому це система не лише інституціональних, а й надінституціональних (таких, що перебувають у компетенції інших соціальних інститутів), державних і громадських, суспільних і особистих, індивідуальних способів і форм діяльності, спрямованих на соціальний розвиток, створення умов для всебічної самореалізації соціального потенціалу людини, її сутнісних сил.

Відтак, вчені часто досліджують соціальну політику як сукупність теоретичних принципів і практично спрямованих заходів, що розробляються та реалізуються державними і недержавними органами, організаціями й установами, спрямовані на створення необхідних умов життєдіяльності, задоволення соціальних потреб населення, створення в суспільстві сприятливого соціального клімату.

Привертають увагу також визначення соціальної політики, в яких наголошується, що соціальна політика це діяльність держави щодо узгодження інтересів різноманітних соціальних груп у сфері виробництва, розподілу та споживання, а також узгодження інтересів цих груп з інтересами окремої пересічної людини та колективними цілями всього суспільства.

До того ж, існують погляди на соціальну політику як діяльність держави, інших політичних та соціальних інститутів, яка спрямована на прогресивний розвиток соціальної сфери суспільства, удосконалення умов, способу та якості життя людей, забезпечення певної частини їх життєвих потреб, надання громадянам необхідної соціальної підтримки, допомоги та захисту з використанням для цього наявного фінансового та іншого суспільного потенціалу [3].

Ще один важливий аспект соціальної політики висвітлено у наступному визначенні: соціальна політика являє собою діяльність щодо забезпечення соціальної безпеки. В цьому контексті подається бачення соціальної політики як причино зумовленої, ситуативної, динамічної за формою та орієнтацією діяльності з практичної організації соціальної безпеки людей, які прагнуть реалізувати свої потреби та інтереси в суспільстві.

Таким чином, соціальна політика являє собою обов'язковий елемент діяльності суспільства й держави, її найважливішу галузь, де конструюється бажаний стан соціальної сфери, що і виступає її основним об'єктом. Це діяльність з управління розвитком соціальної сфери та визначення пріоритетних напрямів її вдосконалювання з метою підвищення рівня життя всіх соціальних груп.

У контексті нашого дослідження під соціальною політикою ми розуміємо систему цілеспрямованої діяльності суб'єктів соціально-політичного життя, сукупність принципів, норм, правил, рішень, дій, спрямованих на забезпечення ефективного функціонування та розвитку процесів соціального буття, насамперед формування та реалізацію потреб людини та суспільства, забезпечення їх соціальної безпеки.

Підсумовуючи різноманітні підходи до визначення соціальної політики, можна дійти висновку, що соціальна політика — це суспільний феномен, що поєднує в собі різноманітні, багатофакторні складові: конституційно-правові, інституціональні, управлінсько-регулятивні, саморегулятивні, глобальні, національні, державні, наддержавні, громадські, гуманістичні, праксеологічні (ціннісні), комунікативні тощо.

Кожен із зазначених підходів містить об'єктивні твердження, однак, на нашу думку, суть соціальної політики проявляється не в функціонуванні установ, а у реалізації комплексу заходів, спрямованих на підвищення рівня розвитку суспільства через систему зазначених соціальних установ, у процесі яких формуються відносини між суб'єктами соціуму.

Різноманітність та багатовекторність суспільних відносин, неоднорідність соціальної сфери зумовлюють наявність цілої низки елементів, що складають структуру суб'єктів соціальної політики. Загальноприйнятим є наступний перелік суб'єктів соціальної політики: людина (особистість), соціальна держава з мережею державних соціальних інституцій, громадянське суспільство, політичні партії та рухи, громадські організації, фонди, асоціації та спілки громадян. Останнім часом до суб'єктів соціальної політики відносять також роботодавців та підприємців.

