

Харківський національний
економічний університет
імені Семена Кузнеця

Управління розвитком

Збірник наукових праць

№ **1** (183) 2016

видається щоквартально

Харків · ХНЕУ ім. С. Кузнеця · 2016

Засновник – ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Видавець – ФОП Лібуркіна Л. М.
Виготовник – ФОП Данилюк Н. С.
Свідоцтво про державну реєстрацію друкованого засобу масової інформації КВ № 21225-11025 ПР від 30.01.2015 р.

Періодичність – 4 рази на рік
Мова видання – українська, російська, англійська, французька, німецька
Сайт журналу: www.md.hneu.edu.ua

Збірник наукових праць «Управління розвитком» включено до Переліку наукових фахових видань України, в яких можуть публікуватися результати дисертаційних робіт (Наказ Міністерства освіти і науки України від 13.07.2015 № 747, додаток 17)

Затверджено на засіданні вченої ради університету, протокол № 2 від 15.02.2016 р.

РЕДАКЦІЙНА КОЛЕГІЯ

Пономаренко В. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ (головний редактор)

Афанасьєв М. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Внукова Н. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Гонтарева І. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця (науковий редактор)
Гришова В. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Дікань Л. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Дорошнін М. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Дорохов О. В. – канд. техн. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Іванов Ю. Б. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України
Кизим М. О. – докт. екон. наук, професор Науково-дослідного центру індустріальних проблем розвитку НАН України
Клебанова Т. С. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Козьменко О. В. – докт. екон. наук, професор Української академії банківської справи Національного банку України
Криворотов В. В. – докт. екон. наук, професор Уральського федерального університету ім. першого Президента Росії Б. Н. Ельцина (Росія)
Левікін В. М. – докт. екон. наук, професор Харківського національного університету радіоелектроніки
Лутай Л. А. – докт. екон. наук, професор Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. Михайла Туган-Барановського
Малярець Л. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Назарова Г. В. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Нижегородцев Р. М. – докт. екон. наук, зав. лабораторією Інститута проблем управління РАН (Росія)
Орлов П. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Пилипенко А. А. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця (заступник головного редактора)
Попов О. Є. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Пушкар О. І. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Чернов В. Г. – докт. екон. наук, професор Владимирського державного університету (Росія)
Чухрай Н. І. – докт. екон. наук, професор Національного університету «Львівська політехніка»
Ястремська О. М. – докт. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця

Chauchat Jean-Hugues – Professeur (HdR) de l'Université Lumière Lyon2 (France)
Chen Wei – PhD, Professor, Hebei University of Science and Technology (China)
Gang Fan – Dr., Professor, Graduate School of Chinese Academy of Social Sciences; Director of China's National Economic Research Institute (China)
Hofstahler Hannes – Professor, Upper Austria University of Applied Sciences (Austria)
Hollner Helmut – FH-Prof. DL Dr Techn University of Applied Sciences FH «Technikum Wienn» (Austria)
Kalashnikov Vitaliy – Economy Doctor (ED), Assistant Professor, Universidad Autónoma de Nuevo León (Mexico)
Ohrimenco Serghei – Dr. Sc. (Econ.), Professor, Academy of Economic Studies (Moldova)
Pucher Robert – FH-Prof. DL Dr Techn, University of Applied Sciences FH «Technikum Wienn» (Austria)
Sarkisyan Agop – PhD, D.A., Tsenov Academy of Economics (Bulgaria)
Solarz Jan Krzysztof – Prof. nadzw. dr hab., Akademia finansów, Warszawa (Poland)
Vulanovic Milos – PhD, Assistant Professor of Finance, Western New England University (USA)
Wackowski Kazimierz – Prof. nzw. dr hab., Politechnika Warszawska (Poland)
John (Jack) William McNeill – PhD, Professor of Anthropology and Intercultural Studies, Providence University College (Canada)
Irina Yatskiv – Dr. Sc. Eng., Vice rector, Professor, Transport and Telecommunication Institute (Latvia)
Duro Benic – PhD, Full Professor with tenure, University of Dubrovnik (Croatia)
Christine Cooper – PhD MSc BA (hons), Professor, University of Strathclyde, Glasgow (UK)
Jovana Zoraja – PhD, Teaching and Research Assistant, University of Zagreb (Croatia)

Поштова адреса засновника:

61166, Україна, м. Харків, пр. Науки, 9а, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця

Головний редактор – Пономаренко В. С.

Конт. телефон: (057)702-03-04

Поштова адреса редакції:

61166, Україна, м. Харків,
пров. Інженерний, 1-А, 1 під'їзд
Тел.: (057)702-07-38, 702-07-28
E-mail: vydav@hneu.edu.ua

Поштова адреса виготовника:

Україна, 61002, Харків,
вул. Маршала Бажанова, 28,
тел. (066) 173-65-22

Статті для публікації у збірнику наукових праць відбираються на умовах закритого («сліпого») рецензування.

Відповідальність за достовірність фактів, дат, назв, імен, прізвищ, цифрових даних, які наводяться, несуть автори статей.

Рішення про публікацію статті приймає редакційна колегія. У текст статті без узгодження з автором можуть бути внесені редакційні виправлення або скорочення.

Редакція залишає за собою право їх опублікування у вигляді коротких повідомлень і рефератів.

У разі передрукування матеріалів посилання на збірник обов'язкове.

Підписано до друку 30.03.2016 р. Формат 60×90 1/8. Папір офсетний. Друк ризографічний.
Ум. друк. арк. 16,3. Обл.-вид. арк. 20,5. Зам. № 5. Наклад 100 пр.

Механізми регулювання економіки

Кожухова Т. В. ПРООН у світі: сучасний стан і тенденції фінансування сталого розвитку	6
Гарашук О. В., Куценко В. І. Формування освітнього середовища – важливого драйвера соціально-економічного розвитку села	14
Міхель Р. В. Пріоритетні сектори переробної промисловості західного регіону України для сприяння експорту	21
Цимбал Л. І. Інтелектуалізація економіки як провідний фактор розвитку Китаю	30
Лисиця Н. М., Ус М. І. Принципи побудови соціального партнерства	36
Журавльова І. В. Методичне забезпечення діагностування інтелектуального капіталу макроекономічного рівня.....	44
Бабич Т. О. Чартерне місто в сучасних національних інноваційних системах	52
Буслаєва Г. В. Оцінка ефективності діяльності спеціалізованих засобів розмішування в Україні	62

Економіка підприємства та управління виробництвом

Гонтарева І. В. Організаційно-економічне забезпечення ефективності розвитку підприємницької діяльності з урахуванням оплати праці	72
Швед Т. В. Оцінка рівня розвитку підприємств олійно-жирової галузі України в умовах глобалізації	76
Лещенко Л. О. Економічна роль прибутку в сучасних умовах господарювання	83
Мокряк К. В. Функціональний підхід щодо визначення напрямків антикризового фінансового управління.....	88
Гуцул М. А. Фактори та ризики при виборі джерел фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства	93
Попов О. Є., Пилипенко А. А. Корпоративні аспекти емісійного фінансування розвитку акціонерних товариств.....	100
Яцун Л. М. Стратегії та моделі управління розвитком підприємств сфери харчування	106
Дубина М. В., Тарасенко А. В. Наукові підходи до ідентифікації сутності категорії «інфраструктура сільського господарства».....	120

Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці

Мінухін С. В., Федько В. В. Модель функціонування обчислювального кластера з розподілом ресурсів на основі групової вибірки.....	128
Рецензія на монографію Мартиненко М. В. «Управління організаційними знаннями підприємства: теоретичний аспект»	139

Механизмы регулирования экономики

Кожухова Т. В. ПРООН в мире: современное состояние и тенденции финансирования устойчивого развития.....	6
Гарашук Е. В., Куценко В. И. Формирование образовательной среды – важного драйвера социально-экономического развития села	14
Михель Р. В. Приоритетные товарные группы в структуре экспорта промышленной продукции западного региона Украины.....	21
Цымбал Л. И. Интеллектуализация экономики как ведущий фактор развития Китая	30
Лисица Н. М., Ус М. И. Принципы построения социального партнёрства	36
Журавлева И. В. Методическое обеспечение диагностирования интеллектуального капитала макроэкономического уровня	44
Бабич Т. О. Чартерный город в современных национальных инновационных системах	52
Буслаева А. В. Анализ доходов и расходов специализированных средств размещения в Украине	62

Экономика предприятия и управление производством

Гонтарева И. В. Организационно-экономическое обеспечение эффективности развития предпринимательской деятельности с учетом оплаты труда	72
Швед Т. В. Оценка уровня развития предприятий масложировой отрасли Украины в условиях глобализации	76
Лещенко Л. А. Экономическая роль прибыли в современных условиях хозяйствования.....	83
Мокряк К. В. Функциональный подход к определению направлений антикризисного финансового управления	88
Гуцул М. А. Факторы и риски при выборе источников финансового обеспечения устойчивого развития предприятия	93
Попов А. Е., Пилипенко А. А. Корпоративные аспекты эмиссионного финансирования развития акционерных обществ	100
Яцун Л. М. Стратегии и модели управления развитием предприятий сферы питания.....	106
Дубина М. В., Тарасенко А. В. Научные подходы к идентификации сущности категории «инфраструктура сельского хозяйства».....	120

Математические методы, модели и информационные технологии в экономике

Минухин С. В., Федько В. В. Модель функционирования вычислительного кластера с распределением ресурсов на основе групповой выборки.....	128
---	-----

Рецензия на монографию Мартыненко М. В. «Управление организационными знаниями предприятия: теоретический аспект».....	139
---	-----

The Mechanisms of Regulation of the Economy

T. Kozhukhova. UNDP in the world: current state and trends In the financing of sustainable development	6
O. Garashchuk, V. Kutcenko. Formation of educational environment as an important driver of village socio-economic development.....	14
R. Mikhel. Priority commodity groups in the structure of industrial production export of ukraine's western region	21
L. Tsymbal. Intellectualization of the economy as the leading factor of china's development	30
N. Lysytsya, M. Us. Principles of building social partnership.....	36
I. Zhuravlyova. The Methodological Support for Diagnosing the Intellectual Capital at the Macroeconomic Level.....	44
T. Babych. A charter city in the modern national innovation system.....	52
G. Buslayeva. The income and expense analysis of specialized means of accommodation in Ukraine	62

Economics of Enterprise and Production Management

I. Gontareva. Organizational and economic support for increasing the efficiency of entrepreneurship in view of labor remuneration	72
T. Shved. Assessment of the development level of fat and oil industry enterprises in Ukraine under conditions of globalization	77
L. Leshchenko. The economic role of profit under current economic conditions	83
K. Mokriak. A functional approach to determining directions of anti-crisis financial management	88
M. Hutsul. Factors and risks at choosing financial sources for assuring enterprise sustainable development	93
O. Popov, A. Pylypenko. Corporate aspects in monetary financing of development of joint-stock companies.....	100
L. Yatsun. Strategies and Models of Managing the Development of Food Industry Enterprises.....	106
M. Dubyna, A. Tarasenko. Scientific approaches to identifying the essence of the concept of «agricultural infrastructure»	120

Mathematical Methods, Models and Information Technology in the Economy

S. Minukhin, V. Fedko. A model of the functioning of a computing cluster with resource allocation on the basis of the cluster sampling	128
Review of the monograph Martynenko M. V. «Managing the Organizational Knowledge of the Enterprise».....	139

Механізми регулювання економіки

JEL Classification: F35

УДК 330.34

ПРООН У СВІТІ: СУЧАСНИЙ СТАН І ТЕНДЕНЦІЇ ФІНАНСУВАННЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ

Кожухова Т. В.

***Анотація.** За результатами дослідження механізмів формування фінансових ресурсів ПРООН визначено, що фінансування її діяльності здійснюється за рахунок добровільних внесків донорів, які спрямовуються до фондів регулярних (основних) та інших (неосновних) ресурсів. Виявлено, що найбільшу частку в загальному обсязі становлять внески в неосновні ресурси. За результатами аналізу фінансування ПРООН проектів сталого розвитку встановлено такі тенденції: скорочення загального бюджету проектів; спрямування найбільшої частки фінансових ресурсів на підвищення відповідальності державних установ, інклюзивне та стійке зростання, демократичне врядування.*

***Ключові слова:** фінансування, фінансові ресурси, внески, ПРООН, донори, сталий розвиток.*

ПРООН В МИРЕ: СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ ФИНАНСИРОВАНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Кожухова Т. В.

***Аннотация.** По результатам исследования механизмов формирования финансовых ресурсов ПРООН определено, что финансирование ее деятельности осуществляется за счет добровольных взносов доноров, направляемых в фонды регулярных (основных) и других (неосновных) ресурсов. Выявлено, что наибольшую долю в общем объеме составляют вклады в неосновные ресурсы. По результатам анализа финансирования ПРООН проектов устойчивого развития установлены следующие тенденции: сокращение общего бюджета проектов; направленность наибольшей доли финансовых ресурсов на повышение ответственности государственных учреждений, инклюзивный и устойчивый рост, демократическое управление.*

***Ключевые слова:** финансирование, финансовые ресурсы, взносы, ПРООН, доноры, устойчивое развитие.*

UNDP IN THE WORLD: CURRENT STATE AND TRENDS IN THE FINANCING OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

T. Kozhukhova

***Abstract.** The study of mechanisms for generating the UNDP financial resources has determined that the financing of its activities is carried out by voluntary contributions from donors, which are allocated to the funds of regular (core) and other (non-core) resources. It has been revealed that the largest share of contributions has been made to non-core resources. The analysis of the financing of UNDP sustainable development projects shows the following trends: reduction of the total project budget; directing the largest share of financial resources at increasing the responsibility of state institutions, inclusive and sustainable growth, democratic governance.*

***Keywords:** financing, financial resources, contributions, UNDP, donors, sustainable development.*

Постановка проблеми. Декларація тисячоліття, прийнята Генеральною Асамблеєю ООН у 2000-му р., визнала, що, крім індивідуальної відповідальності перед власними товариствами, існує також «колективна відповідальність за утвердження принципів людської гідності, справедливості й рівності на глобальному рівні» [1], та визначила Цілі розвитку тисячоліття (ЦРТ), що включають викоринення бідності; охорону спільного довкілля; забезпечення прав людини, демократію і блага управління; захист уразливих. У 2015 р. світове співтовариство визначило цілі та завдання на наступні 15 років: у підсумковому документі саміту ООН «Перетворення нашого світу: Порядок денний у сфері сталого розвитку на період до 2030 р.» передбачено продовження роботи з ліквідації злиденності й забезпечення сталого розвитку у трьох його складових (економічній, соціальній та екологічній) у загальносвітових масштабах і на рівні кожної країни [2]. Для вирішення цих завдань необхідно є наявність достатніх фінансових ресурсів, потреби в яких, за даними доповіді Міжурядового комітету експертів із фінансування сталого розвитку, становлять декілька трильйонів доларів США у рік [3].

Важливу роль у фінансуванні сталого розвитку країн, що розвиваються, відіграє Програма розвитку ООН (ПРООН). Розпочавши свою діяльність у 1965 р. в результаті злиття Спеціального фонду ООН, створеного в 1958 р., і Розширеної програми технічної допомоги, заснованої у 1949 р. для економічного розвитку малорозвинених країн, ПРООН наразі працює у більш ніж 170 країнах світу. Використовуючи комплексний підхід до досягнення сталого розвитку, спрямований на усунення пов'язаних із ним таких питань, як багатомірна бідність, що «обумовлена не тільки рівнем матеріального доходу, а й обмеженістю доступу до суспільних благ і базових соціальних послуг» [4], нерівність, соціальна ізоляція та стійкість, ПРООН підвищує рівень знань, навичок, партнерських здібностей, інституційного потенціалу та технологій виробництва для зниження ризиків країн. Крім цього, ПРООН здійснює координацію діяльності в рамках системи ООН на рівні країн і відіграє життєво важливу роль у забезпеченні узгодженості розвитку. Україна з 1993 р. також співпрацює з ПРООН: за поточною Рамковою програмою партнерства Уряду України – ООН на 2012–2016 рр. планується залучити майже \$132,8 млн, фінансові ресурси спрямовуються на стале економічне зростання і подолання бідності, соціальний розвиток, захист довкілля і зміну клімату [5]. Визначення сучасного стану фінансування ПРООН проектів сталого розвитку та встановлення основних тенденцій у цій сфері сприятиме прийняттю своєчасних рішень як на національному, так і міжнародному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальним проблемам фінансування розвитку та ефективності зовнішньої допомоги країнам, що розвиваються, та найменш розвиненим країнам присвячено праці таких зарубіжних учених, як Д. Бартон (D. Barton) і М. Уайзман (M. Wiseman) [6], К. Бьорнсайд (C. Burnside) і Д. Доллар (D. Dollar) [7], Дж. Мігель-Флоренс (J.M.Miquel-Florensa) [8], С. Ределет (S. Radelet), М. Клеменс (M. Clemens) і Р. Бхавнані (R. Bhavnani) [9]. Питання глобального сталого розвитку та системних перетворень фінансової архітектури в контексті зміни парадигми глобального економічного розвитку досліджували О. Білорус та Ю. Мацейко [10], І. Богатирьов [11]. Питання співпраці ПРООН з Україною розглядалися такими українськими вченими, як С. Толстов, який встановив загальні тенденції в діяльності ПРООН в Україні [12]; Г. Герасименко, яка визначила роль ПРООН у здійсненні соціальних інвестицій в Україні [13]; Ю. Петрушенко, Н. Костюченко і Ю. Данько, які дослідили концептуальні основи фінансування місцевого розвитку в проектах програми розвитку ООН в Україні [14]. Зважаючи на постійні зміни у процесах фінансування сталого розвитку, існуючі проблеми з наявністю коштів для забезпечення потреб країн, що розвиваються, необхідним є дослідження сучасного стану фінансування ПРООН проектів розвитку та встановлення тенденцій у цій сфері.

Мета статті – дослідити сучасний стан фінансування ПРООН проектів сталого розвитку країн, що розвиваються, та встановити тенденції у цій сфері.

Основні результати дослідження. Для визначення сучасного стану фінансування ПРООН проектів, спрямованих на вирішення проблем у досягненні сталого розвитку країн, що розвиваються, необхідно насамперед дослідити загальні механізми формування фінансових ресурсів цієї установи.

Фінансування діяльності ПРООН здійснюється за рахунок добровільних внесків двосторонніх і багатосторонніх донорів, що спрямовуються до фондів регулярних (основних) та інших (неосновних) ресурсів. Регулярні ресурси становлять основу ПРООН, оскільки дозволяють їй грати стратегічну роль, здійснювати планування на перспективу, оперативно та гнучко реагувати на кризи, зміцнювати транспарентність і надавати прогнозовані й диференційовані послуги у сфері розвитку у всіх країнах здійснення програм, особливо в найбільш уразливих [15]. У 2014 р. 90 % основних програмних ресурсів ПРООН виділено для країн із низьким рівнем доходу, в т.ч. 74 % – для найменш розвинених [16]. Попри те, що для країн із середнім рівнем доходу з основних ресурсів ПРООН виділено тільки 10 %, на кожен долар було залучено \$ 25 додаткового фінансування [16].

ПРООН також підтримує здійснення спільних програм, виконуючи функції з формування фондів та управління спільними програмами та багатосторонніми донорськими цільовими фондами від імені системи ООН і національних урядів, а також функцію з виконання програм як організація ООН, що бере участь у цьому процесі [15]. Гнучкими механізмами фінансування ПРООН є тематичні цільові фонди (з боротьби з бідністю,

з питань демократичного врядування, для запобігання кризам і відновлення, з питань енергетики й охорони довкілля); цільові фонди для конкретних програм і проектів, що здійснюються на глобальному, регіональному, міжнародному рівнях із можливим використанням місцевих ресурсів для розвитку проектів відповідно до національних планів розвитку і стратегічного плану ПРООН (співучасть урядів у витратах); об'єднані фонди ООН, що використовуються для підтримки конкретних національних, регіональних або глобальних пріоритетів (багатосторонні донорські цільові фонди, спільні програми, Центральний фонд реагування на надзвичайні ситуації); вертикальні фонди, призначені для здійснення програм у конкретній сфері розвитку (здоров'я, протидія зміні клімату тощо) (Глобальний фонд для боротьби зі СНІДом, туберкульозом та малярією, Глобальний екологічний фонд, Багатосторонній фонд для здійснення Монреальського протоколу, Зелений кліматичний фонд) [17]. За даними ПРООН, у 2014 р. внески до цих фондів у загальному обсязі внесків становили: тематичні фонди – 3 %, цільові – 59 % (в тому числі місцеві внески – 19 %), об'єднані – 6 %, вертикальні – 15 % [16].

Найважливішими пріоритетними завданнями ПРООН наразі є розроблення шляхів сталого розвитку, формування інститутів демократичного управління, зміцнення стійкості країн до шоківих впливів [15]. Згідно з кошторисом бюджету ПРООН на 2014–2017 рр. загальна сума внесків оцінюється на рівні \$ 19,4 млрд (в тому числі обсяг внесків до регулярних ресурсів – \$ 3,6 млрд, до інших – \$ 15,8 млрд) [18].

Загальний обсяг надходжень, за даними річних звітів фінансового стану ПРООН, включаючи внески донорів, інвестиційний дохід та інші надходження протягом 2012–2014 рр., становив майже \$ 15,3 млрд, при цьому чистий обсяг внесків склав \$ 14,3 млрд [15]. Найбільшу частку в загальному обсязі внесків донорів зайняли внески в інші (неосновні) ресурси (81,4 %), на частку внесків до регулярних (основних) ресурсів припало 18,6 % (рис. 1).