У зв'язку з цим, завданням соціальної політики є забезпечення чіткого функціонування всієї системи соціально-політичних інститутів, які є суб'єктами такої політики, здійснення координації, узгоджувальної діяльності різних елементів системи, усвідомленої спрямованості їх зусиль, формування оптимального співвідношення і підтримання необхідних пропорцій між ними, приведення до стрункої системи різноманітних дій усіх її учасників, спря-

мування різних форм, методів, засобів на одержання очікуваних результатів. Головним завданням соціальної політики є досягнення відповідності, адекватності цілеспрямованої діяльності її суб'єктів по освоєнню і творенню соціального буття вимогам об'єктивних закономірностей суспільного прогресу, сучасній логіці розвитку цивілізації.

Основним інструментом та складовою соціальної політики при переході від однієї суспільно-економічної формації до іншої є соціальний захист. Соціальний захист у механізмі державного управління це державна підтримка певних категорій населення, котрі можуть зазнавати негативного впливу ринкових процесів, забезпечення відповідного рівня життя через надання правової, фінансової, матеріальної допомоги окремим громадянам (найвразливішим верствам населення), а також створення соціальних гарантій для економічно активної частини населення, забезпечення прийнятних для країни умов життя та праці громадян, у тому числі внаслідок установлення соціальних стандартів.

Заслуговує на увагу визначення соціального захисту як діяльності держави із втілення у життя цілей та пріоритетних завдань соціальної політики, реалізації сукупності законодавчо закріплених економічних, правових та соціальних гарантій, забезпечення кожному членові суспільства дотримання найважливіших прав, у тому числі на гідний людини рівень життя.

Більшість сучасних науковців вважають, що соціальний захист — це комплекс організаційно правових та економічних заходів, спрямованих на забезпечення життя, здоров'я і добробуту населення за конкретних економічних умов. Такі заходи передбачають формування інститутів соціального захисту й законів, котрі регулюють їхню діяльність, створюють механізми перерозподілу доходів через стягнення податків та інших трансфертів і платежів. Таким чином, соціальний захист — це правила перерозподілу суспільного багатства на користь людей, які тимчасово чи постійно потребують особливої підтримки суспільства [1].

Дослідниця Н. Абакумова наголошує, що соціальний захист є комплексом економічних, правових та соціальних гарантій, котрі гарантують кожному, хто працює, право на безпечну працю, збереження здоров'я у процесі праці, економічний захист і підтримку працівників та їхніх сімей у випадку тимчасової втрати працездатності на виробництві, медичну, соціальну й фахову реабілітацію.

Відтак, науковці розглядають соціальний захист як систему, що складається із: правових, соціально-економічних і організаційний заходів, котрі гарантуються та реалізуються державою з метою гарантування належного рівня життя людини, тобто матеріального забезпечення відповідно до стандартів сучасного суспільства; інститутів державного соціального забезпечення, соціальної допомоги, соціального й особистого страхування, а також внутрішньоорганізаційних форм соціальної допомоги, що функціонують для матеріального, медичного та реабілітаційного забезпечення людей похилого віку, непрацездатних, хворих, безробітних, сімей, які втратили годувальника, а також надання допомоги сім'ї; принципів, методів, законодавчо установлених державою соціальних гарантій, заходів та закладів, котрі забезпечують умови для нормальної життєдіяльності різних соціальних категорій і груп.

Цієї думки дотримується і Г. Завіловська вважаючи, що соціальний захист — система економічних, соціальних, правових, організаційних заходів, яка створює працездатним громадянам відповідні умови для поліпшення добробуту за рахунок особистого внеску, а непрацездатним і соціально вразливим працездатним верствам населення — гарантії у користуванні суспільними фондами споживання, пряму матеріальну підтримку, зниження податків. Соціальний захист як систему економічних, політичних, правових заходів, спрямованих на формування оптимальних умов гарантування реальних можливостей реалізації населенням своїх прав і свобод, котрі забезпечують матеріальний добробут, розглядає С. Горянська. О. Длугопольський також зауважує, що соціальний захист — це система урядових організаційно-правових та економічних заходів стосовно забезпечення гідного матеріального та соціального становища громадян [4].