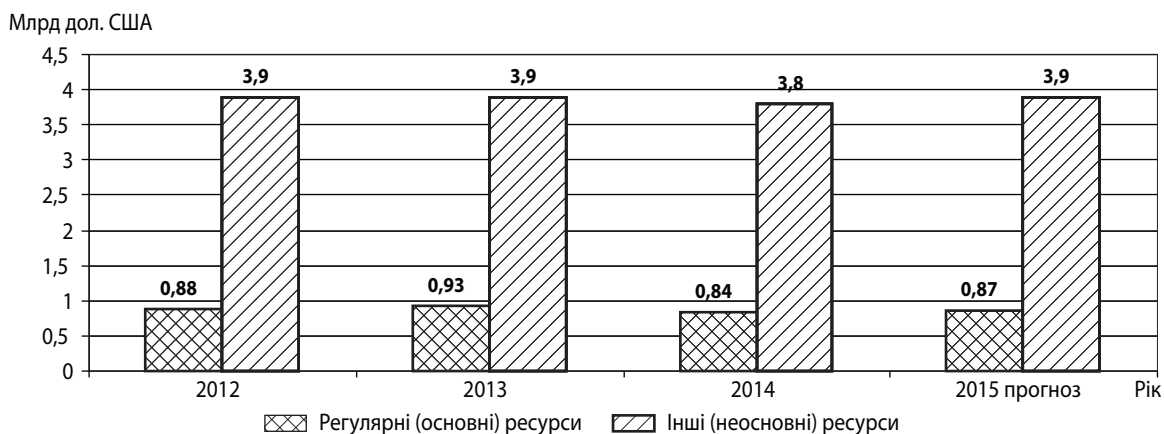


Рис. 1. Внески донорів до ПРООН [15; 18]

За результатами аналізу динаміки надходжень внесків встановлено, що їх загальний обсяг зменшився з \$ 4,78 млрд у 2012 р. до \$ 4,64 млрд у 2014 р.

Попри збільшення внесків до регулярних ресурсів у 2013 р. на 5,7 % порівняно з попереднім роком, у 2014 р. обсяг останніх порівняно з 2013 р. зменшився на 9,7 %. Відбулося також скорочення внесків до інших ресурсів – на 2,6 %. Частка внесків до інших ресурсів у загальному обсязі внесків збільшилась з 81,6 % у 2012 р. до 81,9 % у 2015 р.

Внески 10 найбільших донорів до регулярних (основних) ресурсів у 2012–2014 рр. становили \$ 2,2 млрд (майже 82 % від загального обсягу внесків до цих ресурсів) (рис. 2).

До країн, що перерахували найбільші обсяги внесків, належать Норвегія (17,3 %), Велика Британія (11,8 %), Швеція (11,8 %), Японія (10,9 %), США (10,4 %), Швейцарія (8,2 %), Нідерланди (8,2 %), Данія (7,7 %), Німеччина (5,9 %), Канада (4,1 %). При цьому у 2014 р. порівняно з 2012 р. Нідерланди скоротили внески майже на 50 % – з \$ 71 млн до \$ 37 млн, Швеція – на 29 % (з \$ 103 млн до \$ 73 млн, Норвегія – на 19 % (з \$ 138 млн до \$ 112 млн) [15].

Сума внесків до інших (неосновних) ресурсів ПРООН протягом 2012–2014 рр. становила \$ 11,6 млрд. Найбільші обсяги внесків перераховано багатосторонніми партнерами – \$ 4,6 млрд (40 % від загального обсягу внесків в інші ресурси) та двосторонніми донорами – \$ 4,1 млрд (35 %), місцеві внески становили \$ 2,9 млрд (25 %). При цьому в 2013 р. порівняно з 2012 р. спостерігалось зниження внесків двосторонніх донорів на 7 %, багатосторонніх – на 9,7 % [15].

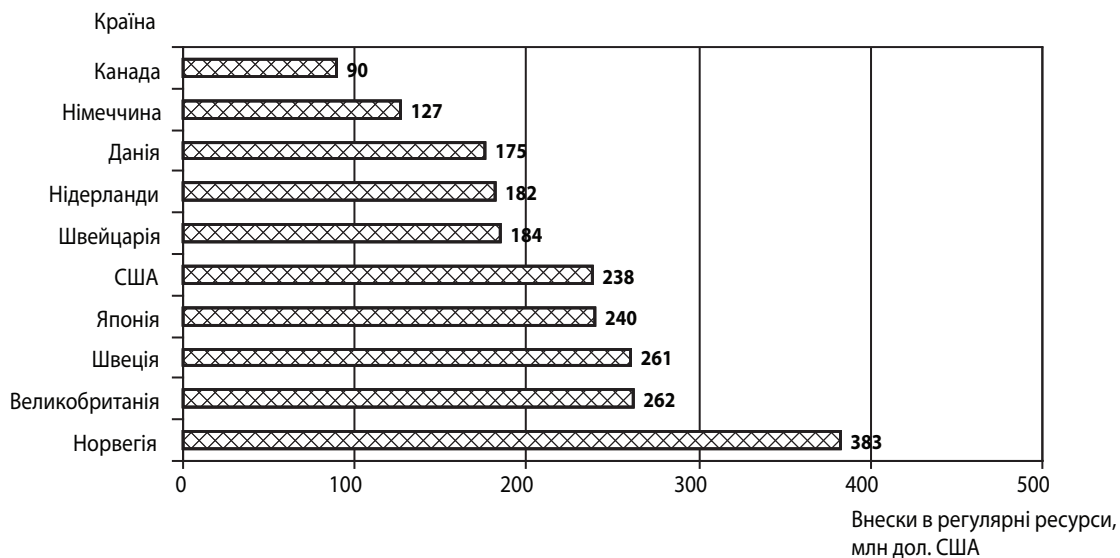


Рис. 2. Внески 10 найбільших донорів ПРООН до регулярних (основних) ресурсів, 2012–2014 рр. [15]

До десятки найбільших двосторонніх донорів увійшли Японія (23,7 % загального обсягу двосторонніх донорів до інших ресурсів), США (18,8 %), Велика Британія (8 %), Швеція (7,3 %), Німеччина (6,8 %), Норвегія (6,6 %), Нідерланди (4,1 %), Австралія (3,2 %), Корея (2,8 %), Канада (1,2 %) (рис. 3).

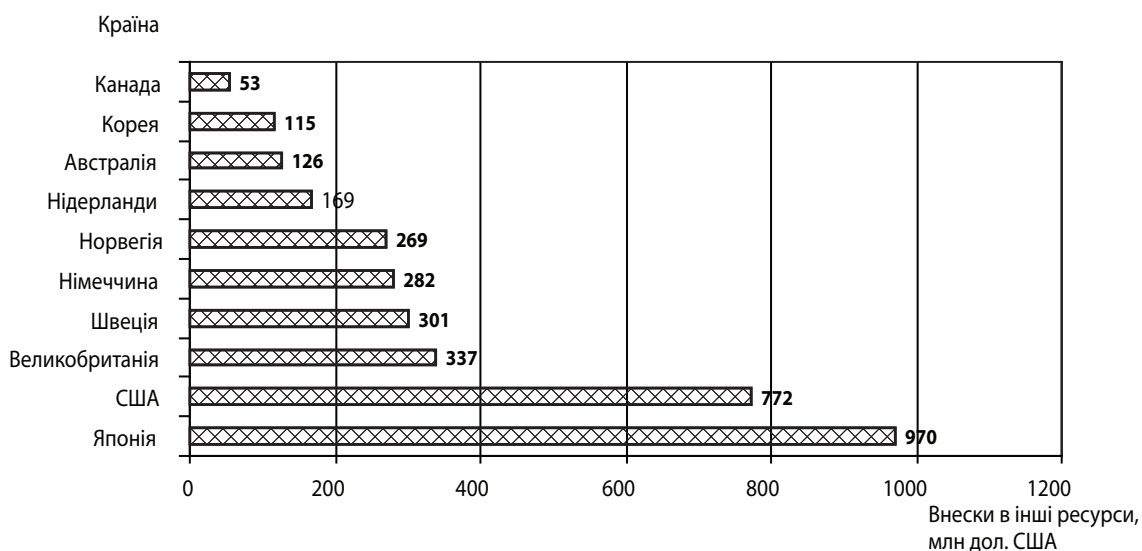


Рис. 3. Внески 10 найбільших двосторонніх донорів ПРООН до інших (неосновних) ресурсів, 2012–2014 рр. [15]

Багатосторонні партнери, надаючи найбільшу частку внесків до інших (неосновних) ресурсів, відіграють значну роль у цільовому фінансуванні проектів ПРООН. Найбільшими багатосторонніми донорами ПРООН є Глобальний фонд боротьби зі СНІДом, туберкульозом та малярією (ГФБСТМ), частка внесків у 2012–2014 рр. якого становила 28,9 % загального обсягу внесків, отриманих у рахунок інших ресурсів, Глобальний екологічний фонд (ГЕФ) (19,6 %), Європейський Союз (ЄС) (18,6 %), Багатосторонній донорський цільовий фонд (спільні програми) (БДЦФ) (17,4 %), установи ООН (3,6 %), фонд для здійснення Монреальського протоколу (ФМП) (1,3 %), Адаптаційний фонд (0,5 %). Приватним сектором, фондами та неурядовими організаціями протягом досліджуваного періоду перераховано 2,4 % загального обсягу внесків, спрямованих до інших ресурсів (рис. 4).

Внески в місцеві ресурси спрямовуються через ПРООН урядами країн, де здійснюються програми та проекти, з їх внутрішніх ресурсів через механізм, відомий як «спільне несення витрат із державою».

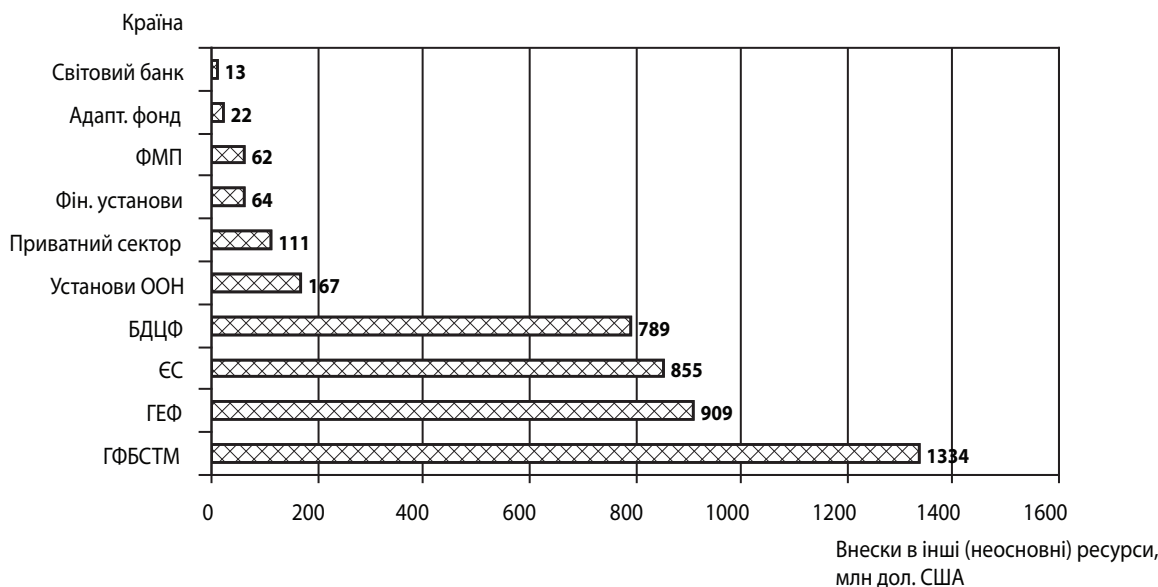


Рис. 4. Внески 10 найбільших багатосторонніх донорів ПРООН до інших (неосновних) ресурсів, 2012–2014 рр. [15]

69 % внесків у рахунок місцевих ресурсів надійшло від урядів 10 країн, у яких здійснюються програми ПРООН. До найбільших країн-донорів належать Аргентина (27,6 % загального обсягу внесків у місцеві ресурси), Перу (8,9 %), Бразилія (7,7 %), Венесуела (5,2 %), Єгипет (4,9 %), Колумбія (4,8 %), Сальвадор (4,3 %), Саудівська Аравія (3,1 %), Домініканська республіка (1,8 %), Мексика (1,6 %) (рис. 5).

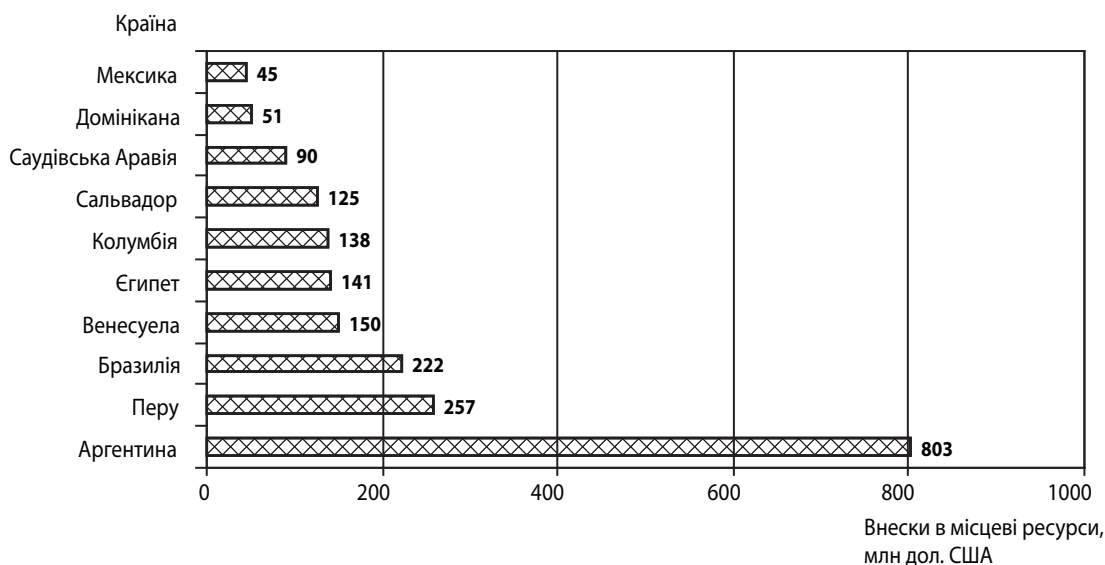


Рис. 5. Внески до місцевих ресурсів 10 найбільших країн-донорів, де здійснюються проекти ПРООН, 2012–2014 рр. [15]

Аналізуючи дані, наведені на рис. 6, слід зазначити тенденцію до скорочення загального бюджету проектів ПРООН. Порівняно з 2012 р. бюджет проектів у 2015 р. зменшився на 7,1 % і становив \$ 5,2 млрд, що пояснюється скороченням обсягів внесків донорів до регулярних та інших ресурсів. Найнижчий показник вибірки коштів у 2013 р. становив 67,9 %. Частка освоєних коштів у 2015 р. порівняно з 2012 р. не змінилась і залишилась на рівні 75 %.

Майже половина загального обсягу фінансування за проектами ПРООН у 2012–2015 рр. припадає на два регіони – Азію та Тихоокеанський регіон (27,2 %) і Латинську Америку та Карибський басейн (22,7 %). До країн

Африки спрямовано 21,4 % загального обсягу фінансових ресурсів ПРООН, до країн Європи та СНД – 7,3 %. Найбільший обсяг використаних фінансових ресурсів у Європі та СНД (частка освоєння становить 81,3 %), найменший – в арабських державах (71,1 %) (рис. 7).

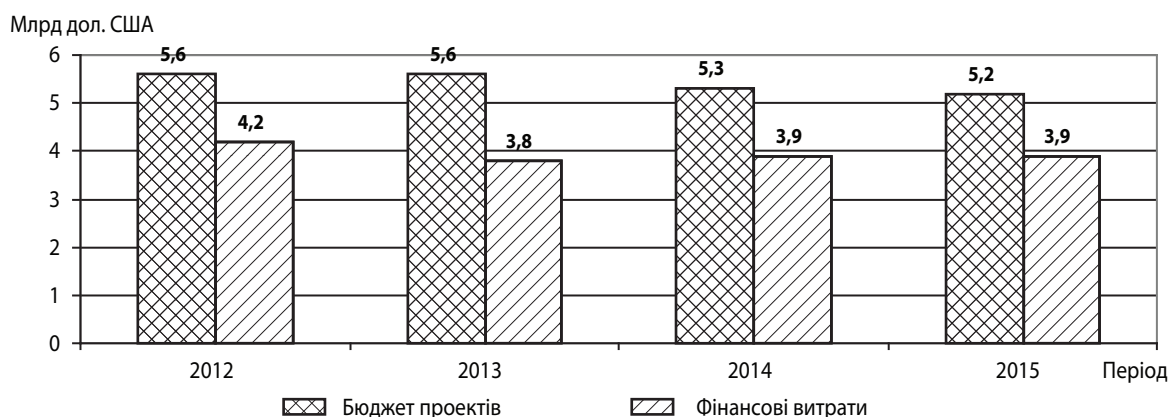


Рис. 6. Бюджет проектів ПРООН і фактичні витрати [15]

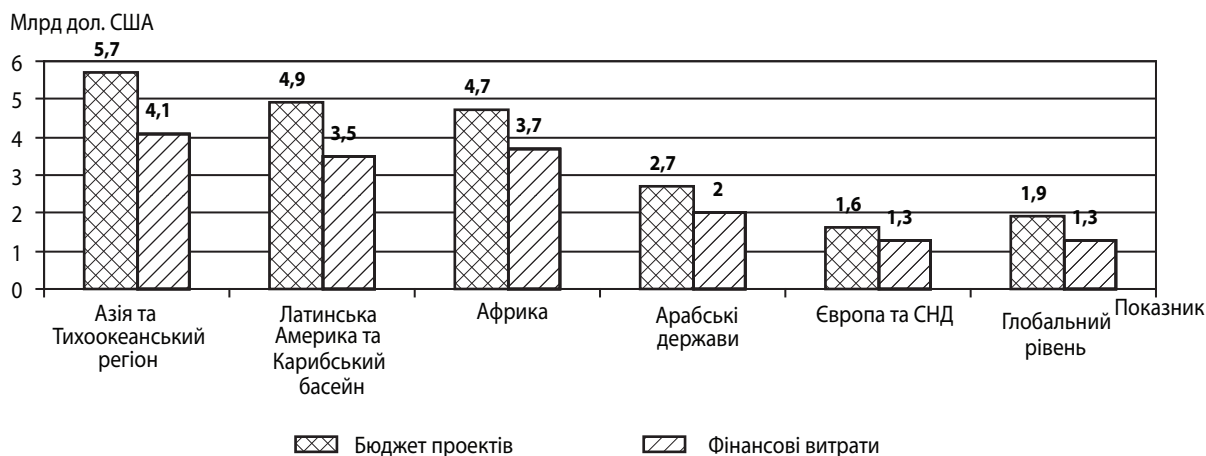


Рис. 7. Розподіл фінансових ресурсів у рамках ПРООН за регіонами, 2012–2015 рр. [17]

Як свідчать дані табл. 1, найбільші обсяги фінансових ресурсів спрямовані до сфери, що стосується підвищення відповідальності держустанов (\$ 7,6 млрд, або 33 %), на інклюзивне та стійке зростання (\$ 5,7 млрд – 24,7 %), демократичне врядування (\$ 3,5 млрд – 15,2 %), запобігання кризам і відновлення (\$ 1,8 млрд – 7,8 %), стійкість до зміни клімату та стихійних лих (\$ 1,7 млрд – 7,3 %), співпрацю Південь-Південь (\$ 1,3 млрд – 5,6 %), підвищення ефективності розвитку (\$ 1,3 млрд – 5,6 %). Попри те, що на досягнення гендерної рівності спрямовано найменші обсяги ресурсів ПРООН (0,8 %), фінансування цієї сфери має найбільший темп приросту (75 % у 2015 р. порівняно з 2012 р.).

Таблиця 1

Бюджет проектів ПРООН за тематичними сферами, \$ млрд

Сфера	2012	2013	Відх.,%	2014	Відх.,%	2015	Відх.,%	Разом
1	2	3	4	5	6	7	8	9
Відповідальність держустанов	1,89	1,94	2,6	1,92	-1	1,84	-4,2	7,59
Інклюзивне та стійке зростання	1,26	1,42	12,7	1,5	5,6	1,49	-0,7	5,67
Демократичне врядування	0,88	0,97	10,2	0,87	-10,3	0,83	-4,6	3,55

1	2	3	4	5	6	7	8	9
Зміна клімату та стихійні лиха	0,43	0,43	-	0,41	-4,7	0,42	2,4	1,69
Співпраця Південь-Південь	0,36	0,36	-	0,32	-11,1	0,24	-25	1,28
Запобігання кризам і відновлення	0,43	0,42	-2,3	0,45	7,1	0,49	8,9	1,79
Підвищення ефективності розвитку	0,32	0,32	-	0,32	-	0,36	12,5	1,32
Гендерна рівність	0,04	0,05	25	0,06	20	0,07	16,7	0,22

Джерело: [17]

Варто зазначити, що фінансування в рамках ПРООН визначається пріоритетами програми за конкретним регіоном: Азіатсько-Тихоокеанський регіон – протидія зміні клімату, гендерна рівність, співпраця по лінії Південь-Південь, запобігання стихійним лихам і ліквідація їх наслідків; Латинська Америка та Карибський басейн – економічне зростання і соціальний захист для всіх, управління природними ресурсами і стійкість до зміни клімату, скорочення масштабів бідності й нерівності, захист громадян; Африка – реалізація ЦРТ, викорінення злиденності, збереження екосистем, участь громадянського суспільства, нарощування потенціалу, постконфліктне відновлення; арабські держави – співпраця по лінії Південь-Південь, сприяння в становленні та забезпеченні роботи виборчих систем, розширення прав і можливостей жінок, зміцнення потенціалу, механізмів реагування на кризові ситуації; Європа та СНД – швидке відновлення економічного зростання, соціальна інтеграція, збереження біологічного різноманіття і використання альтернативних джерел енергії [19].

Аналізуючи фінансування ПРООН тематичних напрямків у розрізі регіонів, слід зазначити, що найпріоритетнішими сферами у всіх регіонах є підвищення відповідальності державних установ (від 26 % до 50 % залежно від регіону), інклюзивне та стійке зростання (від 15 % до 37,5 %), демократичне врядування (від 11 % до 20 %) (табл. 2).

Таблиця 2

Фінансування ПРООН за тематичним спрямуванням у розрізі регіонів у 2012–2015 рр. (середнє значення), %

Сфера	Азія та Тихоокеанський регіон	Латинська Америка та Карибський басейн	Африка	Арабські держави	Європа та СНД	Глобальний рівень
Відповідальність держустанов	50	26	32	29	30	11
Інклюзивне та стійке зростання	15	37,5	23	20	27	0
Демократичне врядування	13,5	15	20	11	15,8	15
Зміна клімату та стихійні лиха	7	4	9	5	13	11
Співпраця Південь-Південь	6,5	6	3	4	10	5
Запобігання кризам і відновлення	4	2	8	26	3	7
Підвищення ефективності розвитку	3	9	5	4	2	15
Гендерна рівність	1	-	1	1	1	4

Джерело: [17]

В арабських державах, крім зазначених сфер, значну частку ресурсів виділено на проекти щодо фінансування запобігання кризам і відновлення (26 %), у країнах Європи та СНД – на стійкість до зміни клімату та боротьбу зі стихійними лихами (13 %).