На нашу думку, система соціального захисту — це сукупність правових, економічних та соціальних заходів, гарантованих Конституцією України, щодо створення та забезпечення здорового соціально-економічного мікроклімату для життя та розвитку як економічно активної частини населення, так і тих, хто опинився у складних життєвих обставинах, гарантуючи обом групам соціальну безпеку, соціальні зобов'язання, котрі грунтуються на соціальній справедливості й рівності прав.

До того ж, соціальний захист як багаторівнева система економічних, соціальних та правових відносин із управління соціальними ризиками в суспільстві з метою ліквідації їх небажаних наслідків та забезпечення належного рівня життя громадян включає соціальне страхування, соціальне забезпечення та соціальну допомогу.

Крім потреб, при оцінюванні соціальної політики використовують і рівень дотримання у цій країні прав людини. Але тоді вже частіше ведуть мову не про соціальну політику, а про соціальну державу як правову державу із сукупністю свобод, високим рівнем добробуту більшості населення, досягнутим через певну систему соціального забезпечення.

Характерними рисами соціальної держави є: конституційні гарантії забезпечення основних громадських прав особистості; наявність багатогалузевої економіки з різними формами власності; синтез планових нових та ринкових механізмів регулювання виробництва; турбота з боку державної влади про забезпечення загальної зайнятості населення; доступність освіти; державна підтримка малозабезпечених верств населення; наявність ефективно діючої системи охорони здоров'я та соціального захисту.

Виходячи із того, що головною метою існування соціальної держави є забезпечення гідного життєвого рівня населення основними функціями соціальної держави є: соціальний захист, який включає в себе пенсійне та медичне страхування, підтримку непрацездатних та малозабезпечених, допомогу по безробіттю та неповній зайнятості, здійснення соціально спрямованої податкової та бюджетної політики; забезпечення суспільними благами, до якого відносяться підтримка культури, освіти і науки, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища та розвиток інфраструктури громадянського суспільства; розвиток економіки, який полягає в проведенні антимонопольної політики, політики сприяння конкуренції, підтримки підприємництва, створення ринкових інститутів, управління державним сектором; підтримка стабільності шляхом стабілізації рівня цін, збалансування платіжного балансу, забезпечення зайнятості, підвищення кваліфікації кадрів, забезпечення конкурентоспроможності виробників та контролю за ціноутворенням; проведення економічного моніторингу, тобто розміщення державних замовлень, формування і підтримки державних програм, формування й підтримка пріоритетних галузей та напрямків розвитку.

У межах розгляду даної проблематики розглянемо гуманітарний розвиток який уособлює прагнення нації до

формування суспільства, яке грунтується на гуманістичних засадах, на повазі до гідності людини — загальних ідеалах людства й забезпеченні всебічного соціального поступу.

Показниками гуманітарного розвитку є: індекс людського розвитку, рівень освіти, інноваційний потенціал, свобода преси, свобода засобів масової інформації, інформаційно-комунікативні технології, екологічна ефективність та гендерна рівність.

Відповідно до вищезазначеного основними принципами гуманітарного розвитку є: людиноцентризм як система поглядів, яка визначає розкриття можливостей людини в якості критерію оцінки ефективності держави та зрілості суспільних інститутів, визнає невід'ємне право кожної людини на вільний розвиток особистості та реалізацію всіх її здібностей; забезпечення реальності прав і свобод людини і громадянина, в тому числі гендерної рівності, встановлення гарантій рівності громадян перед законом; встановлення рівних можливостей для гармонійного розвитку людини, забезпечення справедливості, гарантування належної якості життя незалежно від статі, віросповідання, етнічної належності, регіону проживання; надання можливостей для підвищення соціального статусу особистості, в тому числі шляхом вдосконалення її освітнього рівня та професійно-кваліфікаційних характеристик; розширення простору свободи, утвердження людської гідності, розкриття комунікативного потенціалу української культури як триєдиний спосіб формування національної ідентичності та соціалізації людини; розвиток та якнайповніше використання культурних надбань нації у багатогранності зв'язків з іншими національними культурами, відкритість для міжкультурної взаємодії з метою забезпечення належного місця країни у європейському і глобальному гуманітарному просторі; взаємодія між державою та громадянським суспільством, бізнесом та владою при розробці й реалізації програм суспільного розвитку; демократизація культурного життя, що означає зменшення впливу держави на зміст культурного продукту; пріоритет прав людини та громадянських свобод як критерій оцінки ефективності діяльності держави та рівня розвитку суспільних відносин у країні; забезпечення соціального й правового захисту громадян.

У свою чергу, гуманітарний розвиток грунтується на гуманітарній політиці держави як системній і послідовній діяльності держави у відносинах з людиною зокрема і суспільством в цілому, яка здійснюється через органи державної виконавчої, законодавчої та судової влади із залученням громадськості та з урахуванням основних прав людини і ставить за мету досягнення високого життєвого, духовного та інтелектуального рівня особистості, як у її власних інтересах, так і в інтересах країни в цілому. Отже, гуманітарна політика це не лише однобічний механізм забезпечення людського розвитку, а механізм взаємодії особи, суспільства і держави, який виявляється, з одного боку, у спрямованості на людину, покращанні умов її життя, а з другого боку — на залучення людини до державотворчих процесів, а в більш широкому розумінні — до світового співробітництва і розвитку.

Підкреслимо, що за визначенням, що надається в енциклопедичному словнику з державного управління, гуманітарна політика — це система цілеспрямованої, регулюючої, організуючої, координуючої діяльності суб'єктів, спрямована на забезпечення оптимального функціонування та розвитку гуманітарної сфери життєдіяльності суспільства, соціального, духовного життя, соціальних та духовних відносин.

Відтак, поняття гуманітарної політики тісно пов'язане з поняттям соціальної політики. Але якщо соціальна політика як державна політика спрямована на досягнення добробуту в суспільстві, покликана переважно забезпечувати фінансування соціально-культурної сфери, і, за світовими стандартами, адресована лише певним категоріям населення (інвалідам, малозабезпеченим, пенсіонерам тощо), то гуманітарна політика є поняттям значно ширшим і включає в себе, поряд зі специфічними економіко-фінансовими заходами, заходи управлінські, політико-правові, міжнародне співробітництво, ставлячи за мету досягнення високого духовного та інтелектуального рівня особистості, збереження та розвиток фундаментальних загальнолюдських та національних цінностей.

Наголосимо, що соціально-гуманітарну політику можна визначити як систему рішень, що мають на меті створення умов для соціально-гуманітарного розвитку суспільства, соціальної, інтелектуально-духовної безпеки людини й суспільства, реалізацію її соціальних, духовних потреб, формування і збагачення творчого потенціалу особи, всебічну самореалізацію її сутнісних сил, соціодинаміку освіти, науки, культури тощо.

Таким чином, зміст поняття "механізми державного регулювання розвитку соціально-гуманітарної сфери" розкривається через категорії: соціально-гуманітарна сфера, державне регулювання, механізми державного регулювання, соціальний захист, гуманітарна політика, соціальна політика, соціально-гуманітарна політика, гуманітарний розвиток, соціальна держава. Вони являють собою сукупність підходів, методів, засобів, прийомів, інструментів, принципів, за допомогою яких держава систематично й цілеспрямовано регулює гуманітарні процеси у поєднанні з соціально-економічними умовами життя людей задля підвищення добробуту членів суспільства, усунення негативних наслідків функціонування ринкових процесів, забезпечення соціальної справедливості, соціально-політичної стабільності в країні, узгодження цілей соціального характеру із цілями економічного зростання.

Література:

1. Гошовська В. Соціальна держава: типи, сутність, зміст / В. Гошовська // Вісн. НАДУ. — 2007. — № 3. — С. 259—265.

2. Куценко В. Соціальна держава (проблеми теорії, методології, практики) / В. Куценко. — К.: Заповіт, 2013. — 228 с.

3. Лукашевич М. Гуманітарна політика в Україні / М. Лукашевич. — К.: ІПК ДСЗУ, 2010. — 30 с.

4. Меляков А. Гуманітарна сфера як предмет досліджень в науці державного управління / А. Меляков // Теорія та практика державного управління: зб. наук. пр. — Х.: Вид-во ХарРІ НАДУ "Магістр". — 2012. — № 1. — С. 32—37.