Висновки. Отже, ПРООН здійснює важливий внесок у забезпечення фінансових потреб сталого розвитку, використовуючи ресурси, надані двосторонніми та багатосторонніми донорами. Проте, як показав ана-

ліз надходжень ПРООН протягом 2012–2014 рр., загальний обсяг добровільних внесків донорів скоротився з \$ 4,8 млрд у 2012 р. до \$ 4,6 млрд у 2014 р. (за рахунок зменшення внесків до регулярних ресурсів на 4,5 %, до інших – на 2,6 %). Найбільшу частку в загальному обсязі становлять внески в інші (неосновні) ресурси (81,4 %), що включають внески багатосторонніх партнерів (40 %), двосторонніх донорів (35 %), місцеві ресурси (25 %). За результатами аналізу фінансування ПРООН проектів сталого розвитку в 2012–2015 рр. встановлено такі тенденції: скорочення загального бюджету проектів на 7,1 %; спрямування найбільших обсягів фінансування до двох регіонів – Азії та Тихоокеанського регіону, Латинської Америки та Карибського басейну; спрямування найбільшої частки фінансових ресурсів на підвищення відповідальності державних установ, інклюзивне та стійке зростання, демократичне врядування. Підсумовуючи, слід сказати, що для забезпечення діяльності ПРООН у сфері фінансування сталого розвитку важливим є збільшення внесків донорів до регулярних (основних) ресурсів, які є більш гнучкими, прогнозованими та менш цільовими, що дозволить ПРООН швидко реагувати на надзвичайні ситуації у сфері розвитку.

Література: 1. United Nations Millennium Declaration. – 2000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org>. 2. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.un.org. 3. Report of the Intergovernmental Committee of Experts on Sustainable Development Financing. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/>. 4. ЦРТ – словник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.undp.org>. 5. Рамкова програма партнерства уряду України – ООН на 2012–2016 роки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.unaids.org.ua>. 6. Barton D. Focusing Capital on the Long Term / D. Barton, M. Wiseman [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://hbr.org>. 7. Burnside C. Aid, Policies and Growth / C. Burnside, D. Dollar // The American Economic Review. – 2000. – Vol. 90, No. 4 (September). – P. 847–868. 8. Miquel-Florensa J. M. Aid Effectiveness: A comparison of Tied and Untied Aid / J. M. Miquel-Florensa [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://econ.yorku.ca/>. 9. Radelet S. Aid and Growth / S. Radelet, M. Clemens, R. Bhavnani // Finance & Development. – 2005. – No. 42 (3), September. – P. 16–20. 10. Білорус О. Г. Глобальний сталий розвиток : монографія / О. Г. Білорус, Ю. М. Мацейко. – К. : КНЕУ, 2006. – 488 с. 11. Богатирьов І. І. Системні трансформації фінансової архітектури в парадигмі глобального економічного розвитку / І. І. Богатирьов // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 7 (169). – С. 8–14. 12. Толстов С. Діяльність міжнародних організацій в Україні: загальні тенденції та орієнтири / С. Толстов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://irbis-nbuv.gov.ua>. 13. Герасименко Г. В. Соціальні інвестиції в Україні: роль міжнародних донорських організацій / Г. В. Герасименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://dse.org.ua/archive/16/13.pdf>. 14. Петрушенко Ю. М. Концептуальні основи фінансування місцевого розвитку в проектах програми розвитку ООН в Україні / Ю. М. Петрушенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dspace.uabs.edu.ua>. 15. UNDP: Annual review of the financial situation [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.un.org/>. 16. UNDP: FUNDING COMPENDIUM. – 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.undp.org/>. 17. United Nations Development Programme [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.undp.org>. 18. UNDP integrated budget estimates for 2014–2017 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://documents-dds-ny.un.org/doc/>. 19. UNDP: TIME FOR GLOBAL ACTION [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.undp.org/>.

References: 1. United Nations Millennium Declaration. – 2000 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.un.org>. 2. Transforming our world: the 2030 Agenda for Sustainable Development. – 2015 [Electronic resource]. – Access mode : www.un.org. 3. Report of the Intergovernmental Committee of Experts on Sustainable Development Financing. – 2014 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.un.org/>. 4. TsRT – slovnyk [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.undp.org>. 5. Ramkova prohrama partnerstva uriadu Ukrainy – OON na 2012–2016 roky [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.unaids.org.ua>. 6. Barton D. Focusing Capital on the Long Term / D. Barton, M. Wiseman [Electronic resource]. – Access mode : <https://hbr.org>. 7. Burnside C. Aid, Policies and Growth / C. Burnside, D. Dollar // The American Economic Review. – 2000. – Vol. 90, No. 4 (September). – P. 847–868. 8. Miquel-Florensa J. M. Aid Effectiveness: A comparison of Tied and Untied Aid / J. M. Miquel-Florensa [Electronic resource]. – Access mode : <http://econ.yorku.ca/>. 9. Radelet S. Aid and Growth / S. Radelet, M. Clemens, R. Bhavnani // Finance & Development. – 2005. – No. 42 (3), September. – P. 16–20. 10. Bilorus O. H. *Hlobalnyi stalyi rozvytok : monohrafiia* [Global Sustainability : monograph] / O. H. Bilorus, Yu. M. Matseiko. – K. : KNEU, 2006. – 488 p. 11. Bohatyrov I. I. *Systemni transformatsii finansovoi arkhitektury v paradyhmi hlobalnoho ekonomichnoho rozvytku* [System Transformation Financial Architecture Paradigm in Global Economic Development] / I. I. Bohatyrov // Aktualni problemy ekonomiky. – 2015. – No. 7 (169). – P. 8–14. 12. Tolstov S. *Dialnist mizhnarodnykh orhanizatsii v Ukraini: zahalni tendentsii ta orientyry* / S. Tolstov [Electronic resource]. – Access mode : <http://irbis-nbuv.gov.ua>. 13. Herasymenko H. V. *Sotsialni investysii v Ukraini: rol mizhnarodnykh donorskykh orhanizatsii* / H. V. Herasymenko [Electronic resource]. – Access mode : <http://dse.org.ua/archive/16/13.pdf>. 14. Petrushenko Yu. M. *Kontseptualni osnovy finansuvannia mistsevoho rozvytku v proektakh prohramy rozvytku OON v Ukraini* / Yu. M. Petrushenko [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.dspace.uabs.edu.ua>. 15. UNDP: Annual review of the financial situation [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.un.org/>. 16. UNDP: FUNDING COMPENDIUM. – 2014 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.undp.org/>. 17. United Nations Development Programme [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.undp.org>. 18. UNDP integrated budget estimates for 2014–2017 [Electronic resource]. – Access mode : <http://documents-dds-ny.un.org/doc/>. 19. UNDP: TIME FOR GLOBAL ACTION [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.undp.org/>.

Інформація про автора

Кожухова Тетяна Валеріївна – канд. екон. наук, доцент кафедри міжнародної економіки Криворізького економічного інституту (пр. К. Маркса, м. Кривий Ріг, Дніпропетровська обл., 50000, Україна, e-mail: tk1897245@gmail.com).

Информация об авторе

Кожухова Татьяна Валериевна – канд. екон. наук, доцент кафедры международной экономики Криворожского экономического института (пр. К. Маркса, г. Кривой Рог, Днепропетровская обл., 50000, Украина, e-mail: tk1897245@gmail.com).

Information about the author

T. Kozhukhova – PhD (Economics), Assistant Professor of Department of International Economics of Kryvyi Rih Institute of Economics (64 Karla Marksa Ave., Kryvyi Rih, Dnipropetrovsk region, 50000, Ukraine, e-mail: tk1897245@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
10.02.2016 р.*

JEL Classification: I28

УДК 371.1.07:37.07

ФОРМУВАННЯ ОСВІТНЬОГО СЕРЕДОВИЩА – ВАЖЛИВОГО ДРАЙВЕРА СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ СЕЛА

Гарашук О. В., Куценко В. І.

***Анотація.** Розкрито тенденції соціального розвитку сільських територій, сутність і значення освітнього середовища, його важливість у забезпеченні соціально-економічного розвитку села. Особливу увагу приділено системі дошкільної освітньої ланки та загальноосвітньої школи. Зазначено, що нинішній стан матеріально-технічної бази основних складових освітнього середовища сільських територій, а також кадровий склад навчальних закладів не дозволяють забезпечити високу якість освітніх послуг. Отже, основну увагу в дослідженні акцентовано на пошуку шляхів поліпшення освітнього середовища – головного драйвера соціального й економічного розвитку українського села.*

***Ключові слова:** сільські території, освітнє середовище, якість освіти, навчальний заклад.*

ФОРМИРОВАНИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ СРЕДЫ – ВАЖНОГО ДРАЙВЕРА СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СЕЛА

Гарашук Е. В., Куценко В. И.

***Аннотация.** Раскрыты тенденции социального развития сельских территорий, сущность и значение образовательной среды в его обеспечении. Особое внимание уделено системе дошкольного образования и общеобразовательной школы. Отмечено, что нынешнее состояние материально-технической базы основных составляющих образовательной среды сельских территорий, а также кадровый состав учебных заведений не позволяют обеспечить высокое качество образовательных услуг. Поэтому основное внимание в исследовании акцентировано на поиске путей улучшения образовательной среды – главного драйвера социального и экономического развития украинского села.*

***Ключевые слова:** сельская местность, образовательная среда, качество образования, учебное заведение.*

FORMATION OF EDUCATIONAL ENVIRONMENT AS AN IMPORTANT DRIVER OF VILLAGE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

O. Garashchuk, V. Kutcenko

Abstract. The article reveals the trends of social development of rural areas, the essence and value of the educational environment in its support. Particular attention is paid to the system of pre-school education and secondary school. It is noted that the current state of the material and technical base of the main components of the educational environment as well as the staff of educational institutions in rural areas do not allow providing high quality educational services. Therefore, the study is focused on searching the ways to improve the educational environment — the main driver of social and economic development of the Ukrainian village.

Keywords: rural area, educational environment, education quality, educational institution.

*«Жодне військо не в змозі зупинити ідею,
час якої настав»*

В. Гюго

Актуальність теми дослідження. Сільська поселенська мережа України нині складає 27,4 тис. населених пунктів. Економічно активне населення складає 6,9 млн осіб, із них в освітній сфері працює 19,6 %. За роки незалежності чисельність населення сільських територій зменшилась майже на 3 млн. З карти України зникло майже 776 населених пунктів. Така ситуація не може не турбувати, перш за все, наукову спільноту. Адже українське село – це духовна скарбниця, це колыска нації. ЮНЕСКО назвала Україну країною вимираючого етносу. Щоб у подальшому цього не допустити, треба визначити механізми, використання яких дозволить зберегти цю колыску нації. Саме на пошук такого механізму спрямовані дослідження багатьох науковців. У їх числі треба назвати Андрущенко В., Біду О., Бушинського Н., Гнибіденка І., Драйдена Г., Зязюна І., Іванюка Г., Лугового В., Майбороду С., Маліка М., Огнев'юка В., Орлатого М., Присяжнюка Н., Прокопенка Л., Панасюка В., Розкутенка І., Сисоєву С., Субетто А., Шамову Т., Юрчишина В., Якубу К. та багатьох інших.

У той же час в опублікованих роботах ще недостатню увагу приділено питанням формування освітнього середовища, яке сприяло б не лише підвищенню інтелектуального потенціалу сільських населених пунктів, а й забезпеченню їх сталого соціально-економічного розвитку.

Освітнє середовище села – це таке середовище, яке сприяє зближенню дітей, учнів із природним середовищем (табл. 1). Тут є необхідні умови для його використання, для забезпечення фізичного, психічного, соціального й духовного розвитку дітей і молоді. Необхідність забезпечення цього підкреслюється й у проекті Концепції гуманітарного розвитку України на період до 2020 року [1].

Таблиця 1

Сутність освітнього середовища

Автор	Зміст освітнього середовища
Григор'єв Д. В.	Мережа взаємопов'язаних педагогічних подій, що створюється зусиллями суб'єктів різного рівня (колективного чи індивідуального) та виступає інтегрованою умовою особистісного розвитку людини
Мануйлов Ю. С.	Простір, де панує певний педагогічно сформований спосіб життя; засіб виховання, а не лише його умова чи фактор
Степанов В. М.	Освітній простір, який дає змогу дитині визначитися у різноманітних видах діяльності та у взаємодії з різними спільнотами, що сприяє її соціалізації у широкому соціальному та культурному контексті
Осадчий І. Г.	Середовище цілеспрямованого освітнього розвитку та саморозвитку дитини
Ясвін В. А.	Система умов формування особистості як суб'єкта діяльності відповідно до певних ідеалів і норм, а також система можливостей для розвитку дитини, що містяться у соціальному та просторово-предметному оточенні

Джерело: [2; 3]

Метою нашого дослідження є аналіз сучасного стану розвитку освітнього середовища в сільській місцевості та обґрунтування оптимальних шляхів управління його формуванням.

Виклад основного матеріалу. Численні дослідження підтверджують, що наявність у сільській місцевості закладів освіти, освітнього середовища в цілому відіграє важливу роль у забезпеченні соціально-економічного розвитку сільських територій. Про це свідчать і матеріали парламентських слухань на тему "Освіта в сіль-

ській місцевості: кризові тенденції та шляхи їх подолання”, які відбулись 14 березня 2012 року у Верховній Раді України. В матеріалах цих слухань зазначено, що у період переходу економіки на ринкові відносини сільська школа залишилась поза увагою аграрних виробництв [4]. І це тоді, коли освітній заклад на селі виступає стабілізуючим чинником, основним осередком культури та духовності.

Освітнє середовище в сільській місцевості представлено широкою мережею закладів дошкільної та загальної освіти й професійно-технічних навчальних закладів. Аналіз загальних тенденцій розвитку освітнього середовища на селі дає підстави стверджувати, що останнім часом змінюється не лише мережа, а і структура закладів освіти. Швидкими темпами зростає мережа дошкільних навчальних закладів і кількість дітей, охоплених ними. У сільській місцевості відкриваються нові навчальні заклади, які володіють кращими умовами для забезпечення якісної освіти. В їх числі «навчально-виховні комплекси», «школа – дитячий садок», мережа яких в Україні вже налічує понад 650 одиниць. Цьому сприяє активізація роботи із реконструкції дошкільних навчальних закладів. Особливо помітним це стало в умовах децентралізації. Так, у рамках регіонального проекту «Новій Дніпропетровщині – новий стандарт освіти» в селищі Ювілейний після реконструкції відкрито дитячий садок «Берізка», розрахований на 140 місць, що в 1,5 разу більше, ніж було до реконструкції. В цьому навчальному закладі є всі умови для здійснення не лише навчально-виховного, але і лікувального процесу. В дошкільному закладі функціонує соляна кімната, в якій забезпечується лікування органів дихання дошкільнят.

Водночас значна частина сільських дітей дошкільного віку не відвідує ці навчальні заклади. Адже у кожному двох із трьох сільських поселень відсутні дошкільні заклади (табл. 2).

Таблиця 2

Розподіл сільських населених пунктів, що не мають дитячих дошкільних навчальних закладів та шкіл, по їх відстані до найближчих населених пунктів, де такі заклади є, на 1 січня 2014 року

Найменування	Усі населені пункти, одиниць	у тому числі з чисельністю жителів						
		-49	50-99	100-199	200-299	300-499	500-999	1000-
Сільські населені пункти, що не мають								
– дитячих дошкільних навчальних закладів	17813	4681	2797	3764	2313	2265	1468	525
найбільший знаходиться на відстані								
– 3 км	2510	476	392	488	406	367	275	106
– 3–5 км	4394	1033	709	1021	582	577	346	426
– 5–10 км	6399	1811	1008	1373	807	739	480	181
– 10 км -	4510	1361	688	882	518	582	367	112
– шкіл	15008	4677	2774	3575	1877	1434	554	117
найбільша знаходиться на відстані								
– 3 км	2919	616	514	659	465	371	224	70
– 3–5 км	4539	1267	836	1172	574	496	169	25
– 5–10 км	5519	1951	1029	1344	640	411	128	16
– 10 км -	2031	843	395	400	198	156	33	6

Джерело: [5, с. 138]

Основним освітнім закладом на селі є школа, мережа яких нині сягає майже 15 тис. одиниць. Це близько 70 % загальної кількості цих навчальних закладів, які функціонують в Україні. У сільській місцевості спостерігається тенденція як зменшення мережі навчальних закладів, так і учнівського контингенту. Так, лише протягом останніх двох років у сільській місцевості було закрито понад 230 шкіл, тоді як відкрито нових – менше півтора десятка. Розрахунки свідчать, що на один сільський навчальний заклад нині припадає трохи більше 100 дітей, а на одного вчителя – 6 учнів. Наразі в сільській місцевості функціонує близько 500 шкіл із наповненістю до 10 учнів, понад 1,5 тис. – до 40 учнів, а в 2,5 тис. – до 100 учнів (до речі, такі школи – це не суто українська проблема. Такі школи є і у США, Фінляндії, Росії та інших країнах). Це досить низькі показники. Адже, приміром, у країнах Європейського Союзу зазначені показники є практично втричі вищими.

Якщо мережа сільських навчальних закладів зменшується, то мережа шкіл із малою наповнюваністю зростає. У 55,6 % сільських поселень, які мають дітей та підлітків віком 7–17 років, відсутні школи. Водночас значна частина з цих населених пунктів знаходиться на відстані 3–10 км від населеного пункту, де є школа. Тож не дивно, що загострюються й проблеми розвитку не лише сільської школи, а й сільської території. В цих умовах, з одного боку, необхідно забезпечити функціонування сільської школи – осередку культури й духовності на селі, а з іншого – сільська, малокомплектна школа веде до неефективного використання бюджетних коштів, а якість знань у таких школах – низька. Тобто сільська школа не забезпечує своїх випускників якісними знаннями.

Наші дослідження показали, що в окремих сільських школах вартість навчання одного учня нерідко перевищує 20 тис. грн, тоді як, відповідно до фінансового нормативу, цей показник має складати 7,5 тис. грн. Значні відмінності витрат на одного учня спостерігаються й у межах одного регіону. Скажімо, в Канівському районі Черкаської області витрати на навчання одного учня вдвічі менші, ніж, приміром, у Горобіївському районі тієї ж області. Подібна ситуація характерна і для інших регіонів. Так, середня вартість утримання одного учня у м. Вінниці у 2,5 рази є нижчою, ніж у Хмельницькому, Могилів-Подільському районах Вінницької області.

Проте у проекті «Концепції гуманітарного розвитку на період до 2020 року» зазначено, що вагомим складником процесу формування ціннісної парадигми гуманітарного розвитку є зміна уявлень про концепт «якість життя». Якісна освіта має відповідати суспільним передбаченням, різноманітним запитам особистості, враховувати нахили, здібності, інтереси учнів, формувати в них здатність до праці, потребу у навчанні протягом усього життя [6]. Цьому має сприяти інфраструктура сільської освітянської мережі. Результати нашого аналізу свідчать, що наявна мережа не повною мірою враховує освітні, виховні, оздоровчі та культурні потреби селян, що створює нерівноцінні умови для навчання та розвитку сільських і міських дітей. Тим більше, що значна частина сільських населених пунктів, як зазначалось вище, не має загальноосвітніх навчальних закладів.

Говорити сьогодні про освітнє середовище не можна, не оцінивши стан його інфраструктури. Відомо, що ХХІ ст. – час переходу до високотехнологічного інформаційного суспільства. Тому в навчальному процесі сільських навчальних закладів упроваджуються нові інформаційні технології [7]. Цьому сприяє покращення останнім часом ситуації із забезпеченням сільських шкіл комп'ютерною технікою. Так, відповідно до Державної програми «Інформаційні та комунікаційні технології в освіті і науці на 2000–2010 роки» практично всі сільські середні школи в Україні забезпечені комп'ютерною технікою, більшість із них підключена до мережі Інтернет. Інновації в освіті є ключовою умовою якості та конкурентоспроможності освіти в нових економічних і соціокультурних умовах, прискорення інтеграції України в міжнародний освітній простір.

Інформатизація у навчальному закладі, як зазначають Ширшов Є. і Єфремов Є., – це складова загального тренду інформатизації країни. Інформатизація освіти передбачає впровадження в педагогічну практику методів і засобів збору, обробки, передачі та зберігання інформації на базі комп'ютерної техніки та засобів комунікації, а також педагогічних технологій, які базуються на цих засобах, з метою створення умов для побудови пізнавальної діяльності та піднесення інтелектуальних можливостей тих, хто навчається [8]. І з цим не можна не погодитись.

Використання в навчально-виховному процесі комп'ютерних систем, як зазначає Музика О. М.:

- допомагає вчителю здійснювати особистісний підхід до школярів через налагодження ефективного зворотного зв'язку, контролювати виконання завдань кожним учнем на конкретному етапі;
- дає можливість за потреби не раз відтворити фрагмент навчального матеріалу чи хід навчального експерименту, забезпечуючи усвідомлення помилок і засвоєння інформації, якої бракувало для правильного виконання завдання;
- урізноманітнює форми та методи навчання;
- включає учнів до активної пізнавальної діяльності, сприяє розкриттю їх творчого потенціалу, посилює інтерес до навчання;
- компенсує брак наочності та технічних засобів навчання;
- формує, розвиває й удосконалює логічне, образне, наочно-діяльнісне, інтуїтивне і так зване теоретичне мислення, навички й уміння самостійної, самоосвітньої роботи;
- виробляє зосередженість, уважність, уміння планувати й алгоритмізувати свою діяльність, працювати на межі можливостей;
- забезпечує архівне зберігання великих обсягів інформації, а також легкий доступ користувача до центрального банку даних;
- відчутно економить час на виконання рутинної роботи (побудова графіків, схем, таблиць, малюнки геометричних фігур, запис умов задач і завдань тощо) [9].

Практика використання інформаційно-комунікаційних технологій у сільській школі дозволяє перетворити навчання в школі на цікаву та захоплюючу справу, а отже, дозволяє на цій основі приймати оптималь-



ні управлінські рішення щодо соціально-економічного розвитку сільських територій. Практика свідчить, що комп'ютеризація навчального процесу в сільській школі позитивно впливає і на долучення сільських жителів до комп'ютеризації країни. Комп'ютер усе впевненіше входить у сільську родину, сім'ю тощо. Тому важливо, щоб використання комп'ютерів у сільській місцевості було не епізодично-франчайзинговим елементом, а відбувалося через комп'ютеризацію сільських навчальних закладів; коли учні, вчителі, жителі села мали б доступ до найновішої інформації про життя нашої країни.

Однак у сільській місцевості, як зазначалось вище, є багато населених пунктів, у яких відсутні навчальні заклади. А це значить, що в них діти не мають можливості за місцем проживання навчатись, мати доступ до інформації про життя країни, отримувати сучасні знання. Це спостерігається і в малокомплектних школах, які в переважній своїй більшості мають надзвичайно слабку матеріально-технічну базу, відсутній доступ до Інтернету. Тому в таких навчальних закладах мають бути інші підходи, ніж у повнокомплектній школі, до організації навчально-виховного процесу, широко використовуватись індивідуальний підхід до учнів, створюватись умови для різнорівневої диференціації. Як свідчить практика, цього можна досягти завдяки ефективному використанню Інтернету та комп'ютерних технологій. Останні надають можливість успішно вчитися навіть в умовах малокомплектної школи, готувати конкурентоспроможного випускника тощо.

До речі, нові державні стандарти навіть початкової освіти передбачають вивчення інформатики безпосередньо з перших класів. Реалізації цих завдань сприяє, поряд з іншими заходами, здійснення районних комплексних програм «Сільська школа» на 2016–2020 роки, в яких передбачається суттєве збільшення фінансування щодо зміцнення матеріально-технічної бази сільських загальноосвітніх навчальних закладів. Скажімо, Гайсинська районна Рада Вінницької області у проекті комплексної програми «Сільська школа» на 2016–2020 роки передбачила обсяг фінансування лише на зміцнення матеріально-технічної бази сільських загальноосвітніх навчальних закладів збільшити у 1,5 разу – із 3 млн грн до 4,5 млн грн. Все це, на думку Чепурної Н., сприятиме оновленню освітнього середовища, що забезпечує всім суб'єктам освітнього процесу можливість для ефективного особистісного саморозвитку та самореалізації (самовизначення, самореалізації, самовдосконалення).

Подальше поліпшення комп'ютеризації сільських шкіл пов'язане й з процесом укрупнення останніх, а це означає, що і з організацією підвезення учнів до великих шкіл. В Україні ця проблема ускладнюється надзвичайно поганим станом доріг. Відсутність доріг із твердим покриттям між населеними пунктами, а також у межах населених пунктів не дозволяє своєчасно доставляти учнів до шкіл із великим їх наповненням. Не менш гострою проблемою у цьому контексті є і наявність відповідного транспорту. Наприклад, у Бердичівському районі, що на Житомирщині, 700 учнів і 350 педагогічних працівників щоденно долають значну відстань із рідних сіл до найближчого населеного пункту до школи. Парк же шкільних автобусів становить лише три транспортні одиниці. За таких умов не можна говорити про своєчасне підвезення учнів до відповідних навчальних закладів.

Все це негативно позначається і на такій проблемі, як залучення в сільські навчальні заклади молодих креативних, конкурентоздатних фахівців. Небажання випускників вищих навчальних закладів працювати в сільській малокомплектній школі зумовлено не лише відсутністю належних побутових умов, але й відсутністю відповідних комунікацій, неможливістю фахового зростання, досягати бажаного професіоналізму. Водночас має бути мотивація роботи молодих фахівців в умовах сільської місцевості. Серед останніх можуть бути різного роду гранти, стипендії Президента України тощо.

Таким чином, всі складові освітнього середовища сільської місцевості, як і всі функції цього середовища (перш за все розвивальна, освітня, соціокультурна тощо) мають постійно вдосконалюватись, у тому числі з урахуванням вимог профільної¹ школи. У той же час кожна школа покликана виховувати духовну культуру особистості, забезпечувати єдність поколінь, повагу до старших, любов до рідного краю.

Висновки і перспективи подальших розвідок. Наші дослідження показали, що доступ до освітніх послуг у сільській місцевості обмежений. Отже, сільська освіта не може конкурувати з міською. Стан навчально-матеріально-технічної бази сільських шкіл не дозволяє останнім виконувати свої функції. Тому система управління формуванням і розвитком освітнього середовища на селі має бути спрямована на покращення навчально-лабораторного та кадрового забезпечення. Вже у проекті Національної доктрини розвитку освіти України у ХХІ ст. зазначено, що однією з умов модернізації освітньої галузі є якісна підготовка кадрів. У цьому контексті вся державна політика в Україні має бути спрямована на піднесення престижу соціального статусу педагогічних і науково-педагогічних працівників, їхнього професійного та культурного зростання [10].

¹ Профільзація старшої школи в умовах сільської місцевості, наявності великої мережі малокомплектних шкіл можлива, як зазначає Чепурна Н., шляхом створення багатопрофільних класів, розширення мережі гімназій, ліцеїв, колегіумів, спеціалізованих шкіл; формування шкільних округів шляхом об'єднання декількох шкіл навколо найбільшого навчального закладу, який набуває статусу „ресурсний центр”; розвитку мережевої кооперації малокомплектних шкіл I–III ступенів для спільного налагодження профільного навчання залежно від кадрових і ресурсних можливостей тощо.

А це значить, що освіта має ґрунтуватися на:

- рекомендаціях нової стратегічної програми європейського співробітництва в галузі освіти та навчання «Освіта і навчання 2020», спрямованої на розбудову інформаційно орієнтованих європейських суспільств і перетворення навчання протягом життя на реальність;
- забезпеченні модернізації національної освіти, генеруванні інноваційних ідей;
- розробленні інваріантної складової навчання з кожного предмета на основі компетентнісного підходу до навчання;
- створенні нормативно-правового, навчально-технічного забезпечення системи освіти, що враховує оцінювання якості та результативності навчальної та виховної діяльності навчальних закладів;
- створенні системи мотивацій, стимулюванні та заохоченні інноваційної діяльності в освітній сфері;
- розробленні нових концептуальних моделей удосконалення навчально-матеріальної бази сільських шкіл тощо².

В основу вдосконалення сільського освітнього середовища мають бути покладені теоретичні засади щодо створення принципово нової науково обґрунтованої моделі освітнього середовища сільської території, яка має передбачити пріоритети освітнього розвитку. Водночас удосконалення цього середовища потребує:

- створення на базі районних відділів освіти Інформаційних центрів допомоги сільському вчителю, зокрема в наданні нових нормативно-розпорядчих документів, сучасних навчально-виховних методик, достовірної інформації щодо перспектив розвитку освіти в цілому і в сільській місцевості у тому числі;
- поступового впровадження принципово нових типів навчальних закладів, у тому числі й «школи – родини»;
- при підготовці вчителів для сільських навчальних закладів приділення особливої уваги засвоєнню інтерактивних методів навчання, оволодінню комп'ютерними технологіями навчання. Все це, на наш погляд, сприятиме поліпшенню освітнього середовища в сільській місцевості, прискоренню соціально-економічного розвитку села.

Подальших досліджень потребують:

- проблеми щодо шляхів зміцнення інфраструктури освітнього середовища сільської місцевості;
- теоретико-методологічні засади соціально-економічної ефективності створення освітніх округів;
- дослідження ролі малокомплектних шкіл у розбудові оптимального освітнього середовища сільських територій в умовах децентралізації.

Література: 1. Концепція гуманітарного розвитку України на період до 2020 року (Проект) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://mon.gov.ua/imesges/files/ua95644NHDR2001>. 2. Манулов Ю. С. Концептуальные основы средового подхода в воспитании / Ю. С. Манулов // Вестник УРАО. – 2003. – № 1. – С. 2–12. 3. Степанов В. М. Организация развивающего образовательного пространства в инновационной школе : автореф. дисс. ... канд. пед. наук : 13.00.01 – общая педагогика / В. М. Степанов. – Иркутск, 1999. – 23 с. 4. Про Рекомендації парламентських слухань на тему «Освіта в сільській місцевості: кризові тенденції та шляхи їх подолання» : Постанова Верховної Ради України від 07.06.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.zakon.rada.gov.ua>. 5. Соціально-економічне становище сільських населених пунктів України : статист. збірник / Державна служба статистики України. – К.; 2014. – 187 с. 6. Щодо проблем розвитку соціальної інфраструктури сільських населених пунктів : аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.gov.ua/articles/1132/>. 7. Гаращук О. В. Інноваційні технології забезпечення високої якості підготовки кадрів: генезис і тенденції / О. В. Гаращук, В. І. Кущенко // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 3 (141). – С. 43–53. 8. Ширшов Е. В. Организация учебной деятельности на основе информационно-коммуникационной технологии / Е. В. Ширшов, Е. В. Ефремов. – М. : Университетская книга, 2006. – 272 с. 9. Музика О. Н. Комп'ютер у сільській школі: реалії, проблеми, перспективи / О. Н. Музика // Комп'ютер у школі та сім'ї. – 2012. – № 3. – С. 16–17. 10. Національна доктрина розвитку освіти України у XXI столітті : проект. – К. : Шкільний світ, 2001. – 21 с. 11. Про національну стратегію розвитку освіти в Україні на період до 2021 року : Указ Президента України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/344/2013#n10>.

References: 1. Kontseptsiia humanitarnoho rozvytku Ukrainy na period do 2020 roku (Proekt) [Electronic resource]. – Access mode : <http://mon.gov.ua/imesges/files/ua95644NHDR2001>. 2. Manulov Yu. S. *Kontseptualnyye osnovy sredovogo podkhoda v vospitanii* [Conceptual Bases of Environmental Approach in Education] / Yu. S. Manulov // Vestnik URAO. – 2003. – No. 1. – P. 2–12. 3. Stepanov V. M. *Organizatsiya razvivayushchego obrazovatel'nogo prostranstva v innovatsionnoy shkole* : avtoref. diss. ... kand. ped. nauk : 13.00.01 – obshhaya pedagogika / V. M. Stepanov. – Irkutsk, 1999. – 23 p. 4. Pro Rekomendatsii parlamentskykh slukhan na temu «Osvita v silskii mistsevesti: kryzovi tendentsii ta shliakhy yikh podolannia» : Postanova Verkhovnoi Rady Ukrainy

² Для зміцнення навчально-матеріальної бази закладів освіти сільських територій слід залучати як ресурси країни, регіону, так і міжнародних організацій, скажімо, Світового банку. Адже одна з його функцій – це підтримка країн, що розвиваються, зокрема у середній освіті, що закладає основу здорової, кваліфікованої робочої сили, здатної до навчання та сприйняття навиків із урахуванням необхідності [11].



vid 07.06.2012 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.zakon.rada.gov.ua>. **5.** Sotsialno-ekonomichne stanovyshche silskykh naselennykh punktiv Ukrainy : statist. zbirnyk / Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy. – K.; 2014. – 187 p. **6.** Schodo problem rozvytku sotsialnoi infrastruktury silskykh naselennykh punktiv : analitychna zapyska [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.niss.gov.ua/articles/1132/>. **7.** Haraschuk O. V. *Innovatsiini tekhnolohii zabezpechennia vysokoi yakosti pidhotovky kadriv: henezys i tendentsii* [Innovative Technologies Ensure High Quality Training: Genesis and Trends] / O. V. Haraschuk, V. I. Kutsenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2013. – No. 3 (141). – P. 43–53. **8.** Shirshov E. V. Organizatsiya uchebnoy deyatel'nosti na osnovе informatsionno-kommunikatsionnoy tekhnologii / E. V. Shirshov, E. V. Efremov. – M. : Universitetskaya kniga, 2006. – 272 p. **9.** Muzyka O. N. *Kompiuter u silskii shkoli: realii, problemy, perspektyvy* [Computer in Rural Schools: Realities, Problems and Prospects] / O. N. Muzyka // Kompiuter u shkoli ta simi. – 2012. – No. 3. – P. 16–17. **10.** Natsionalna doktryna rozvytku osvity Ukrainy u XXI stolitti : proekt. – K. : Shkilnyi svit, 2001. – 21 p. **11.** Pro natsionalnu stratehiu rozvytku osvity v Ukraini na period do 2021 roku : Ukaz Prezydenta Ukrainy [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/344/2013#n10>.

Інформація про авторів

Гарашук Олена Василівна – докт. екон. наук, професор, завідувач сектора взаємодії з громадськістю та ЗМІ і міжнародного співробітництва відділу організаційно-інформаційного забезпечення та роботи з персоналом Державної інспекції вищих навчальних закладів України (вул. Ісаакяна, 18, м. Київ, 01135, Україна, e-mail: mon7@ukr.net).

Кутценко Віра Іванівна – докт. екон. наук, професор, заслужений діяч науки і техніки України, головний науковий співробітник відділу соціоecологічних проблем сталого розвитку Державної установи «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України» (бульв. Т. Шевченка, 60, м. Київ, 01032, Україна, e-mail: anisimov103@gmail.com).

Інформація об авторах

Гарашук Елена Васильевна – докт. екон. наук, профессор, заведующий сектором взаимодействия с общественностью и СМИ и международного сотрудничества отдела организационно-информационного обеспечения и работы с персоналом Государственной инспекции учебных заведений Украины (ул. Исаакяна, 18, г. Киев, 01135, Украина, e-mail: mon7@ukr.net).

Кутценко Вера Ивановна – докт. екон. наук, профессор, заслуженный деятель науки и техники Украины, главный научный сотрудник отдела социоекологических проблем устойчивого развития Государственного учреждения «Институт экономики природопользования и устойчивого развития Национальной академии наук Украины» (бульв. Т. Шевченко, 60, г. Киев, 01032, Украина, e-mail: anisimov103@gmail.com).

Information about the authors

O. Garashchuk – D.Sc. (Economics), Professor, Head of Sector of Public and Media Relations and International Cooperation of Department of Organizational and Information Support and Work with the Staff of the State Inspectorate of Educational Institutions of Ukraine (18 Isahakyan Str., Kyiv, 01135, Ukraine, e-mail: mon7@ukr.net).

V. Kutcenko – D.Sc. (Economics), Professor, Honoured Worker of Science of Ukraine, Chief Researcher of Department of Socio-Ecological Problems of Sustainable Development of State Institution “Institute for Environmental Economics and Sustainable Development of the National Academy of Sciences of Ukraine” (60 T. Shevchenko Blvd., Kyiv, 01032, Ukraine, e-mail: anisimov103@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
12.02.2015 р.*

ПРІОРИТЕТНІ ТОВАРНІ ГРУПИ У СТРУКТУРІ ЕКСПОРТУ ПРОМИСЛОВОЇ ПРОДУКЦІЇ ЗАХІДНОГО РЕГІОНУ УКРАЇНИ

Міхель Р. В.

Анотація. Проведено оцінку експортного та виробничого потенціалу кожної з областей у Західному регіоні та визначено областей-лідерів; проаналізовано товарну структуру експорту України та Західного регіону, а також визначено основні напрямки експортної спеціалізації регіону. Визначено пріоритетні товарні групи переробної промисловості Західного регіону на підставі обчислення індексу спеціалізації за промисловими товарними групами. При порівнянні показників індексу товарної спеціалізації у 2011 та 2015 роках виявлено тенденцію до його зниження, що свідчить про погіршення становища основних експортерів Західного регіону. За результатами аналізу запропоновано рекомендації щодо покращення конкурентоспроможності пріоритетних промислових товарних груп Західного регіону України.

Ключові слова: Західний регіон України, експорт, промислові товарні групи, переробна промисловість, інвестиційна привабливість.

ПРИОРИТЕТНЫЕ ТОВАРНЫЕ ГРУППЫ В СТРУКТУРЕ ЭКСПОРТА ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ ЗАПАДНОГО РЕГИОНА УКРАИНЫ

Михель Р. В.

Аннотация. Проведена оценка экспортного и производственного потенциала каждой из областей в Западном регионе и определены области-лидеры; проанализирована товарная структура экспорта Украины и Западного региона, а также определены основные направления экспортной специализации региона. Установлены приоритетные товарные группы перерабатывающей промышленности Западного региона на основании вычисления индекса специализации по промышленным товарным группам. При сравнении показателей индекса товарной специализации в 2011 и 2015 годах выявлена тенденция к его снижению, что свидетельствует об ухудшении положения основных экспортеров Западного региона. По результатам анализа предложены рекомендации по улучшению конкурентоспособности приоритетных промышленных товарных групп Западного региона Украины.

Ключевые слова: Западный регион Украины, экспорт, промышленные товарные группы, перерабатывающая промышленность, инвестиционная привлекательность.

PRIORITY COMMODITY GROUPS IN THE STRUCTURE OF INDUSTRIAL PRODUCTION EXPORT OF UKRAINE'S WESTERN REGION

R. Mikhel

Abstract. The assessment of the export and production capacity of each oblast in Western Ukraine has been carried out and leading oblasts have been identified; the export commodity structure of Ukraine and its Western region has been analyzed and main directions of export specialization of the region have been identified. There determined priority commodity groups in the processing industry of the Western region on the basis of calculating the index of specialization by industrial commodity groups. When comparing indexes of commodity specialization in 2011 and 2015, a tendency of its reduction was revealed, which indicates the weakening of the position of the main exporters in the Western region. On the basis of the analysis results recommendations to improve the competitiveness of the priority industrial commodity groups in Western Ukraine are suggested.

Keywords: Western region of Ukraine, export, industrial commodity groups, processing industry, investment attractiveness.

Промисловість є невід'ємною частиною економічного потенціалу країни, оскільки вона забезпечує життєві інтереси країни, її економічну безпеку, соціальний і культурний рівень життя народу. Загальноприйнято вважати, що області Західної України є менш промислово розвиненими. Проте Західний регіон України (який включає Волинську, Закарпатську, Івано-Франківську, Львівську, Рівненську, Тернопільську та Чернівецьку області) має значний потенціал для розвитку промисловості, адже він характеризується сприятливим географічним положенням (зокрема близькістю до кордону з Європейським Союзом) та наявністю природних ресурсів. Він має різноманітні корисні копалини, сприятливі агрокліматичні умови, лісові багатства, значні трудові ресурси. Це зумовило спеціалізацію району на переважно неметаломісткому, працемісткому машинобудуванні, гірничодобувній, хімічній промисловості, багатогалузевому агропромислому комплексі, легкій і деревообробній промисловості, виробництво яких здебільшого належить до переробної промисловості.

Переробна промисловість – одна з найбільш пріоритетних галузей економіки країни, адже вона займається обробкою або переробкою сировини та напівфабрикатів, і випуском кінцевих товарів. Зараз сучасний стан її виробництва характеризується високим рівнем зносу основних фондів, їх фізичною та моральною застарілістю. Особливо це стосується галузей, що належать до переробного комплексу країни, який зазнав найбільших втрат.

На сьогодні Україну можна назвати державою з достатньо сильною базою індустрії та високим рівнем забезпеченості ресурсами. Але нестача капіталу, науково-технічного розвитку та підтримки держави спричинила переважання тих видів економічної діяльності, які видобувають сировину або виробляють напівфабрикати для експорту. Як наслідок, рівень завантаження потужності підприємств у цих сферах прямо залежить від наявності попиту на глобальному ринку [1].

Проблематикою розвитку промисловості Західного регіону України займалися такі вчені-економісти, як В. Борщевський, М. Долішній, В. Геєць, С. Злупко, С. Іщук, Ю. Кіндзерський, І. Михасюк, А. Мокій, О. Фараг та ін. Низкою українських дослідників проаналізовано сучасний стан конкурентоспроможності Західних регіонів України (на прикладі Львівської області) та виявлено структурно-системні характеристики, оцінено просторово-секторальну конкурентоспроможність регіону [2]. Однак незадовільний технічний стан промисловості та переробної промисловості зокрема зумовлює необхідність подальших досліджень у цьому напрямку, особливо на регіональному рівні.

Об'єктом дослідження визначено переробну промисловість Західного регіону України, предметом дослідження – товарну структуру експорту продукції переробної промисловості Західного регіону.

Мета дослідження полягає у виявленні найбільш пріоритетних галузей переробної промисловості Західного регіону України. Для досягнення поставленої мети визначено такі завдання: розглянути поняття переробної промисловості; проаналізувати особливості структури експорту промислової продукції областей Західного регіону України; виявити основні експортоорієнтовані товарні групи. На базі цього – розробити пропозиції та рекомендації з покращення регіональних особливостей становлення зовнішньоекономічної діяльності області.

Переробна промисловість є однією з найважливіших складових загальнонаціональної системи будь-якої держави, її функція полягає в оптимальному задоволенні потреб населення країни якісними, економічно й фізично доступними продуктами харчування при переважному продовольчому самозабезпеченні держави з корективами на участь у глобалізаційних процесах [3, с. 32].

Згідно з класифікацією видів економічної діяльності перероблення – технологічний процес, здійснення якого змінює форму, властивості або склад сировини, напівфабрикатів або готової продукції з метою отримання нової продукції. Нова продукція є результатом перероблення сировини, виробленої сільським, лісовим чи рибним господарством, галузями добувної промисловості, а також продукції інших видів переробної діяльності (напівфабрикатів). Нова продукція може бути як готовою для використання та споживання, так і напівфабрикатом, призначеним для іншого виробництва. До переробної промисловості відноситься не тільки діяльність підприємств, що випускають серійну продукцію, а й діяльність індивідуальних виробників, що виготовляють продукцію вручну або вдома. Ця секція включає також підприємства, які виготовляють продукцію (одяг, взуття, меблі тощо) за індивідуальним замовленням населення. Підприємства безпосередньо переробляють матеріали або можуть передавати їх перероблення на субпідряд іншим підприємствам. Діяльність підприємств обох типів відноситься до переробної промисловості [4].