References:

1. Hoshovs'ka, V. (2007), "The welfare state: types, the nature, content", Visnyk NADU, vol. 3, pp. 259—265.

2. Kutsenko, V. (2013), Sotsial'na derzhava (problemy teorii, metodolohii, praktyky) [The welfare state (problems of theory, methodology, practice)], Zapovit, Kyiv, Ukraine.

3. Lukashevich, M. (2010), Humanitarna polityka v Ukraini [Humanitarian Policy in Ukraine], IPK DSZU, Kyiv, Ukraine.

4. Melyakov, A. (2012), "The humanitarian sphere as a subject of research in the science of government", Teoriia ta praktyka derzhavnoho upravlinnia: zb. nauk. pr, vol. 1, pp. 32—37.

Стаття надійшла до редакції 12.10.2016 р.

УДК 353: 351.84

О. О. Константинов,
аспірант, Академія муніципального управління

НАУКОВІ ЗАСАДИ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИМ РОЗВИТКОМ РЕГІОНУ

A. Konstantinov,
Postgraduate, Academy of Municipal Management

SCIENTIFIC BASIS OF THE STATE OF SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGION

Досліджено різні підходи до визначення поняття регіон. Надано характеристику державній регіональній політиці. Розглянуто доцільність створення та оновлення інформаційної бази державного управління соціально-економічним розвитком регіону. Визначено основні засади реалізації системи державного управління соціально-економічним розвитком регіону.

The different approaches to the definition of the region. We characterize the state regional policy. The expediency of creating and updating the knowledge base of public administration and social and economic development of the region. The basic principles for the implementation of public administration and social and economic development of the region.

Ключові слова: регіон, державна регіональна політика, державне управління, соціально-економічний розвиток, стратегія розвитку, економіка регіону, державна політика.

Key words: region, state regional policy, public administration, social and economic development, the development strategy of the region's economy, public policy.

ВСТУП

Головною метою державного управління соціально-економічним розвитком регіону є підвищення рівня задоволення соціально-економічних потреб населення, яке проживає на території конкретного регіону, на основі його комплексного розвитку. Обгрунтований, з точки зору здатності органів регіональної влади здійснювати свої функції, рівень господарсько-економічної самостійності регіону впливає на ефективність регіонального управління.

Для системи державного управління соціально-економічним розвитком регіону основним завданням є дослідження умов і особливостей розвитку регіональних виробничих відносин в умовах обмеження їх територій. В сучасних умовах регіон представляє собою суверенний, самоврядний сектор економіки, який жваво взаємодіє і конкурує з іншими регіонами, та має стійкі внутрішні фінансово-економічні зв'язки. Державне управління соціально-економічним розвитком регіону має передбачати реалізацію державної регіональної політики як стратегії її подальшого, постійного, динамічного соціально-економічного розвитку. Державна регіональна політика це одна зі сфер діяльності держави щодо управління політичним, соціальним, економічним, науково-технічним, природоохоронним і культурним розвитком держави в регіональному аспекті.

ПОСТАНОВКА ЗАВДАННЯ

У ринкових умовах функції державного управління соціально-економічним розвитком регіону стають більш значимими, оскільки відсутність стратегічного регулювання з боку держави призводить до безсистемної діяльності господарюючих суб'єктів і стагнації соціально-економічних процесів, або до стихійного, незбалансованого, нестійкого розвитку, результати якого, ймовірно, сучасне суспільство не задовольняють. Саме тому відповідні органи державної системи управління на всіх рівнях повинні проводити системне регулювання регіонального розвитку та надавати за допомогою наявних державних механізмів вплив на умови, пріоритети і обмеження розвитку певних територій з метою відтворення і збільшення потенціалу територіальної соціально-економічної системи. Тому в роботі ставиться завдання дослідити наукові засади державного управління соціально-економічним розвитком регіону.