Області Західного регіону України діляться на два типи: області, які орієнтовані на експорт продуктів переробної промисловості, та області, які орієнтовані на виробництво продуктів переробної промисловості. Лідером у експорті продуктів переробної промисловості у 2015 році була Закарпатська область, частка якої становила 29,8 %, за нею слідувала Львівська область з часткою 28,8 %, на третьому місці знаходилася Волинська область з часткою 16,1 % (рис. 1). У структурі обсягу реалізованої переробної промисловості областей Західного регіону беззаперечним лідером у 2015 році була Львівська область, яка займала третину обсягу реалізованої переробної промисловості досліджуваного регіону. Найбільш слабкою з точки зору експорту та виробництва продуктів переробної промисловості була Чернівецька область, значення часток якої становили 2,2 % та 3,2 % відповідно.



Рис. 1. Частка областей в експорті та виробництві товарів переробної промисловості Західного регіону в 2015 році

Джерело: розраховано автором на основі даних регіональних управлінь статистики областей Західного регіону [5–11]

Якщо розглядати динаміку зміни територіальної структури експорту товарів переробної промисловості областей Західного регіону України у 2010–2015 рр., можемо відзначити її відносну стабільність. Стало домінували частки Закарпатської та Львівської областей зі значенням близько третини експорту регіону. Дві області збільшили свою частку в експорті – це Волинська та Тернопільська області. Найбільше укріпила свою позицію в експорті товарів переробної промисловості Волинська область. Найбільше погіршилася ситуація Івано-Франківської області, частка якої зменшилася на 4,6 % порівняно з 2010 р. (табл. 1).

Таблиця 1

Зміни у структурі експорту промислової продукції областей Західного регіону України в 2010–2015 рр.

Області	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2015 р.	Зміна (2015–2010 рр.)
Волинська	11,7 %	12,7 %	12,1 %	13,5 %	14,2 %	15,5 %	3,7 %
Закарпатська	31,2 %	27,4 %	27,6 %	27,9 %	28,7 %	26,8 %	-4,4 %
Івано-Франківська	13,7 %	18,4 %	16,4 %	10,1 %	10,1 %	9,1 %	-4,6 %
Львівська	26,3 %	23,5 %	26,8 %	27,7 %	27,1 %	29,5 %	3,2 %
Рівненська	10,7 %	10,6 %	10,0 %	10,3 %	9,8 %	9,3 %	-1,4 %
Тернопільська	3,5 %	4,7 %	4,7 %	7,8 %	7,4 %	7,1 %	3,6 %
Чернівецька	2,8 %	2,7 %	2,5 %	2,7 %	2,7 %	2,7 %	-0,2 %

Джерело: розраховано автором на основі даних регіональних управлінь статистики областей Західного регіону [5–11]

Структура експорту товарів переробної промисловості областей Західного регіону за 2011–2015 рр. була відносно незмінною, на відміну від структури експорту товарів переробної промисловості України (табл. 2). За 2011–2015 роки у структурі експорту як областей Західного регіону, так і України значно знизилася частка експорту мінеральних продуктів, які представлені паливами мінеральними; нафтою і продуктами нафтопереробки. У структурі експорту України також значно знизилася частка засобів наземного транспорту, літальних апаратів і плавучих засобів, що пояснюється тим фактом, що значна їх частина експортувалася до Російської Федерації, а країни ЄС не зацікавлені у неконкурентній за межами пострадянського простору частині машинобудівної продукції.

В експорті промислової продукції областей Західного регіону України, як і у структурі експорту промислової продукції всієї України, домінували вироби машинобудівної промисловості. Проте частка цієї товарної групи в експорті областей Західного регіону була вдвічі більшою, ніж по всій Україні (у 2015 р. їх частка становила 41,4 % та 20,3 % відповідно), що свідчить про експортну спеціалізацію цього виду продукції в регіоні.

Товарна структура експорту України та Західного регіону України

Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Частка в експорті областей Західного регіону		Частка в експорті України	
	2011 р.	2015 р.	2011 р.	2015 р.
I. Продукти тваринного походження	2,9 %	3,6 %	2,5 %	3,9 %
II. Продукти рослинного походження	0,1 %	0,2 %	0,3 %	0,9 %
III. Жири та олії тваринного або рослинного походження	3,4 %	3,3 %	9,3 %	17,0 %
IV. Готові харчові продукти	3,1 %	4,8 %	8,0 %	12,7 %
V. Мінеральні продукти	4,7 %	0,1 %	15,6 %	2,5 %
VI. Продукція хімічної та пов'язаних з нею галузей промисловості	6,4 %	5,3 %	7,4 %	11,0 %
VII. Полімерні матеріали, пластмаси та вироби з них	5,1 %	1,7 %	2,6 %	2,1 %
VIII. Шкури необроблені, шкіра вичищена	0,8 %	0,9 %	0,2 %	0,3 %
IX. Деревина і вироби з деревини	11,2 %	13,7 %	3,0 %	5,7 %
X. Маса з деревини або інших волокнистих целюлозних матеріалів	2,1 %	1,9 %	3,0 %	3,2 %
XI. Текстильні матеріали та текстильні вироби	9,0 %	8,7 %	2,4 %	3,3 %
XII. Взуття, головні убори, парасольки	1,5 %	1,2 %	0,6 %	0,8 %
XIII. Вироби з каменю, гіпсу, цементу	1,3 %	1,8 %	1,5 %	1,7 %
XIV. Перли природні або культивовані, дорогоцінне або напівдорогоцінне каміння	0,3 %	0,3 %	0,3 %	0,4 %
XV. Недорогоцінні метали та вироби з них	1,9 %	2,1 %	9,9 %	7,2 %
XVI. Машини, обладнання та механізми; електротехнічне обладнання	39,1 %	41,4 %	18,2 %	20,3 %
XVII. Засоби наземного транспорту, літальні апарати, плавучі засоби	0,5 %	0,9 %	13,2 %	3,5 %
XVIII. Прилади та апарати оптичні, фотографічні	0,4 %	0,6 %	0,8 %	0,8 %
XX. Різні промислові товари	6,4 %	8,4 %	1,5 %	2,7 %

Джерело: розраховано автором на основі даних регіональних управлінь статистики областей Західного регіону [5–11]

Другою за значущістю категорією виробництва переробної промисловості західноукраїнських областей була деревина та вироби з деревини (у 2015 р. її частка становила 13,7 % експорту товарів переробної промисловості областей Західного регіону). Пріоритетний розвиток деревообробна та меблева промисловість одержали на півночі і заході країни, де зосереджені найбільші лісові масиви (Полісся і Карпати). Складовими галузями є також лісозаготівельна та лісохімічна промисловість. Свого розвитку вони досягли на території Закарпатської, Івано-Франківської і Чернівецької областей.

На третьому місці знаходяться текстильні матеріали та текстильні вироби (8,7 %). Для всієї України ця товарна група не була настільки важливою у структурі експорту, тоді як, наприклад, жири та олії тваринного або рослинного походження чи недорогоцінні метали та вироби з них займали більш значущі позиції у структурі експорту промислової продукції України.

Різні промислові товари, які переважно представлені виробництвом меблів, у 2015 році займали четверту позицію в експорті товарів переробної промисловості областей Західного регіону (8,7 %), тоді як у структурі експорту України їх частка становить лише 2,7 %. До найбільш спеціалізованих меблевих підприємств належать Ужгородський фанерно-меблевий комбінат, Івано-Франківська меблева фабрика, Чернівецькі меблеві комбінати, меблевий комбінат «Стрий» тощо.

П'яте місце з точки зору участі в експорті товарів переробної промисловості областей Західного регіону займала продукція хімічної промисловості. В цій категорії домінував експорт білкових речовин (Волинська, Івано-Франківська та Тернопільська області), ефірних олій та органічних хімічних сполук (Закарпатська). Товари хімічної промисловості займають також вагому позицію в експорті України (11 %).

З-поміж інших категорій варто відзначити зменшення частки полімерних матеріалів, пластмас та виробів із них. Виробництво полімерних матеріалів базується на використанні продуктів нафтопереробної, газової, коксохімічної та інших галузей промисловості. Більшість підприємств, які виробляють синтетичні смоли і пластичні маси, знаходяться в Центральній-Східних областях України.

Ключовою проблемою структурно-виробничої оптимізації є правильний вибір галузевих пріоритетів, на досягненні яких мають концентруватися матеріальні, фінансові та людські ресурси країни, а також надаватися відповідна державна підтримка [12, с. 620]. Для визначення секторів промисловості, які потрібно розвивати, по-перше, варто обмежитися тими секторами / товарами, частка експорту яких є відносно високою у регіоні. Проведення інтенсивної рекламної діяльності тільки у найважливіших галузях дає високу ймовірність окупності і може принести відчутні економічні наслідки для регіону. По-друге, серед найбільш важливих секторів потрібно обрати ті, чий продукт формують експортну спеціалізацію регіону. Товари належать до регіональної спеціалізації тоді, коли їх значення для експорту регіону є важливішим, ніж для експорту всієї країни. Якщо значення частки продукту в регіональному експорті є вищим, ніж в середньому по країні, то це означає, що регіон краще оснащений виробничими факторами, необхідними для виробництва товарів. До таких факторів належать: природні ресурси (корисні копалини, сировина рослинного походження (деревина), сировина тваринного походження тощо), робоча сила (наявність персоналу, навичок) і капітал (виробнича база, заводи).

Аналіз експортної спеціалізації Західного регіону України було проведено на основі двоцифрової класифікації товарів КВЕД. У дослідженні включені тільки ті товарні підгрупи, частка експорту яких в регіоні в 2015 р. становила щонайменше 0,5 %. Таким чином, число товарних підгруп було обмежене до 24, що загалом становило 94,5 % експорту областей Західного регіону. Для обраних груп було обчислено індекс рівня спеціалізації (Ірс) як відношення частки експорту товарної групи у Західному регіоні України до частки експорту тієї ж товарної групи у країні. Вважається, що регіон спеціалізується на експорті певного товару, якщо значення індексу рівня спеціалізації є більшим за одиницю.

В табл. 3 наведено обрані групи товарів, ранжовані в порядку зниження значень індексу спеціалізації. Розрахунки показали, що 18 з 24 товарних груп, частка яких становила 80,9 % експорту областей Західного регіону України, у 2015 р. належали до експортної спеціалізації регіону.

Західний регіон України найбільше спеціалізується на експорті іграшок, основне виробництво яких зосереджене у Закарпатській області. Зокрема, Закарпатська область славиться виробництвом дерев'яних іграшок, дуже популярних зараз у Європі. Основними фабриками-експортерами є ТзОВ «Фактор Тойс» та ВАТ «ФАКТОРІМПЕКС» [13].

На другому місці знаходяться інші готові текстильні вироби (готові текстильні вироби, крім одягу, килимові вироби, канатно-мотузкові вироби, вузькі тканини, тканини з обробкою тощо), що належать до текстильної промисловості. Третина основних експортно-орієнтованих підприємств текстильної промисловості знаходиться у областях Західної України (зокрема у Львівській, Закарпатській, Івано-Франківській і Чернівецькій областях) [14].

Таблиця 3

Експортна спеціалізація (товарна) Західного регіону України

№ з/п	Код і назва товарів згідно з УКТЗЕД	Частка в експорті Західного регіону в 2015 р.	Ірс 2015 р.	Ірс 2011 р.	Зміна (2015–2011 рр.)
1	2	3	4	5	6
1	95 іграшки	1,5 %	5,3	6,5	-1,2
2	63 інші готові текстильні вироби	2,0 %	4,2	5,9	-1,8
3	42 вироби зі шкіри	0,8 %	3,9	5,5	-1,6
4	85 електричні машини	39,3 %	3,9	4,2	-0,3
5	35 білкові речовини	1,1 %	3,7	4,2	-0,5
6	94 меблі	7,5 %	3,7	4,1	-0,4
7	61 одяг і додаткові речі до одягу, трикотажні	1,7 %	3,3	4,2	-0,8
8	62 одяг та додаткові речі до одягу, текстильні	4,6 %	2,7	4,2	-1,5
9	44 деревина і вироби з деревини	14,0 %	2,5	4,1	-1,6

1	2	3	4	5	6
10	70 скло та вироби зі скла	1,4 %	2,4	2,0	0,4
11	64 взуття	1,2 %	1,6	2,9	-1,3
12	20 продукти переробки овочів	1,3 %	1,3	1,7	-0,4
13	33 ефірні олії	0,7 %	1,3	0,9	0,4
14	04 молоко та молочні продукти, яйця птиці; натуральний мед	2,0 %	1,0	1,2	-0,2
15	02 м'ясо та їстівні субпродукти	1,9 %	1,0	1,5	-0,6
	Сума	80,9 %			
16	21 різні харчові продукти	0,6 %	0,9	1,1	-0,1
17	74 мідь і вироби з неї	0,6 %	0,9	0,1	0,8
18	90 прилади та апарати оптичні, фотографічні	0,6 %	0,7	0,6	0,1
19	48 папір і картон	2,0 %	0,7	0,8	-0,1
20	87 засоби наземного транспорту, крім залізничного	0,6 %	0,6	0,1	0,5
21	39 пластмаси, полімерні матеріали	1,0 %	0,6	2,6	-2,1
22	84 реактори ядерні, котли, машини	5,5 %	0,5	0,6	-0,1
23	23 залишки і відходи харчової промисловості	1,8 %	0,3	0,2	0,1
24	73 вироби з чорних металів	1,0 %	0,2	0,1	0,1
	Сума	92,5 %			

Джерело: розраховано автором на основі даних регіональних управлінь статистики областей Західного регіону [5–11]

Третьою найважливішою складовою експортної спеціалізації Західного регіону України є вироби зі шкіри, виробництво якої зосереджене у Закарпатській та Львівській областях. На інших позиціях (3–18) знаходяться товари, які представляють такі галузі промисловості, як харчова (4), легка (3), деревообробна (2), хімічна (2), машинобудівна (1), скляна промисловість (1) і металургійна (1).

Як бачимо з табл. 3, становище експорту областей Західного регіону погіршилося по більшості групах. Позитивна зміна індексу спеціалізації відбулася лише в експорті скла та виробів зі скла, ефірних олій. У решті товарних груп спостерігалася негативна тенденція, зокрема індекс спеціалізації значно погіршився в експорті таких товарних груп, як пластмаси, полімерні матеріали (Західний регіон України перестав спеціалізуватися на експорті цієї продукції), іграшки, інші готові текстильні вироби, вироби зі шкіри, одяг і додаткові речі до одягу (текстильні), дерева та вироби з деревини. Ймовірно причиною погіршення індексу по більшості провідних товарних груп було погіршення економічної та політичної ситуації у країні, значна нестабільність валютного курсу (яка впливає на виробництво товарів, які працюють на давальницькій сировині).

Зниження індексу у хімічній промисловості (зокрема білкових речовин) у 2015 році пояснюється спадом виробництва у зазначеній галузі. Зменшення експорту деревини було спричинене тим, що по вартості українська деревина наблизилася до європейських цін, що, в свою чергу, викликало зниження попиту, а також введенням мораторію на експорт лісо- та пиломатеріалів у необробленому вигляді (з 1 листопада 2015 року). Значний спад експорту готових харчових продуктів у 2014–2015 рр. спричинений введенням Європейським Союзом експортних квот на ввіз української продукції (зокрема соків і меду), а також перенасиченістю товарного ринку ЄС.

Також варто звернути увагу на розвиток виробництва ядерних реакторів, котлів і машин. Незважаючи на те, що значення індексу для цієї групи товарів становить лише 0,5, і їх частка в регіоні є вдвічі меншою, ніж у країні, на неї припадає 5,5 % експорту Західного регіону України.

Таким чином, за результатами аналізу до пріоритетних секторів експорту, які варто надалі розвивати в Західному регіоні України, належать:

- легка промисловість (зокрема текстильне, шкіряне виробництво та виробництво іграшок);
- машинобудівна промисловість із особливим акцентом на виробництві електричних машин;
- харчова промисловість;

- деревообробна та меблева промисловість (виробництво меблів і виробів із деревини);
- хімічна промисловість із акцентом на виробництві білкових речовин та ефірних олій.

У більшості зазначених галузей спостерігалось зменшення індексу спеціалізації, тому потрібно вживати заходів щодо підтримки експорту вищезазначеної продукції. Заходи зі сприяння регіонального експорту повинні доповнювати національну політику. Вони повинні забезпечувати додатковий експортно-орієнтований імпульс, який поряд із позитивним впливом національних інструментів економічної політики буде являти собою додатковий механізм для підтримки експортерів у регіоні. У такій ситуації варто визначитися, що є більш пріоритетним: підтримка експорту галузі, яка має найбільші шанси для покращення свого експортного потенціалу, чи підтримка рівня експортної спеціалізації в тих галузях, де вона слабшає. Для того щоб досягнути відчутних результатів, повинна бути врахована специфіка економіки регіону: його структура, виробничі можливості, обмеженість ресурсів і його потенціал розвитку.

На відміну від макроекономічної політики, промислова політика не має об'єктом свого регулювання національну економіку загалом, а її ціллю не є макроекономічна стабільність чи подолання інфляції. Водночас до переліку цілей промислової політики можуть належати, зокрема, такі цілі макроекономічної політики, як забезпечення довгострокового економічного зростання, збільшення внутрішніх і зовнішніх інвестиційних ресурсів [15, с. 44]. О. Фарат слушно зазначає, що, аналізуючи ситуацію, яка спостерігається в державній економіці, легко виявити, що пріоритетні галузі економіки не можуть розвиватись, спираючись лише на механізм саморегуляції ринку. Для цього необхідно поєднувати регулювання держави у вигляді правового забезпечення та контролю за інноваційно-інвестиційними процесами [16, с. 24]. Механізм стимулювання інноваційної спроможності промислових підприємств повинен ґрунтуватися на принципах, до яких відносять принцип комплексності, системності, інформативності, динамічності, відкритості, інноваційності, прозорості, інтеграційності, гнучкості, прогнозованості, ієрархічності [17, с. 176].

Важливим фактором у процесі залучення інвестицій є інвестиційна привабливість регіону. Згідно з рейтингом інвестиційної привабливості регіонів у 2014 р. дві області Західного регіону – Львівська та Івано-Франківська – посіли перше та друге місце, випередивши Одеську область та м. Київ. Достатньо високий рейтинг мали також Волинська (7-ме місце) та Тернопільська (11-те місце) області. Найнижчі значення мали Закарпатська та Чернівецька області – 24-те та 26-те місця відповідно [18, с. 8]. Рейтинг інвестиційної привабливості формувався на основі двох факторів – жорстких і м'яких. До жорстких факторів належать: природні ресурси, трудові ресурси, інноваційний потенціал, географічне розташування, споживчий сегмент, бізнес-сегмент та інфраструктура. До м'яких факторів належать: діловий клімат, кон'юнктура ринку, привабливість області для започаткування та розвитку бізнесу, правила та процедури, відкритість влади, діловий оптимізм та успішний досвід.

Високий результат Львівської та Івано-Франківської областей сформувався за рахунок перших позицій за практично всіма компонентами м'яких факторів інвестиційної привабливості. Вони також входили в десятку лідерів по трудових ресурсах, інноваційному потенціалі та бізнес-сегменту [18, с. 264]. Волинська область рекордним чином покращила своє становище в рейтингу інвестиційної привабливості регіонів, піднявшись на 16 позицій з 23-го місця в 2013 р. на 7-ме місце в 2014 р. Найбільшою мірою цьому сприяло зростання за м'якими факторами, зокрема стрімке підвищення ефективності діяльності державних органів, зниження корупції, більша захищеність прав власності [18, с. 211]. Привабливість Тернопільської області збільшилася як за рахунок жорстких факторів (зокрема характеристик робочої сили й оцінок поширення інновацій), так і за рахунок м'яких факторів (покращення інвесторами оцінки якості адміністративних процедур, захисту прав власності, а також зменшення негативного впливу корупції) [18, с. 296].

Інвестиційна привабливість Рівненської області зменшилася переважно за рахунок жорстких факторів (зокрема внаслідок зниження інноваційної активності, а також за рахунок переоцінки інвесторами ролі природних ресурсів в економічному розвитку) [18, с. 284]. Причинами низького рівня інвестиційної привабливості Закарпатської області були високий рівень корупції, високий рівень податків, висока ставка кредитів та недостатній попит на продукцію [18, с. 234], у Чернівецькій області додалася також проблема ліквідності та частих змін економічного законодавства [18, с. 324].

Таким чином, інвестиційна привабливість Західного регіону загалом покращилася за рахунок покращення рейтингу чотирьох областей: Львівської, Івано-Франківської, Волинської та Тернопільської.

Частою перешкодою для експортерів є сертифікати якості експорту, які функціонують у країні-одержувачі. Отримання такого сертифікату, як правило, пов'язане із організаційними зусиллями та фінансовими затратами. Дедалі більш поширеною практикою, зокрема в сусідній Польщі, є забезпечення фінансової підтримки експортерам з боку держави, зацікавленим в отриманні такого сертифікату.

Важливим фактором у розвитку регіонального експорту є організація і участь у торгових ярмарках і виставках, у тому числі і закордонних. Таким чином, компанії отримують можливість безпосередньо пропонувати свою продукцію потенційним клієнтам. Присутність на таких заходах не гарантує негайний успіх, проте це, безумовно, необхідно для компаній, що прагнуть розширити сферу експортних можливостей і планують встановити нові ділові контакти.

Стратегія економічного розвитку промисловості повинна складатися усіма партнерами (підприємствами, органами державної влади, фінансовими установами), для того щоб існувало відчуття спільного бачення майбутнього регіону. Стратегія також повинна регулярно переглядатися, щоб пристосовуватися до змінних умов середовища.

Отже, за результатами аналізу експортного потенціалу Західного регіону України можна дійти висновку, що у структурі його експорту (за товарними групами) переважає машинобудівна, деревообробна та текстильна промисловість. Основними видами переробної промисловості, які найбільше потребують підтримки в експорті, є такі: текстильне та шкіряне виробництво; виробництво іграшок; виробництво електричних машин; виробництво меблів і виробів із деревини; а також виробництво білкових речовин та ефірних олій. Однак порівняння індексу товарної спеціалізації регіону у 2011 р. та 2015 р. виявило тенденцію до його зниження практично по усіх товарних групах, що свідчить про погіршення становища основних експортерів Західного регіону та потребу у прийнятті заходів, спрямованих на укріплення позицій останніх на внутрішньому та зовнішньому ринках.