РЕЗУЛЬТАТИ ДОСЛІДЖЕННЯ

Регіон належить до відкритої, складної, цілісної і специфічної системи, на яку зсередини впливають складні елементи і часто порушують цю цілісність, і ззовні з боку органів державної влади, інших регіональних систем управління. Все це впливає на існуючі принципи і механізми управління регіональними процесами, що призводить до потреби в розробці та застосуванні нових способів взаємодії між усіма елементами, що входять до системи.

Для визначення ключових вимог до державного управління соціально-економічним розвитком регіону, з метою ефективної реалізації регіональної політики в умовах різноманіття територій, необхідно визначати унікальні риси кожного окремого регіону.

Регіон як форма організації простору в цей час набуває нових характеристик і властивостей. Багаторівневі зв'язки і відносини, що виникають між різними елементами регіональної системи обумовлені наявністю систем нижчих рівнів управління, що мають свої закономірності існування і тенденції розвитку.

На теперішній час у суспільстві існує проблема соціально-економічного розвитку регіону, тому важливо дослідження дефініцій основного поняття регіон. У науковій літературі пропонуються різні підходи до його визначення.

У науковій літературі регіон як суб'єкт економічної діяльності визначається як територія, що характеризується спільністю соціально-економічних, політичних та географічних чинників, що має свої територіальні особливості, свою специфіку, де складаються своєрідні економічні та соціальні умови.

Слово "регіон" — латинського походження (від кореня "regio"), в перекладі означає країна, край, область.

Сучасна наука дає безліч визначень даного терміну, серед яких найбільш ємними, на наш погляд, є наступні:

1. Під регіоном розуміється велика територія з більш-менш однорідними природними умовами, головним чином, характерною спрямованістю розвитку продуктивних сил на основі поєднання комплексу природних ресурсів з відповідною матеріально-технічною базою, виробничою та соціальною інфраструктурою.

2. Регіон — це певна територія, що відрізняється від інших територій за рядом ознак та володіє деякою цілісністю складових її елементів.

3. Регіон — це частина країни, яка володіє певною спільністю природних, соціально-економічних, національно-культурних та інших умов [1, с. 135].

Крім того, деякі автори пропонують розглядати "регіон" як цілісну соціальну систему з властивими їй характеристиками, що включає в себе політичну, географічну, адміністративну, економічну підструктури і соціальні та управлінські інститути, які відповідають цим підструктурам, а останні, в свою чергу, грають важливу роль в розвитку регіону.

У законі України "Про засади державної регіональної політики" від 05.02.2015 № 156-VIII надано характеристику наступним термінам: "макрорегіон" — частина території України у складі декількох регіонів чи їх частин, об'єднаних за спільними ознаками, яким притаманні спільні проблеми розвитку, в межах якої реалізуються спеціальні для цієї території програми регіонального розвитку; "мікрорегіон" — частина території регіону, що характеризується територіальною цілісністю та особливостями розвитку, в межах якої реалізуються спеціальні для цієї території проекти регіонального розвитку; "регіон" — територія Автономної Республіки Крим, області, міст Києва та Севастополя [2].

Таким чином, поняття регіону є досить абстрактним (як регіон взагалі) і передбачає, що його конкретизація і змістовна інтерпретація здійснюються при виділенні певних типів регіонів. Регіони — поняття типологічне, вони виділяються на території відповідно до визначених цілей та завдань.

Будь-який регіон України має свій набір загальних та специфічних проблем. Як правило, єдині для всіх типів регіонів законодавчі та нормативні акти, не завжди враховують територіальні особливості.

Специфіка регіону зумовлює необхідність вибору в кожному окремому випадку свого комплекту економічних важелів і стимулів. Саме тому побудова системи інформаційного забезпечення державного управління соціально-економічним розвитком регіону вимагає врахування особливостей розвитку, включення як загальних, так і специфічних характеристик регіонів.

Головна мета сучасної економіки — це пріоритетний розвиток кількох або одного регіонів, які мають особливо важливе стратегічне значення, стимулювання розвитку таких регіонів, які зможуть стати "точками зростання" ("локомотивом") економіки країни в цілому за рахунок наявного достатнього науково-технічного потенціалу. Таким чином, державну регіональну політику у вузькому сенсі треба розглядати як конкурентну політику, та в широкому сенсі — як всеосяжну політику розвитку [1, с. 137].