До основних завдань органів місцевої влади, спрямованих на розвиток пріоритетних галузей промисловості, належать:

- удосконалення співпраці між підприємствами промисловості та профільними закладами професійно-технічної та вищої освіти, спрямованої на досягнення більшої відповідності освітніх програм потребам роботодавців і підвищення ефективності програм стажування студентів на промислових підприємствах із можливістю подальшого працевлаштування за спеціальністю;

- формування відкритої бази постачальників сировини та виробників промисловості, зокрема і дрібних, що сприятиме налагодженню внутрішньогалузевої кооперації, у тому числі шляхом обміну замовленнями, та зменшенню тіньової частки галузі;

- створення бізнес-центрів, які б допомагали започаткувати постійний діалог між представниками МСП та виконавчими органами місцевого самоврядування (такий досвід був реалізований спільно Рівненською та Люблінською міськими радами), а також надавали інформацію та консультації щодо митних ставок, квот, ліцензування та отримання європейських сертифікатів якості (оскільки активізація експорту до Європи – це найкращий індикатор того, що продукція відповідає найсуворішим світовим стандартам якості, а це, у свою чергу, – перепустка й на інші ринки);

- виділення і залучення ресурсів та інвестицій через бюджетне фінансування і кредитування окремих інвестиційних програм, систему державних гарантій, систему податкового регулювання, систему мотивації до інвестування банків та інших фінансових інститутів;

- стимулювання інновацій на підприємництва через надання податкових стимулів (зокрема звільнення від податку на прибуток), а також розробку та впровадження механізмів контролю за цільовим використанням пільг;

- організація спільних кампаній (між органами державної влади та підприємствами) з промоції експорту, які сприятимуть інтернаціоналізації продажів та конкурентоспроможності експортерів.

Як наслідок, розробка пропозицій має сприяти розвитку конкурентоспроможності експортерів Західного регіону та покращенню сучасного стану переробної промисловості. Подальші дослідження можуть бути присвячені проблемам розвитку виробничої сфери та експортного потенціалу кожної області Західного регіону України.

Література: 1. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013–2014 роки, затверджена постановою КМУ від 27 лютого 2013 № 187 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246812864&cat_id=246812855. 2. Волошин В. І. Потенціал конкурентоспроможності західних регіонів України та проблеми його реалізації у посткризовий період : аналітична доповідь / В. І. Волошин, Т. Г. Васильців, А. І. Мокій ; Регіональний філіал Національного інституту стратегічних досліджень у м. Львові, 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.niss.lviv.ua>. 3. Багратян Г. А. Світова криза та Україна: проблеми й нові підходи до фінансового регулювання / Г. А. Багратян, І. С. Кравченко // Фінанси України. – 2009. – № 4 (161). – С. 33–41. 4. Національний класифікатор України // Державна регуляторна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.dkrp.gov.ua/info/842>. 5. Головне управління статистики у Волинській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/>. 6. Головне управління статистики у Закарпатській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/>. 7. Головне управління статистики у Івано-Франківській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifstat.gov.ua/>. 8. Головне управління статистики у Львівській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/>. 9. Головне управління статистики у Рівненській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rv.ukrstat.gov.ua/. 10. Головне управління статистики у Тернопільській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.te.ukrstat.gov.ua/. 11. Головне управління статистики у Чернівецькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.cv.ukrstat.gov.ua/. 12. Parteka A. Employment and export specialization along the development path: some robust evidence



// A. Parteka // Review of World Economics. – 2010. – Vol. 145, Issue 4. – P. 615–640. **13.** Каталог експортного потенціалу підприємств Іршавського району [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://irda.gov.ua/2008-09-16-10-24-38/2008-09-15-13-32-44/2010-09-10-08-41-47/173-2010-04-21-08-44-26.html>. **14.** База даних українських експортерів. Державна підтримка українського експорту [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/baza_ukr_export/?industry=5&text=. **15.** Кіндзерський Ю. В. Промисловість України: стратегія і політика структурно-технологічної модернізації : монографія / Ю. В. Кіндзерський ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2013. – 536 с. **16.** Фарат О. В. Вплив інноваційно-інвестиційних процесів на розвиток пріоритетних галузей України / О. В. Фарат // Економіка розвитку. – 2014. – № 1 (69). – С. 22–27. **17.** Нижник В. М. Механізм стимулювання інноваційної спроможності промислових підприємств / В. М. Нижник, В. П. Лещук // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 1. – С. 173–177. **18.** Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів. – К. : Інститут економічних досліджень та політичних консультацій, 2014. – 390 с.

References: **1.** Derzhavna prohrama aktyvizatsii rozvytku ekonomiky na 2013–2014 roky, zatverdzhena postanovoiu KМУ vid 27 liutoho 2013 № 187 [Electronic resource]. – Access mode : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=246812864&cat_id=246812855. **2.** Voloshyn V. I. Potentsial konkurentospromozhnosti zakhidnykh rehioniv Ukrainy ta problemy yoho realizatsii u postkryzoviy period : analitychna dopovid / V. I. Voloshyn, T. H. Vasylytsiv, A. I. Mokiy ; Rehionalnyi filial Natsionalnoho instytutu stratehichnykh doslidzhen u m. Lvovi, 2011 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.niss.lviv.ua>. **3.** Bahratian H. A. Svitova kryza ta Ukraina: problemy y novi pidkhody do finansovoho rehuliuвання / H. A. Bahratian, I. S. Kravchenko // Finansy Ukrainy. – 2009. – No. 4 (161). – P. 33–41. **4.** Natsionalnyi klasyfikator Ukrainy // Derzhavna rehuliatorna sluzhba Ukrainy [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.dkrp.gov.ua/info/842>. **5.** Holovne upravlinnia statystyky u Volynskii oblasti [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.lutsk.ukrstat.gov.ua/>. **6.** Holovne upravlinnia statystyky u Zakarpatskii oblasti [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.uz.ukrstat.gov.ua/>. **7.** Holovne upravlinnia statystyky u Ivano-Frankivskii oblasti [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ifstat.gov.ua/>. **8.** Holovne upravlinnia statystyky u Lvivskii oblasti [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.lv.ukrstat.gov.ua/>. **9.** Holovne upravlinnia statystyky u Rivnenskii oblasti [Electronic resource]. – Access mode : www.rv.ukrstat.gov.ua/. **10.** Holovne upravlinnia statystyky u Ternopilskii oblasti [Electronic resource]. – Access mode : www.te.ukrstat.gov.ua/. **11.** Holovne upravlinnia statystyky u Chernivetskii oblasti [Electronic resource]. – Access mode : www.cv.ukrstat.gov.ua/. **12.** Parteka A. Employment and Export Specialization Along the Development Path: Some Robust Evidence // A. Parteka // Review of World Economics. – 2010. – Vol. 145, Issue 4. – P. 615–640. **13.** Katalog eksportnoho potentsialu pidpriemstv Irshavskoho rayonu [Electronic resource]. – Access mode : <http://irda.gov.ua/2008-09-16-10-24-38/2008-09-15-13-32-44/2010-09-10-08-41-47/173-2010-04-21-08-44-26.html>. **14.** Baza danykh ukrainskykh eksporteriv. Derzhavna pidtrymka ukrainskoho eksportu [Electronic resource]. – Access mode : http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/baza_ukr_export/?industry=5&text=. **15.** Kindzerskyi Yu. V. *Promysloviy Ukrainy: stratehiia i polityka struktarno-tehnolohichnoi modernizatsii* : monohrafiia [Ukraine Industry: Strategy and Policy of Structural and Technological Modernization: monograph] / Yu. V. Kindzerskyi ; NAN Ukrainy, DU «In-t ekon. ta prohnozuv. NAN Ukrainy». – K., 2013. – 536 p. **16.** Farat O. V. *Vplyv innovatsiino-investytsiinykh protsesiv na rozvytok priorytetnykh haluzei Ukrainy* [The Impact of Innovation and Investment Processes in the Development of Priority Sectors of Ukraine] / O. V. Farat // Ekonomika rozvytku. – 2014. – No. 1 (69). – P. 22–27. **17.** Nyzhnyk V. M. *Mekhanizm stymuliuвання innovatsiinoi spromozhnosti promyslovykh pidpriemstv* [The Mechanism to Stimulate Innovation Capability Industry] / V. M. Nyzhnyk, V. P. Leschuk // Aktualni problemy ekonomiky. – 2015. – No. 1. – P. 173–177. **18.** Reitynh investytsiinoi pryvablyvosti rehioniv. – K. : Instytut ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii, 2014. – 390 p.

Інформація про автора

Міхель Романа Володимирівна – канд. екон. наук, молодший науковий співробітник відділу розвитку виробничої сфери регіону та інвестицій Інституту регіональних досліджень ім. М. І. Долишнього НАН України (вул. Козельницька, 4, м. Львів, 79026, Україна, e-mail: romana.mikhel@gmail.com).

Информация об авторе

Михель Романна Владимировна – канд. экон. наук, младший научный сотрудник отдела развития производственной сферы региона и инвестиций Института региональных исследований им. М. И. Долишнего НАН Украины (ул. Козельницкая, 4, г. Львов, 79026, Украина, e-mail: romana.mikhel@gmail.com).

Information about the author

R. Mikhel – Ph.D. (Economics), Junior Research Scientist of Department of Development of the Industrial Sphere of the Region and Investment of M. I. Dolishniy Institute of Regional Research of the NAS of Ukraine (4 Kozelnytska Str., Lviv, 79026, Ukraine, e-mail: romana.mikhel@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
12.02.2016 р.*



ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЯ ЕКОНОМІКИ ЯК ПРОВІДНИЙ ФАКТОР РОЗВИТКУ КИТАЮ

Цимбал Л. І.

Анотація. Проаналізовано сучасний стан інтелектуальної складової економіки Китаю. Розглянуто основні індикатори виміру інтелектуалізації та підвищення інноваційної складової економіки. Виокремлено та проаналізовано основні заходи китайського уряду, що спрямовані на підвищення рівня ефективності економічної діяльності через посилення реалізації людського потенціалу. Проаналізовано основні показники, які свідчать про зростання економіки Китаю, до них належать: рівень сукупних витрат на НДДКР; внесок інновацій в економіку країни; рівень залежності від імпортованих технологій; кількість патентів, зареєстрованих резидентами країни; кількість цитувань наукових праць у міжнародних наукових виданнях; кількість студентів тощо. Визначено, що з прийняттям програми розвитку економіки в 2006 р. всі основні показники, що визначають рівень розвитку інтелектуального потенціалу, мають тенденцію до щорічного зростання, не виключенням стали і кризові 2008–2010 рр. Це свідчить про активну політику китайського уряду щодо підвищення якості інноваційної складової господарської діяльності.

Ключові слова: інноваційний потенціал, людський потенціал, стратегія розвитку.

ИНТЕЛЛЕКТУАЛИЗАЦИЯ ЭКОНОМИКИ КАК ВЕДУЩИЙ ФАКТОР РАЗВИТИЯ КИТАЯ

Цымбал Л. И.

Аннотация. Проанализировано современное состояние интеллектуальной составляющей экономики Китая. Рассмотрены основные индикаторы измерения интеллектуализации и повышения инновационной составляющей экономики. Выделены и проанализированы основные меры китайского правительства, направленные на повышение уровня эффективности экономической деятельности, усиление реализации человеческого потенциала. Проанализированы основные показатели, свидетельствующие о росте экономики Китая, к ним относятся: уровень совокупных расходов на НИОКР; вклад инноваций в экономику страны; уровень зависимости от импортируемых технологий; количество патентов, зарегистрированных резидентами страны; количество цитирований научных работ в международных научных изданиях; количество студентов и др. Определено, что с принятием программы развития экономики в 2006 г. все основные показатели, определяющие уровень развития интеллектуального потенциала, имеют тенденцию к ежегодному росту, не исключением стали и кризисные 2008–2010 гг. Это свидетельствует об активной политике китайского правительства, направленной на повышение качества инновационной составляющей хозяйственной деятельности.

Ключевые слова: инновационный потенциал, человеческий потенциал, стратегия развития.

INTELLECTUALIZATION OF THE ECONOMY AS THE LEADING FACTOR OF CHINA'S DEVELOPMENT

L. Tsybmal

Abstract. The article analyzes the current state of the intellectual component of China's economy. The basic indicators measuring the intellectualization and increasing the innovation component of the economy have been considered. The main measures of the Chinese government aimed at improving the efficiency of economic activity by enhancing the realization of human potential have been identified and studied. There have been analyzed basic parameters indicating the economic growth of China, in particular: the level of total R&D expenditures, the contribution of innovations in the economy of the country, the level of dependence on imported technologies, the number of patents registered by residents of the country, the number of citations of scientific papers in international scientific journals, the number of students, etc. It is determined that with the adoption of the economic development program in 2006, all basic indicators determining the level of intellectual capacity tend to have an annual growth, the crisis years of 2008–2010 being no exception. This demonstrates the Chinese government's active policy on improving the quality of the innovative component of economic activity.

Keywords: innovative potential, human potential, development strategy.

Постановка проблеми. В процесі глобалізації економічної діяльності на світовій арені з'являються нові лідери. Одну з таких провідних позицій на сьогодні займає Китай. Досвід Китаю являє собою унікальну конвергенцію соціальної та капіталістичної форми господарювання, що привело до формування однієї із самих потужних економік світу, формування нових систем зв'язків і перерозподілу центрів тяжіння економічної діяльності. При цьому розвиток світової економіки на початку XXI ст. сприяв формуванню нових умов господарювання, нових ринків, нових підсистем та об'єктів управління, що вимагає напрацювання нових моделей господарювання. Перехід до економіки знань вимагає від держав формування потужних національних інноваційних систем, здатних не тільки реагувати на виклики, а і випереджати розвиток світової системи, ставати його каталізатором.

Аналіз останніх досліджень. Дослідження економіки Китаю в цілому та її частин висвітлюються в роботах таких учених, як: Б. Нейтон, Р. Пеербум, А. Шейкон, Й. Хуанг, Дж. Кінг, О. Шенкар, В. Трофимова. Проте останнім часом у сфері пріоритетів уряду Китаю відбулися зрушення, які вказують на зміну політики господарювання. Тяжіння Китаю до лідируючих позицій за показниками міжнародної конкурентоспроможності лежить в основі сучасних державних програм розвитку, ефективність яких підтверджується показниками динаміки економічної діяльності. Саме вивчення позитивного досвіду Китаю у втіленні програм із підвищення рівня інтелектуальної та інноваційної складової у сферу господарювання є цікавим із точки зору можливостей підвищення конкурентоспроможності національної економіки.

Мета дослідження. Метою дослідження є аналіз інтелектуальної та інноваційної складових економіки Китаю як основних засад формування моделі інтелектуалізованої економіки.

Результати досліджень. Прагнення до лідерства в глобальному середовищі є одним із ключових аспектів світогосподарської практики на сучасному етапі. Розуміння факторів такого лідерства, їх активний розвиток і реалізація стають необхідними передумовами ефективності функціонування економіки країни. В цьому аспекті особливу увагу приділено основним передумовам успішності в рамках економіки знань: інтелектуальному капіталу та інноваціям.

Інтелектуалізація національної економіки оцінюється за допомогою великої кількості показників і критеріїв, серед них варто виділити такі:

- ефективність державної політики стимулювання розвитку інтелектуалізації економіки;
- витрати держави на розвиток інтелектуальної сфери та НДДКР;
- наявність державних програм інноваційного та інтелектуального розвитку;
- патентна активність на ринку інновацій;
- підготовка висококваліфікованих фахівців і їх активність.

Варто зазначити, що зв'язок інтелектуальної та інноваційної сфери економічної діяльності як показників інтелектуалізації економіки є беззаперечним, оскільки інноваційна діяльність стає результатом реалізації інтелектуального потенціалу [7; 10].

Активна і частково навіть агресивна державна політика в таких сферах діяльності має досить швидкі результати, що може бути підтверджено небувалими успіхами керівництва Китаю за останні роки. Останні 30 років у Китаї тривають реформи, що привели до постійного щорічного зростання економіки в середньому більш ніж на 9 % [3].

Така динаміка привела до того, що з 2010 року Китай посідає друге місце у світі серед найбільших і найефективніших економік світу, випередивши при цьому Японію. Одним із самих визначальних факторів, якими обумовлено таке швидке зростання, є проведення системних реформ та активне запровадження інновацій. Бурхливе зростання макроекономічних показників спостерігається з початку XXI ст., що стало логічним наслідком упровадження політики реформування сфери науки та технологій із кінця 70-х рр. XX ст. Криза 2008 року призвела до уповільнення позитивних зрушень, проте не змінила загального тренду. На це вказують світові індекси та рейтинги. Наприклад, у 2014 році відповідно до Глобального індексу інновацій Китай займав 29-те місце у світі, 1-ше місце – серед країн із доходом середнім та вище середнього, 7-ме місце – серед країн Азії та Океанії. При цьому найбільші досягнення Китаю спостерігаються у сфері знань і технологій. Інноваційна активність Китаю стала результатом цілеспрямованої політики підвищення рівня інтелектуальної складової економіки, зокрема розроблено національний план розвитку («Національний середньо- та довгостроковий План науково-технологічного розвитку»), який прийнято на період із 2006 по 2020 рр., що визначає основні цілі та принципи розвитку сфери науки та технологій. Відповідно, основними цілями визначено: напрацювання незалежних ключових інновацій, формування сприятливого середовища для розвитку технологій, будівництво інфраструктури, напрацювання передумов для потенційного глобального лідерства. Таким чином, підкреслено значення економічного зростання на основі реалізації інноваційних стратегій і підвищення інноваційної незалежності. В рамках цього плану передбачено формування так званої «інноваційної екосистеми» [4].

Однією із основних умов підвищення інноваційності економіки є покращення якості людських ресурсів та інтелектуального потенціалу нації через зростання мобільності кадрів, обмін досвідом, особливо у страте-

гічних сферах розвитку. Такі орієнтири реалізуються в рамках програми «Тисяча талантів», що орієнтована на китайських учених, які знаходяться за кордоном (понад 2000 осіб) з метою їх повернення на батьківщину.

Ці заходи покликані сприяти меті Китайського уряду зайняти лідируюче місце у світі серед найбільш інноваційних економік у 2020 році. Всі ці заходи об'єднані в «Інноваційну стратегію зростання» [2].

Показниками такого зростання мають стати:

- рівень сукупних витрат на НДДКР (не менше 2,5 % від ВВП);
- внесок НІТ в економіку країни (не менше 60 %);
- рівень залежності від імпортованих технологій (має бути скорочено до 30 %);
- кількість патентів резидентам країни (увійти до ТОП-5 країн світу);
- кількість цитувань китайських наукових працівників у міжнародних наукових виданнях (увійти до ТОП-5 країн світу) [8].

Активна увага уряду Китаю до науки та досліджень підтверджується активним зростанням витрат на НДДКР (рис. 1).

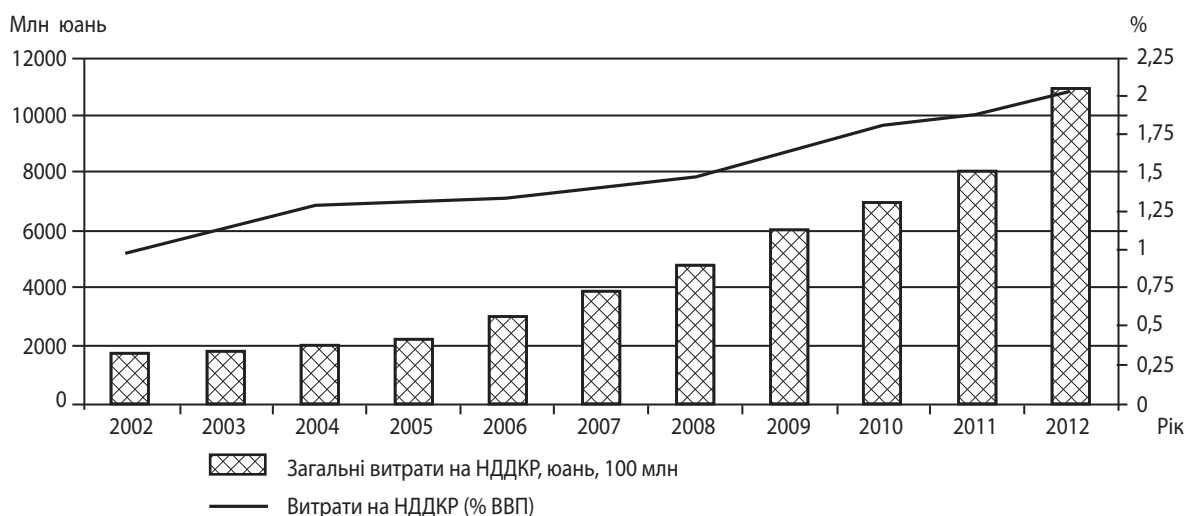


Рис. 1. Динаміка витрат на НДДКР в Китаї [2]

Як видно з рис. 1, витрати на науково-дослідні роботи значно зросли як у грошовому, так і у відсотковому вираженні (варто звернути увагу на те, що за останні роки ВВП Китаю зріс із 2 трлн дол. до 10 трлн дол.). Окрім того, зростання витрат на НДДКР майже до рівня 2 % ВВП підтверджує можливість уряду Китаю забезпечити 2,5 % до 2020 року.

При цьому навіть у період кризи та посткризовий період у Китаї не зменшилися витрати на науково-дослідні та дослідно-конструкторські роботи. При цьому варто зазначити, що, порівнюючи з іншими країнами, які не зменшили фінансування науки, Китай займає лідируючу позицію за темпами приросту фінансування (табл. 1).

Таблиця 1

Країни, що не зменшили витрат на НДДКР у кризові та посткризові роки, % до показника 2008 року

Місце в рейтингу	Країна	Витрати на НДДКР за роками					
		2008	2009	2010	2011	2012	2013
1	Китай	100	124	145	166	193	218
2	Польща	100	113	128	139	167	166
3	Туреччина	100	111	121	134	147	157
4	Південна Корея	100	106	119	133	147	156
5	Словаччина	100	103	118	140	145	144
6	Угорщина	100	108	110	116	122	137
7	Бельгія	100	100	107	114	119	121
8	Росія	100	111	104	105	112	113
9	Франція	100	104	105	108	110	110
10	Данія	100	105	102	104	105	106

Як видно з табл. 1, Китай не просто не зменшив фінансування, а значно наростив його порівняно з 2008 кризовим роком. При цьому щорічний приріст становить приблизно 20 %.

Зростання бюджетних витрат на науку та технології відбулося із близько 40 % від загального обсягу витрат до 50 %. Розподіл ресурсів, залучених до НДДКР, теж змінюється (рис. 2).

Як видно з рис. 2, витрати на базові дослідження не зростають протягом аналізованого періоду, проте у грошовому вираженні їх сума стає більшою. Частка ж витрат на промислові дослідження зростає від 70 % до більш ніж 80 %.

Результатом такого підвищення фінансування науково-дослідних робіт стає підвищення результативності інноваційного середовища, що проявляється у збільшенні кількості патентів і ліцензій. Варто зазначити, що якщо у макроекономічних показниках Китай не займає лідируючих позицій у світі, то за кількістю патентів впевнено тримає перше місце з 2010 року (табл. 2). Така тенденція підкреслює цілі уряду Китаю щодо лідируючих позицій у світі.

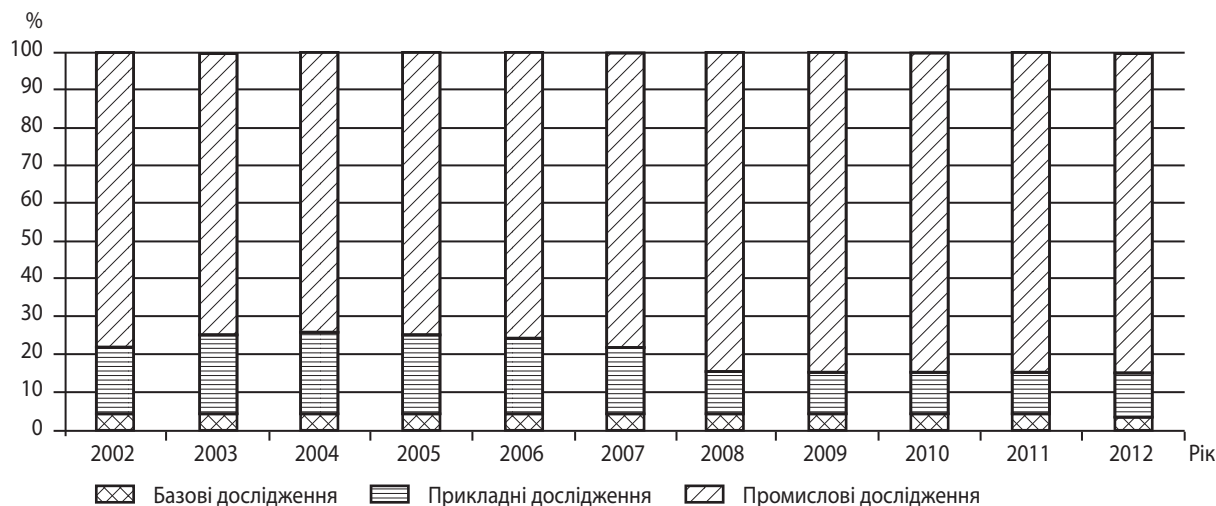


Рис. 2. Структура витрат на НДДКР за 2002–2012 роки [2]

Таблиця 2

Рейтинг країн світу за кількістю патентів, одиниць [6]

Місце в рейтингу	Країна	2009	2010	2011	2012	2013
1	Китай	314604	391177	526412	652777	825136
2	США	456106	490226	503582	542815	571612
3	Японія	348596	344598	342610	342796	328436
4	Південна Корея	163523	170101	178924	188915	204589
5	Німеччина	59583	59245	59444	61340	63 167
6	Росія	38564	42500	41414	44211	44 914
7	Індія	34287	39762	42291	43955	43 031
8	Канада	37477	35449	35111	35242	34 741
9	Бразилія	22406	24999	28649	30435	30 884
10	Австралія	23681	24887	25526	26358	29 717

Аналізуючи показники патентної активності, варто зазначити, що прослідковується значний розрив країн-лідерів за патентною активністю. Так, країни-лідери за кількістю заявок, Китай і США, мають значно більшу кількість заявок, ніж інші країни, що включені до ТОП-10. При цьому сума всіх заявок у країнах із третього місця до десятого становить лише 73 % від суми заявок США та Китаю. Якісна структура заявок Китаю та США мають відмінність у кількості заявок від резидентів і нерезидентів. Якщо у Сполучених Штатах Америки приблизно рівна кількість заявок як від резидентів, так і від нерезидентів, то в Китаї заявки від резидентів переважають над заявками від нерезидентів майже на 60 % [5]. У самому ж Китаї кількість патентів і патентних заявок має тенденцію до збільшення, щороку в середньому на 17 %. Аналізуючи патентну активність корпорацій, можна підтвердити значну участь Китаю на ринку патентів (табл. 3).

Патентна активність корпорацій, 2012 [5]

№	Корпорація	Країна базування	Кількість патентів
1	ZTE CORPORATION	Китай	3,906
2	PANASONIC CORPORATION	Японія	2,951
3	SHARP KABUSHIKI KAISHA	Японія	2,001
4	HUAWEI TECHNOLOGIES CO., LTD.	Китай	1,801
5	ROBERT BOSCH CORPORATION	Німеччина	1,775
6	TOYOTA JIDOSHA KABUSHIKI KAISHA	Японія	1,652
7	QUALCOMM INCORPORATED	США	1,305
8	SIEMENS AKTIENGESELLSCHAFT	Німеччина	1,272
9	KONINKLIJKE PHILIPS ELECTRONICS N.V.	Нідерланди	1,230
10	TELEFONAKTIEBOLAGET LM ERICSSON (PUBL)	Швеція	1,197

Як бачимо з табл. 3, найбільшу патентну активність проявляють компанії з Китаю та Японії, тільки за 2012 рік сумарна кількість патентів найбільших корпорацій становить близько 13 тис.

Загальні результати інноваційної діяльності можуть відображатися не тільки через кількість патентів, патентну активність, а і через ефективність впровадження продукції, кількість наукових публікацій тощо.

Окрім того, значні темпи зростання демонструють надходження від впровадження інноваційних продуктів, особливо після 2006 року, що свідчить про успішність прийнятої урядової програми інноваційного розвитку Китаю.

Кількість наукових публікацій у Китаї значно зросла за останні 10 років. Кількість наукових публікацій і їх інноваційність вимірюється через міжнародні індекси: наукового цитування, Engineering Index та Conference Proceedings Citations Index-Science. Середньорічне зростання цих показників відбувається на 16,6 %, 22,9 % та 21,8 % відповідно [3].

Окрім вищезазначених напрямів реформування, урядом Китаю прийнято рішення про підвищення рівня освіти населення та формування висококваліфікованої робочої сили. Так, докладаються зусилля щодо збільшення кількості випускників шкіл та студентів (рис. 3).

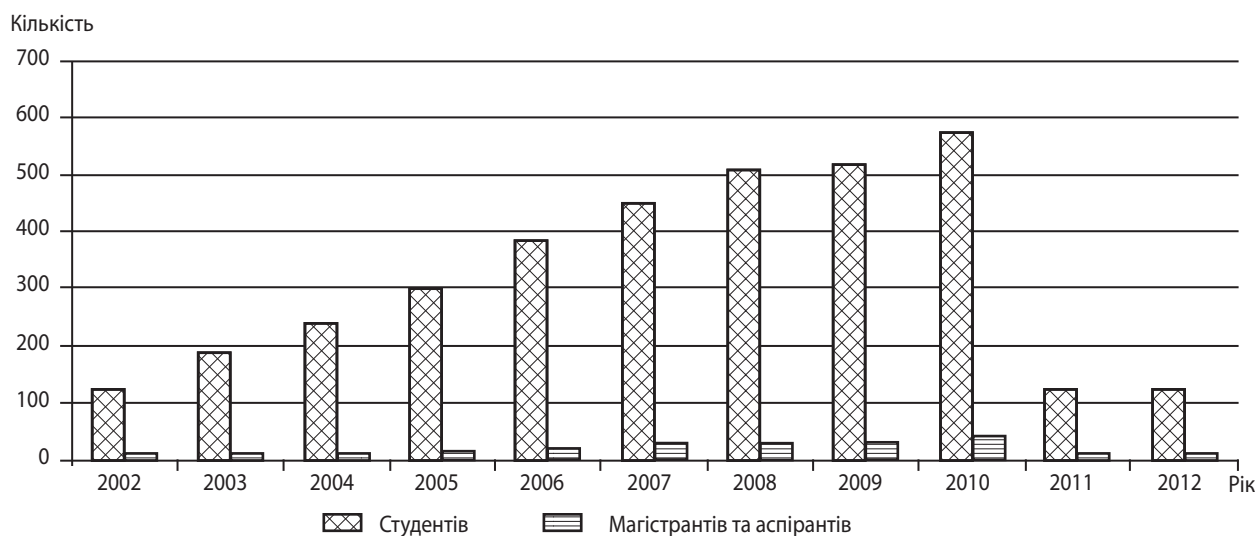


Рис. 3. Випускники в галузі науки, кількість на 10000 осіб, 2002–2012 рр.

Загальна чисельність студентів Китаю щороку зростає приблизно на 16,4 %, з 1 337 300 осіб у 2002 році до 6 081 600 в 2012 році. Кількість студентів, що навчаються в аспірантурі та магістратурі, збільшилася з 80 800 у 2002 році до 486 500 осіб в 2012 році, демонструючи середньорічний приріст 19,7 % [2].

Ефективність діяльності Китайського уряду задля підвищення інноваційності економіки не викликає сумнівів, надходження від впровадження інновацій у господарську діяльність країни значно перевищують витрати на НДДКР (рис. 4).

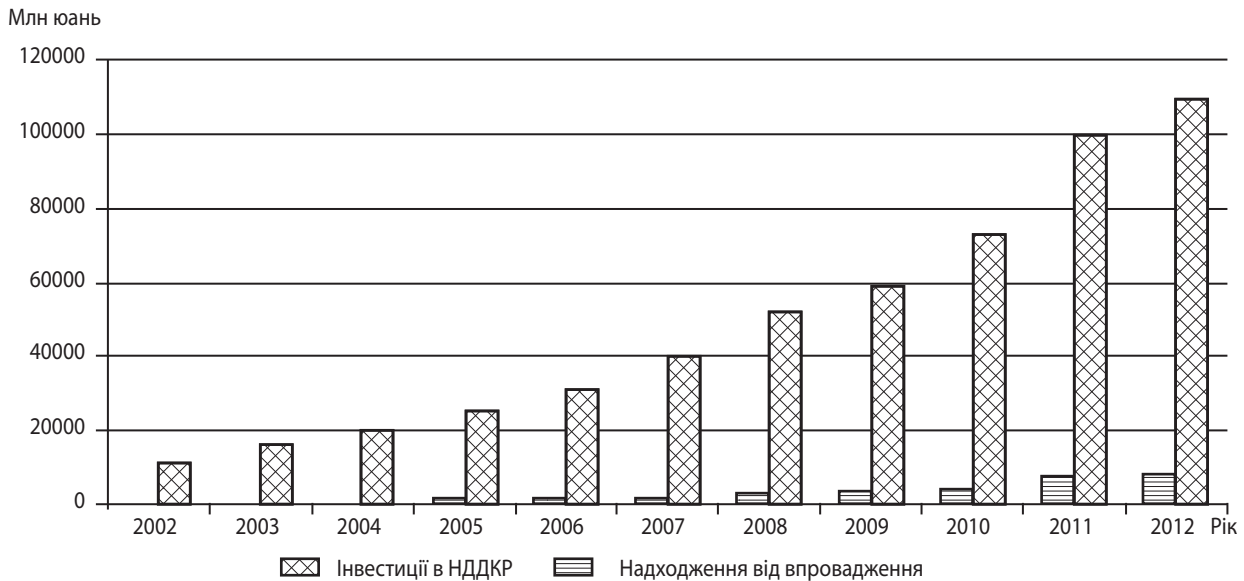


Рис. 4. Витрати на НДДКР і надходження від впровадження інновацій, юанів 100 млн [3]

Як видно з рис. 4, надходження від впровадження інновацій у господарську діяльність перевищують витрати на їх розробку більш ніж у 10 разів. Динаміка їх приросту демонструє стабільне зростання та значну ефективність. Таким чином, політика Китаю забезпечує позитивні зрушення розвитку національної економіки та досягнення поставлених цілей.

Висновки і пропозиції. Аналізуючи всі вищезазначені показники, можна дійти висновків, що останні десятиліття політика Китаю спрямована на значне підвищення рівня інтелектуальної складової господарської діяльності. Більшість програм китайського уряду спрямовані на стимулювання інноваційної діяльності через підвищення фінансування, залучення інвесторів, сприяння патентній активності, підвищення рівня освіченості населення та повернення науковців, що мігрували. Як показує статистика, така діяльність є досить успішною та ефективною. Інтелектуалізація економіки Китаю покладена в основу всіх основних державних програм і покликана вивести країну у світові лідери. Успішність такої програми не викликає питань, а досвід потребує подальшого вивчення всіх методів та інструментів, використаних під час її реалізації. Успішний досвід Китаю у нарощенні ефективності інтелектуальної складової економіки може бути імплементований в економічній діяльності України задля підвищення рівня її конкурентоспроможності. Саме інструменти та механізми успішної реалізації національних планів можуть стати об'єктом подальших досліджень.

Література: 1. Naughton B. The Chinese Economy: Transitions and Growth / B. Naughton. – Cambridge, MA : MIT Press, 2007. – 528 p. 2. The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/gii-full-report-2015>. 3. The Impact of Science and Technology Policies on Rapid Economic Development in China [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wipo.int/export/sites/www/econ_stat/en/economics/gii/pdf/2015/gii_2015_chapter_6.pdf. 4. The National Medium- and Long-Term Program for Science and Technology Development (2006–2020) / Government of China. – 2006 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : [http://www.etiea.cn/data/attachment/123\(6\).pdf](http://www.etiea.cn/data/attachment/123(6).pdf). 5. WIPO IP Facts and Figures [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/statistics/943/wipo_pub_943_2013.pdf. 6. WIPO IP Statistics Data Center [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ipstats.wipo.int/ipstatv2/lpsStatsResultvalue>. 7. Каленюк І. С. Форми прояву інтелектуального лідерства / І. С. Каленюк, Л. І. Цимбал // Економіка України. – 2016. – № 3. – С. 29–40. 8. Олійник О. Зростання через інновації: досвід Китаю / О. Олійник // Проблеми науки. – 2014. – № 11–12. – С. 53–58 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.nas.gov.ua/siaz/Ways_of_development_of_Ukrainian_science/article/15026.2.1.002.pdf. 9. Трофимова В. В. Трансформація моделей економічного розвитку Китаю у ХХ–ХХІ ст. в контексті забезпечення національної самодостатності / В. В. Трофимова // Ефективна економіка. – 2009. – № 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.economy.nauka.com.ua/?op=1&z=96>. 10. Федулова Л. І. Людський інноваційний фактор у соціально-економічному розвитку України: міжнародний вимір / Л. І. Федулова, А. Ю. Присяжнюк // Економічний часопис-XXI. – 2015. – № 1–2 (1). – С. 15–19. 11. Шейко А. Національна стратегія інноваційного розвитку Китаю / А. Шейко // Актуальные вопросы и организационно-правовые основы международного сотрудничества в сфере высоких технологий : материалы VIII Междунар. науч.-практ. конф. – К. : ГП «Укртехинформ», 2013. – С. 157–161 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nas.gov.ua/siaz/Ways_of_development_of_Ukrainian_science/article/14066.2.1.014.pdf.



References: 1. Naughton B. The Chinese Economy: Transitions and Growth / B. Naughton. – Cambridge, MA : MIT Press, 2007. – 528 p. 2. The Global Innovation Index 2015. Effective Innovation Policies for Development [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.globalinnovationindex.org/content/page/gii-full-report-2015>. 3. The Impact of Science and Technology Policies on Rapid Economic Development in China [Electronic resource]. – Access mode : http://www.wipo.int/export/sites/www/econ_stat/en/economics/gii/pdf/2015/gii_2015_chapter_6.pdf. 4. The National Medium- and Long-Term Program for Science and Technology Development (2006–2020) / Government of China. – 2006 [Electronic resource]. – Access mode : [http://www.etiea.cn/data/attachment/123\(6\).pdf](http://www.etiea.cn/data/attachment/123(6).pdf). 5. WIPO IP Facts and Figures [Electronic resource]. – Access mode : http://www.wipo.int/edocs/pubdocs/en/statistics/943/wipo_pub_943_2013.pdf. 6. WIPO IP Statistics Data Center [Electronic resource]. – Access mode : <http://ipstats.wipo.int/ipstatv2/IpsStatsResultvalue>. 7. Kaleniuk I. S. *Formy proiavu intelektualnoho liderstva* [Manifestations of Intellectual Leadership] / I. S. Kaleniuk, L. I. Tsymbal // *Ekonomika Ukrainy*. – 2016. – No. 3. – P. 29–40. 8. Oliinyk O. *Zrostantia cherez innovatsii: dosvid Kytaiu* [Growth through Innovation: the Experience of China] / O. Oliinyk // *Problemy nauky*. – 2014. – No. 11–12. – P. 53–58 [Electronic resource]. – Access mode : http://www.nas.gov.ua/siaz/Ways_of_development_of_Ukrainian_science/article/15026.2.1.002.pdf. 9. Trofymova V. V. *Transformatsiia modelei ekonomichnoho rozvytku Kytaiu u XX–XXI st. v konteksti zabezpechennia natsionalnoi samodostatnosti* [Transformation of Model of Economic Development of China in the Beginning of XXI Century. in the Context of National Self-sufficiency] / V. V. Trofymova // *Efektivna ekonomika*. – 2009. – № 4 [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=96>. 10. Fedulova L. I. *Liudskyi innovatsiinyi faktor u sotsialno-ekonomichnomu rozvytku Ukrainy: mizhnarodnyi vymir* [Man Innovative Factor in the Socio-economic Development of Ukraine: the International Dimension] / L. I. Fedulova, A. Yu. Prysiazhniuk // *Ekonomichniy chasopys-XXI*. – 2015. – No. 1–2 (1). – P. 15–19. 11. Sheiko A. *Natsionalna stratehiia innovatsiinoho rozvytku Kytaiu* / A. Sheiko // *Aktualnyye voprosy i organizatsionno-pravovyye osnovy mezhdunarodnogo sotrudnichestva v sfere vysokikh tekhnologiy : materialy VIII Mezhdunar. nauch.-prakt. konf. – K. : HP «Ukrtekhinform», 2013. – P. 157–161* [Electronic resource]. – Access mode : http://www.nas.gov.ua/siaz/Ways_of_development_of_Ukrainian_science/article/14066.2.1.014.pdf.

Інформація про автора

Цимбал Людмила Іванівна – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедри міжнародної економіки ДВНЗ «Київський національний економічний університет імені Вадима Гетьмана» (пр. Перемоги, 54/1, м. Київ, 03680, Україна, e-mail: l.tsymbal@ukr.net).

Информация об авторе

Цымбал Людмила Ивановна – канд. екон. наук, доцент, доцент кафедры международной экономики Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана» (пр. Победы, 54/1, г. Киев, 03680, Украина, e-mail: l.tsymbal@ukr.net).

Information about the author

L. Tsymbal – Ph.D. (Economics), Associate Professor, Associate Professor of Department of International Economy of V. Hetman Kyiv National Economic University (54/1 Peremogy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine, e-mail: l.tsymbal@ukr.net).

*Стаття надійшла до ред.
11.02.2016 р.*

JEL Classification: D 22; L 32; M 14

УДК 658.114.2-029:3

ПРИНЦИПЫ ПОСТРОЕНИЯ СОЦИАЛЬНОГО ПАРТНЁРСТВА

Лисица Н. М., Ус М. И.

Аннотация. Определена сущность понятия социального партнёрства на основе анализа категориального аппарата в сфере формирования партнёрских отношений. Идентифицированы возможные участники, сферы и сектора создания партнёрств, что позволяет расширить круг поиска потенциальных партнёров. Добровольность, равно-

© Лисица Н. М., Ус М. И., 2016

правие, прозрачность и взаимная выгода определены как основные принципы построения социальных партнёрств на разных уровнях взаимодействия. Кроме этого, обоснованы потенциальные преимущества и возможные последствия от совместной деятельности в рамках социального партнёрства. Необходимым условием создания отношений партнёрского типа является согласованность целей их участников. Ключевым фактором развития социального партнёрства признано доверие, которое может находить проявление в виде честности, справедливости, надёжности и удовлетворённости как самим взаимодействием, так и полученными в процессе результатами.

Ключевые слова: социальное взаимодействие, уровень взаимодействия, партнёрские отношения, социальное партнёрство, принципы партнёрства, доверие.

ПРИНЦИПИ ПОБУДОВИ СОЦІАЛЬНОГО ПАРТНЕРСТВА

Лисиця Н. М., Ус М. І.

Анотація. Визначено сутність поняття соціального партнерства на основі аналізу категоріального апарату у сфері формування партнерських відносин. Ідентифіковані можливі учасники, сфери та сектори створення партнерств, що дозволяє розширити коло пошуку потенційних партнерів. Добровільність, рівноправність, прозорість і взаємовигідність визначені як основні принципи побудови соціальних партнерств на різних рівнях взаємодії. Крім цього, обґрунтовано потенційні переваги та можливі наслідки від спільної діяльності в рамках соціального партнерства. Необхідною умовою створення відносин партнерського типу є узгодженість цілей їх учасників. Ключовим фактором розвитку соціального партнерства визнано довіру, що може знаходити прояв у вигляді чесності, справедливості, надійності і задоволеності як самою взаємодією, так і отриманими у процесі результатами.

Ключові слова: соціальна взаємодія, рівень взаємодії, партнерські відносини, соціальне партнерство, принципи партнерства, довіра.

PRINCIPLES OF BUILDING SOCIAL PARTNERSHIP

N. Lysytsya, M. Us

Abstract. The article defines the essence of the concept of social partnership on the basis of analysis of the categorical apparatus in the sphere of formation of partner relationships. Possible participants, areas and sectors of creation of partnerships have been identified, which allows expanding the range of search for potential partners. The principles of voluntariness, equality, transparency and mutuality are defined as the main principles of social partnership at different levels of interaction. Besides, potential benefits and possible consequences of joint activities in the framework of social partnership have been substantiated. An important requirement for the establishment of relations of the partnership type is the harmonization of goals of their participants. A key factor in the development of social partnership is considered trust, which can be manifested in the form of honesty, fairness, reliability and satisfaction both by the interaction of the participants and results obtained in this process.

Keywords: social interaction, level of interaction, partner relationship, social partnership, principles of partnership, trust.