Державна регіональна політика — система цілей, заходів, засобів та узгоджених дій центральних і місцевих органів виконавчої влади, органів місцевого самоврядування та їх посадових осіб для забезпечення високого рівня якості життя людей на всій території України з урахуванням природних, історичних, екологічних, економічних, географічних, демографічних та інших особливостей регіонів, їх етнічної і культурної самобутності [2].

Метою державної регіональної політики є створення умов для динамічного, збалансованого розвитку України та її регіонів, забезпечення їх соціальної та економічної єдності, підвищення рівня життя населення, додержання гарантованих державою соціальних стандартів для кожного громадянина незалежно від його місця проживання.

Формування державної регіональної політики здійснюється за допомогою таких функцій управління як прогнозування, програмування і планування. Так, наприклад, довгостроковими інтуїтивними прогнозами є критерії досягнення головної стратегічної мети — забезпечити зростання якості життя населення, всіх його верств, категорій, груп. Очікувані результати досягнення стратегічних напрямків діяльності як умов забезпечення цієї мети представляються у вигляді середньострокових прогнозів. Критерії реалізації цільових програм повинні бути представлені у вигляді короткострокових прогнозів, розрахованих статистичними методами прогнозування.

Події, що відбулися з початку 2014 року на території півострова Крим та у південно-східних регіонах України, є наслідком прорахунків та недоліків державної внутрішньої та зовнішньої політики, в тому числі і політики регіонального розвитку.

Відстала технологічна база та монофункціональність промисловості Донецької та Луганської областей, сировинний характер експорту продукції та орієнтація його переважно на російський ринок консервує недосконалу структуру економіки, залежність від зовнішнього ринку, зокрема енергетичних ресурсів [3].

Тому однією з основних стратегічних цілей державного управління соціально-економічним розвитком регіону є задоволення необхідних потреб життєдіяльності населення, які для громадян будь-якої держави практично не залежать від галузей спеціалізації територій та від того, що виробляють господарюючі суб'єкти, і, залишаючись практично незмінними, включають у себе такі основні види потреб як: забезпеченість житлом і продуктами харчування, наявність роботи, можливість здобувати освіту і розвиватися як духовно, так і фізично, виховувати і навчати дітей, мати гарантоване медичне обслуговування, користуватися засобами зв'язку, пересування, різними матеріальними благами і послугами.

Кожен вид потреб населення являє собою підсистему, завданням якої є його задоволення. Диспропорції або незбалансованість у розвитку цих підсистем призводять до зниження якості життя населення. Відповідно, будь-яка невирішена задача сприймається суспільством як невдалий соціально-економічний розвиток в цілому.

Розподіл завдань і функцій державного управління соціально-економічним розвитком регіону являє собою взаємопов'язану роботу органів законодавчої і виконавчої влади державної системи територіального управління та органами місцевого самоврядування щодо розмежування та узгодження завдань і функцій між цими системами.

Для правильного розподілу різних завдань і функцій в структурах державного управління соціально-економічним розвитком регіону слід використовувати принцип субсидіарності, який передбачає проведення прогнозування можливості їх реалізації ринкової системою управління і її елементами — приватними виробниками. У разі неефективної діяльності ринкової системи управління слід передати функції і завдання управління органам місцевого самоврядування, найбільш наближеним до об'єктів управління — територіальним процесам.

Таким чином, наявність певної функції і завдання у відповідного рівня державного управління соціально-економічним розвитком регіону обумовлюється: по-перше, неефективністю або неможливістю її реалізації через відносини ринкового механізму; по-друге — нездатністю нижчого рівня управління цією ж системи раціонально виконувати функції і завдання.

Потреба у вирішенні завдання і реалізації конкретної функції управління визначається рівнем задоволеності результатом їх реалізації за кількісними, якісними і часовими параметрами. Основною оцінкою якості реалізації певної функції або завдання є рівень якості життя населення та соціально-економічного розвитку, що характеризується рівнем достатності всіх видів ресурсів і величинами економічної ефективності, а також ефектами в усіх галузях і сферах діяльності.

Для вирішення цілей і завдань державного управління соціально-економічним розвитком регіону та прийняття відповідних ефективних рішень, а також своєчасного коригування реалізації державної регіональної політики використовується система інформаційного забезпечення. Інформаційна обмеженість неминуче веде до низької ефективності регіонального розвитку. В окремих галузях економіки, сферах наукової, виробничої та невиробничої діяльності нерідко складаються ситуації, за яких через відсутність у органів управління своєчасної повної та достовірної інформації приймаються неоптимальні рішення, що призводять до критичних ситуацій в різних сферах економіки, а часто і до соціальної напруженості.

Помилкові державні рішення, викликані неповною, недостовірною чи перекрученою інформацією, можуть стати результатом довготривалих втрат для розвитку регіонів.

Створення інформаційної бази дозволяє виявити важливі особливості регіонів, проблемні ситуації в їх розвитку, оцінити можливі наслідки негативних явищ, розробити заходи впливу на ці проблеми в потрібних напрямах за допомогою різних державних важелів.

Таким чином, склад інформаційної бази державного управління соціально-економічним розвитком регіону необхідно визначати в залежності від основних цілей і завдань державної регіональної політики, що забезпечує можливість складання регіональних прогнозів і програм розвитку, а також на основі процесів, що відбуваються в економіці та соціальній сфері регіонів.

ВИСНОВКИ

В останні сім років відбулися зміни зовнішніх та внутрішніх умов для розвитку регіонів протягом останніх сьоми років. З початку 2014 року з'явилися додаткові ризики, пов'язані як із зовнішнім впливом дій Російської Федерації стосовно Автономної Республіки Крим, м. Севастополя та східних регіонів України, так і з внутрішніми чинниками, що породжені недосконалістю державної політики.

Проблеми соціально-економічного розвитку регіонів знаходяться в центрі уваги фахівців в сфері державного управління. Одне з головних місць серед цих проблем займають питання ефективної реалізації державної регіональної політики.

Система державного управління соціально-економічним розвитком регіону, з метою пошуку найбільш правильних управлінських рішень, що дозволяють найбільш м'яко подолати наявні негативні явища, базується, перш за все, на інформації про поточну економічну ситуацію в регіонах. На цей час система державного управління соціально-економічним розвитком регіону потребує принципово нового підходу до формування вихідної інформаційної бази, склад якої залежить від особливостей регіону як об'єкта спостереження і завдань, які ставить практика управління регіонами. Взаємозв'язок економіки і соціальної сфери характеризує соціально-економічний розвиток регіону як багатофункціональний комплекс, що є відмінною рисою в порівнянні з іншими об'єктами управління.

Література:

1. Стоянець Н.В. Концепція вдосконалення прогнозування соціально-економічного розвитку регіону / Н.В. Стоянець // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія: Економіка і менеджмент. — 2016. — Вип. 1. — С. 135—140.

2. Закон України "Про засади державної регіональної політики" від 05.02.2015 № 156-VIII [Електронний ресурс]. — Режим доступу:http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/156-19

3. Постанова Кабінету Міністрів України "Про затвердження Державної стратегії регіонального розвитку на період до 2020 року" від 6 серпня 2014 р. № 385 [Електронний ресурс]. — Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF

References:

1. Stoianets', N. V. (2016), "The concept of improving the prediction of socio-economic development of the region", Visnyk Sums'koho natsional'noho ahrarnoho universytetu. Seriia: Ekonomika i menedzhment, vol. 1, pp. 135—140.

2. Verkhovna Rada of Ukraine (2015), "Law of Ukraine "About the principles of state regional policy", available at: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/156-19 (Accessed 24 October 2016).

3. Cabinet of Ministers of Ukraine (2014), "Resolution "About approval of the State strategy of regional development for the period till 2020", available at: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D0%BF. (Accessed 24 October 2016).

Стаття надійшла до редакції 24.10.2016 р.