Постановка проблеми. Современный этап развития украинской экономики, общества и мирового сообщества в целом характеризуется глубокими, коренными изменениями во всех сферах общественной жизни. Эти изменения обуславливают острую необходимость согласования интересов разных социальных групп, властных структур и общества цивилизованным, неконфликтным путем, обеспечивающим возможности для формирования и развития гражданского общества. Становление социальных отношений партнерского типа обеспечивает подобную гармонизацию. В связи с этим анализ процесса создания социального партнерства и выявление тех преимуществ, которое оно несет, приобретает особую актуальность с учетом фактора необходимости обеспечения стабильности развития экономики, социальной и правовой сфер.

Анализ последних исследований и публикаций. Разносторонним аспектам формирования социальных отношений, в том числе партнерского типа на разных уровнях экономической системы, посвятили научные труды такие отечественные и зарубежные ученые-экономисты, как Н. Балабанова, Я. Гордон, Дж. Иган, Е. Кинько, А. Колосок, А. Колот, Н. Кричевский, А. Лазаренко, В. Мишенин, А. Нецадин, В. Пилипенко, М. Портер, И. Тарасенко, А. Телетов и др.

Однако, несмотря на многочисленность публикаций и практических разработок в сфере партнерских отношений, вопросы создания и принципов построения социального партнерства между субъектами различных уровней, отраслей и секторов экономики остаются недостаточно изученными, что обуславливает актуальность исследуемой проблемы.



Целью исследования является определение принципов построения социального партнерства с учетом интересов партнеров различных уровней.

Достижение поставленных целей предусматривает решение следующих задач: анализ категориального аппарата в сфере формирования партнерских отношений; определение возможных участников и сфер создания партнерств; выявление базовых принципов построения социального партнерства с обоснованием потенциальных преимуществ совместной деятельности на основе доверия.

Изложение основного материала. Начало XXI века, как для развития мирового сообщества в целом, так и экономики в частности, стало характеризоваться все возрастающими темпами изменений. Отмечается, что изменению подвержены все сферы общественной и хозяйственной жизни.

Например, Ф. Котлер, анализирует сложившуюся ситуацию в начале нового века в своей работе «Маркетинг в третьем тысячелетии. Как создать, завоевать и удержать рынок» и отмечает, что рынку всегда были свойственны изменения, но такой скорости обновления его история еще не знала. Так, он выделяет несколько факторов, влияющих на развитие экономики и общества в целом, и отдельные их проявления, основными из которых называет институт партнерства [1].

Партнерство рассматривается как основной способ соединения усилий индивидов для противостояния угрозам внешней среды, обеспечения реализации поставленных целей, которые невозможно достичь по отдельности.

Для более глубокого понимания сущности социального партнерства как разновидности партнерских отношений проанализируем различные точки зрения ученых, предлагающих его интерпретацию.

Наиболее распространенными являются определения социального партнерства как качественной характеристики отношений работодателя и работника [2]. Однако такой подход является слишком узким, поскольку ограничивает круг возможных партнеров, а сферой их интересов считаются исключительно отношения, возникающие в процессе трудовой деятельности.

Предлагается рассматривать социальное партнерство как систему отношений различных социальных субъектов, которая ориентирована на достижение общественных интересов, учитывая при этом интересы корпоративные и групповые [3]. Феномен социального партнерства понимается как «форма взаимодействия многообразных субъектов социума (государственных институтов, корпораций, некоммерческих организаций, социальных групп и прочих), позволяющая им свободно выражать свои интересы и находить цивилизованные способы их реализации» [3, с. 89–91]. Таким образом, выделяется широкий круг возможных участников и форм социально-партнерских отношений, которые относятся к разным уровням.

Среди специалистов, занимающихся правовым и экономическим регулированием вопросов, связанных с социальным партнерством, нет единого понимания содержания и широты социального партнерства. Эти отношения могут охватывать территории, регионы, отрасли, все предприятия страны или отдельные предприятия, его персонал как самостоятельных участников партнерских отношений.

В этой связи, чтобы прийти к более четкому пониманию и обоснованию понятия социального партнерства, необходимо проанализировать опыт формирования социального партнерства как особого социального института в контексте не только социально-экономической, но и политической, духовной сфер общественной жизнедеятельности.

В основе любых межсубъектных отношений лежит взаимодействие, в социальных партнерствах – социальное взаимодействие, которое может принимать форму любого поведения индивида, группы индивидов, общества в целом. Понятие «социальное взаимодействие» выражает характер и содержание отношений между людьми и социальными группами как постоянными носителями качественно различных видов деятельности, т.е. отношений, отличающихся по социальным статусам (позициям) и ролям (функциям). В любом случае это межличностные отношения, возникающие в определенных условиях места и времени.

Исследуя партнерство на различных уровнях экономической системы, можно говорить о сложной форме социальной деятельности. В этом случае выделяется три основных варианта ее проявления: социальные отношения, социальные общности и социальные институты.

Придерживаясь положения, что социальный институт – это устойчивый тип социального поведения, выраженного в системе социальных действий, процедур, механизмов [4], можно сделать вывод, что социальное партнерство представляют собой устойчивые социальные институты, которые включают систему норм и принципов, придающих взаимодействию стабильность, что выражается в определенном поведенческом механизме.

Суть социального партнерства заключается в том, что это специфический вид общественных отношений между различными социальными группами, слоями и классами, которые имеют существенно отличающиеся социально-экономические и политические интересы. Эти различные интересы не могут стать одинаковыми, однако возможно их сочетание, обеспечение определенного баланса их реализации. Таким образом, социальное партнерство одновременно является и результатом, и целью формирования отношений, где обязательным условием и критерием оценки эффективности построения партнерства выступает наличие совместных и сопоставимых целей.

В процессе создания социального партнерства разные участники стремятся к совместной выгоде, осуществляя четко распределенные функции и задачи, согласно сфере деятельности каждого отдельного партнера. Результат партнерства будет общим, но индивидуализированным для каждого отдельного субъекта.

Признаком социального партнерства является свобода выбора партнера, поскольку отношения партнерского типа наиболее эффективно реализуются именно в условиях рынка, где такая возможность наиболее вероятна.

Важнейшим элементом системы социального партнерства является механизм партнерских отношений, который характеризуется постоянно действующим переговорным процессом, политико-правовым обеспечением и нормативным установлением процедур согласования интересов. Механизм социального партнерства по уровням делится на мега-, макро-, мезо- и микроуровень или на национальный, отраслевой, региональный и уровень организации, устанавливающий конкретные взаимные обязательства.

В 1992 году на конференции ООН по вопросам окружающей среды и развития (Rio Earth Summit) центральное место в достижении устойчивого глобального развития было отведено партнерству между правительствами, частным сектором и гражданским обществом. Этот подход получил дальнейшее развитие на последующих международных заседаниях по вопросам народонаселения, городского развития, гендерных проблем и социального развития, включая межправительственную встречу в Йоханнесбурге в 2002 году. В основу партнерского подхода было положено убеждение в том, что только благодаря содержательному и широко распространенному межсекторному взаимодействию инициативы по обеспечению устойчивого развития могут носить инновационный и последовательный характер, позволяющий решать чрезвычайно сложные задачи экономического и общественного развития [5]. Способы решения проблем силами одного участника (государства, отрасли, предприятия) уже применялись и оказались недостаточно эффективными. Работая по отдельности, каждый участник проводит обособленную деятельность, зачастую конкурирует с другими и / или дублирует действия, растрачивая ценные ресурсы. Разрозненные усилия приводят к развитию практики «поиска виноватых», когда уход от решения проблемы и бездеятельность перекладывается на другую сторону отношений.

При таких условиях партнерский подход создает новые возможности для общественного развития за счет лучшего понимания условий деятельности и возможностей каждого отдельного партнера, а также поиска новых путей их применения в целях достижения общего блага.

Помимо указанных общих характеристик, каждый участник имеет свою сферу компетенций, ожиданий и стиль работы. Благодаря успешному социальному партнерству отдельные качества и возможности каждого партнера могут быть объединены для достижения общей цели.

В дальнейшем симпозиумы, конференции и круглые столы разных уровней получили широкое распространение для уточнения различных аспектов и решения проблем, связанных с партнерством. При этом основное внимание уделяется вопросам развития современных форм взаимодействия и партнерских отношений между государством и частным сектором, отдельными предприятиями и отраслями. Следует отметить особое значение международной научно-практической конференции «Новые направления развития взаимодействия и партнерских отношений», которая проходила в Москве в 2007 году. В процессе конференции удалось сформулировать три основных принципа формирования партнерских отношений, которые в течение разного времени оказались правомерными в разных странах и в большей степени характерны для межсекторного социального партнерства – это принципы добровольности, равноправия и прозрачности.

Для реализации цели данного исследования с помощью проведенного анализа научной литературы [3; 4; 6; 7] список был дополнен принципом взаимной выгоды, что связано с развитием партнерских отношений в условиях рынка, которым присуща жесткая конкуренция, и каждый субъект отношений даже для достижения социальных целей преследует свои выгоды и интересы, без реализации которых не будет заинтересованности в подобных взаимоотношениях. Таким образом, выделяется четыре базовых принципа социального партнерства: 1) добровольность; 2) равноправие; 3) прозрачность; 4) взаимная выгода.

Эти принципы одновременно являются основой и условиями формирования партнерства.

При этом принцип добровольности предполагает отсутствие принуждения, свободное волеизъявление к установке отношений с партнером. Кроме того, принцип указывает на необязательность и вольность относительно процедуры и этапов формирования и расторжения партнерства, самостоятельную разработку процесса оценки и выбора потенциальных партнеров. Стороны сами, по собственному выбору и возможностям определяют свой вклад в партнерские отношения, что, в свою очередь, будет влиять на их результат и эффективность. Таким образом, добровольность определяет как целесообразность – возможность построения, так и конечный результат отношений, являясь одним из основных принципов формирования социальных партнерских отношений.



Принцип равноправия призван предоставить равные права голоса, возможности участия и признания того вклада, который невозможно оценить в денежном эквиваленте или общественной значимости. Равноправие не означает равенство, поскольку в большинстве случаев сотрудничество характерно для сторон с большой разницей в ресурсах, масштабах деятельности, принадлежности к разным секторам и отраслям, а значит, и влиянии.

Равноправие предполагает отсутствие у любой из сторон привилегий и властных полномочий при распределении прав, обязательств, выгод и затрат от создания и реализации социального партнерства. Все партнеры вносят свой вклад в совместную деятельность. При таких условиях они получают право разделить полученные выгоды.

Принцип прозрачности включает в себя честность и открытость в совместных проектах, необходимый свободный доступ всех партнеров к информации, ресурсам, которые используются в рамках партнерских отношений. Благодаря прозрачности деятельности существует возможность отчетности перед всеми заинтересованными лицами в партнерстве и повышения доверия между их участниками.

Указанные принципы являются базовыми и обязательными на этапе построения партнерского взаимодействия и принимаются всеми сторонами. В дальнейшем они могут быть заменены новыми, которые являются приемлемыми и согласованными с партнерами, разработанными в процессе совместной деятельности и переговоров. Принципы создают фундамент партнерства. Последующее взаимодействие со временем еще крепче «цементирует» такое сотрудничество.

Партнерские отношения направлены на достижение конкретных выгод для каждого партнера помимо общих преимуществ для всех. Только таким образом возможно обеспечение долгосрочного интереса партнера и устойчивости сотрудничества. Каждый партнер имеет свои конкретные задачи, и поэтому будет сложно принять приоритеты другого. Для достижения компромисса и примирения интересов всех сторон необходимо разъяснение значимости конкретного принципа для того или иного партнера.

Партнерство требует больших усилий от всех участников. В частности, оно предполагает определенный период времени, потраченный на построение качественных рабочих отношений. Риск состоит в том, что чрезмерные усилия по созданию социального партнерства могут привести к партнерству ради самого партнерства, а не ради реализации полезной программы действий.

Партнерство остается на уровне намерений до тех пор, пока партнеры не возьмут на себя реальные обязательства по совместной работе. Такая договоренность обычно закрепляется в виде партнерского соглашения или договора о сотрудничестве [3]. Правовые рамки социального партнерства определяют комплекс правовых норм, регулирующих статус, права и отношения между социальными партнерами.

В результате переговоров при создании социального партнерства чаще всего партнеры создают партнерское соглашение, которое при необходимости подкрепляется юридическими документами, например, при реализации масштабного проекта с большими суммами финансирования или созданием и регистрацией нового юридического лица. Однако партнерское соглашение остается первым шагом в создании партнерства и во многом способствует закреплению сотрудничества по среднесрочным или долгосрочным партнерским инициативам.

В ходе совместной деятельности социальные партнерства направлены на устойчивое развитие партнеров и потенциально являются гарантом ряда преимуществ:

- 1) инновационные подходы к решению проблем устойчивого общественного развития;
- 2) использование ряда механизмов, при помощи которых все партнеры (различных уровней, отраслей и секторов) могут внести свой вклад в более эффективное, легитимное и устойчивое достижение общих и взаимодополняющих целей. Этот совместный вклад окажется весомее, чем усилия каждого участника в отдельности;
- 3) расширение доступа к ресурсам за счет привлечения целого спектра технических, человеческих, физических и финансовых ресурсов;
- 4) динамичные новые контакты, позволяющие каждому партнеру получить лучшие каналы вовлечения в дела местного сообщества и большие возможности по воздействию на принятие политических решений;
- 5) понимание значимости, ценностей и качеств каждого сектора, отрасли; содействие созданию более интегрированного и устойчивого общества.

Построение эффективного социального партнерства невозможно без наличия определенных сложностей и преград на пути его реализации, которые могут принимать различные формы (табл. 1 – адаптировано на основе [2; 3; 8]).

В случае возникновения на пути партнерства слишком большого количества преград и барьеров высока вероятность отказа от идеи сотрудничества или изменения его формата (формы, количества партнеров, переход на более низкий уровень взаимодействия). Однако большинство препятствий можно преодолеть, если усилить переговорный процесс и проявить инициативу к принятию компромиссных решений и целеустремленность в достижении согласованных целей. Даже те проблемы, которые ставят партнерство на грань разрыва отношений или свертывания непосредственно сотрудничества партнерского типа, могут быть использованы на благо развития и усиления партнерства.

Возможные преграды на пути создании социального партнерства разных уровней и секторов

Тип преград	Пример
Общественное мнение	<ul style="list-style-type: none"> – превалирующее скептическое отношение; – жесткие предвзятые мнения о конкретных секторах / партнерах; – завышенные ожидания, – превосходящие реальные возможности
Отрицательные характеристики каждого сектора (реальные и мнимые)	<ul style="list-style-type: none"> – государственный сектор: бюрократичный и непреклонный; – коммерческий сектор: конкурентный и однобокий; – некоммерческий сектор: воинствующий и провинциальный
Ограниченные личные возможности (людей, руководящих партнерством)	<ul style="list-style-type: none"> – недостаток навыков в построении и управлении партнерством; – ограниченные внутриорганизационные и / или внешние полномочия, узкая роль или специализация; – недостаточная вера в эффективность партнерства
Ограниченные организационные возможности (партнерских организаций)	<ul style="list-style-type: none"> – конфликт приоритетов; – конкурентная борьба (внутри сектора); – нетерпимость (к другим секторам); – поведенческое несоответствие
Внешние сдерживающие факторы	<ul style="list-style-type: none"> – местные социальные, культурные, политические, экономические условия; – масштаб проблем и высокая динамичность изменений; – невозможность доступа к внешним ресурсам

Любое изменение можно рассматривать как процесс изменения состояния (например, кризис или срыв в партнерстве), требующий трансформации партнерства. Это заставляет участников использовать: либо другой подход к управлению социальным партнерством, либо адаптировать его к существующим текущим изменениям. Таким образом, препятствия дают партнерству новый важный виток развития.

Партнерства могут создаваться на многих уровнях – от межгосударственных и стратегических международных альянсов на политическом уровне, с одной стороны, до практических местных и даже внутрифирменных инициатив – с другой. Их объединяют общие подходы к построению и управлению процессами взаимодействия, которые распространяются на все виды партнерского сотрудничества.

Кроме этого, существенным признаком и необходимым условием эффективно работающего партнерства является доверие. Партнерство в обобщенном виде представляет собой объединение субъектов, индивидов, которые могут быть как физическими, так и юридическими лицами, но не капиталов. В такой ситуации ключевым показателем успешности и результативности такого объединения партнеров будет являться их взаимное доверие. Доверие может проявляться в рамках социального партнерства в виде: честности (правдивости и прямоты); справедливости (учет профессиональной деятельности и принятых решений); надежности (степени выполнения принятых обязательств); удовлетворенности.

Наряду с формированием поведения, построенного на принципах сотрудничества, доверие способно: «снижать накал болезненных конфликтов; уменьшать транзакционные затраты (например, устраняя необходимость постоянного контроля); создавать благоприятные условия для адаптивных организационных форм (например, сетей деловых контактов между работниками организаций, обмена информацией); способствовать быстрому формированию целевых рабочих групп; стимулировать эффективные действия в кризисных ситуациях» [9, с. 142].

Дополняя анализ процесса создания социального партнерства и ключевые составляющие его успешности, необходимо отметить, что становление социальных партнерств в Украине несколько отличается от мировой практики в этой сфере. По данным Украинского союза промышленников и предприятий, наиболее распространены частные партнерства (микро- и мезауровень) между предприятиями одной или нескольких отраслей, а также государственно-частное партнерство. По состоянию на конец 2015 года на основе государственно-частного партнерства реализуется 256 проектов [10].

Социальное партнерство в Украине осуществляется сторонами в форме:

- совместных консультаций, переговоров;
- коллективных договоров и партнерских соглашений;
- совместного решения коллективных трудовых споров (конфликтов), предотвращения, организации примирительных и арбитражных процедур;
- рассмотрения и решения претензий и разногласий, которые могут возникать между сторонами социального партнерства соответствующего уровня;
- обмена необходимой информацией между сторонами партнерства;
- контроля за выполнением совместных договоренностей [11].

Социальное партнерство в Украине и перспективы его развития, прежде всего, ориентируют на изучение приобретенного опыта в сфере стратегического взаимодействия предприятий. К сожалению,



в настоящее время отсутствует комплексное широкомасштабное исследование социальных партнерств в среде экономической деятельности. Большинство исследователей используют фактические данные о партнерских отношениях как примеры или доказательства тех или иных теоретических прений. Ряд объективных причин объясняется спецификой самих партнерств, в частности их неформальным характером. В большинстве случаев сложность измерения результатов функционирования связано с нежеланием руководителей-участников партнерств раскрывать информацию, условия совместной деятельности. Это приводит к ограниченности возможностей реализации и учета интересов субъектов. Многие социальные группы в условиях рынка и жесткой конкурентной борьбы вынуждены искать новые формы взаимодействия.

Формирование партнерских отношений с одной стороны открывает новые перспективы (преимущества партнерства), а с другой – вносит в работу партнеров некоторые сложности. Среди основных недостатков и возможных негативных последствий развития социально-партнерских отношений между субъектами различных уровней можно выделить:

- 1) рост зависимости от других участников и изменений внешней среды;
- 2) значительные затраты на поддержание и развитие отношений с партнерами, что может сопровождаться оттоком ресурсов;
- 3) потери свободы действий и появление зависимости от деятельности и стратегий развития партнеров;
- 4) культурные разногласия и конфликт интересов;
- 5) невыполнение участником отношений своих обязательств;
- 6) проблемы реализации – после построения отношений возникает угроза возникновения непредвиденных обстоятельств, которые будут мешать осуществлению совместных проектов и достижению запланированных целей.

Однако следует отметить, что положительных последствий и результатов от создания социальных партнерств все же больше. К ним относятся такие как: получение социального эффекта отдельными индивидами, группами и обществом в целом; улучшение качества связи между сторонами; повышение уровня взаимопонимания; возможность снижения административных затрат; более эффективное использование имеющихся ресурсов и получение доступа к новым ресурсам; совершенствование деятельности и ее масштабность; внедрение инноваций и многое другое.

Сочетание деятельности нескольких субъектов – участников отношений всегда является сложным и рискованным процессом. При этом важно определение границ сотрудничества и общих целей, ответственности и взаимоконтроля, форм и способов реализации социального партнерства, которые в значительной степени гарантируют успех и эффективность взаимодействия.

Выводы и перспективы дальнейших исследований. В процессе анализа основных понятий, характерных для сферы партнерских отношений, была выявлена сущность социального партнерства. Она заключается в специфической форме взаимодействия многообразных субъектов социума (государственных институтов, предприятий, некоммерческих организаций, социальных групп и прочих) на национальном, отраслевом, региональном уровнях организации. Социальное партнерство позволяет его участникам свободно выражать свои социально-экономические и политические интересы и находить цивилизованные способы их реализации. Эти различные интересы не могут стать одинаковыми, однако возможно их сочетание, обеспечение определенного баланса, который достигается благодаря соблюдению базовых принципов построения партнерства: добровольности, равноправия, прозрачности и взаимной выгоды.

Социальное партнерство одновременно является и результатом, и целью формирования отношений, где обязательным условием выступает наличие согласованных целей и взаимное доверие, которые обеспечивают получение дополнительных преимуществ от создания и участия в партнерских инициативах, а также их конкурентоспособность.

Построение социального партнерства обеспечивается рядом принципов, перечень которых был дополнен принципом взаимной выгоды, что позволяет участникам партнерских отношений сохранять заинтересованность в партнерстве и конкурентоспособности.

Перспективным направлением дальнейших исследований является разработка рекомендаций в отношении организационного аспекта построения и определения эффективности функционирования социального партнерства с учетом национальной специфики.

Литература: 1. Котлер Ф. Маркетинг в третьем тысячелетии. Как создать, завоевать и удержать рынок / Ф. Котлер. – М. : АСТ, 2008. – 272. 2. Балабанова Н. В. Социальный диалог. Социальное партнерство. Социальное государство : монография / Н. В. Балабанова, В. И. Жуков, В. Е. Пилипенко ; [Академия труда и социальных отношений Федерации

профсоюзів України; отв. ред. В. Е. Пилипенко]. – К., 2002. – 189 с. **3.** Социальное партнерство: Опыт, технологии, оценка эффективности / [В. В. Андрейченко, Н. И. Горин, А. А. Нещадина и др.]; под общ. ред. А. А. Нещадина и Г. Л. Тульчинского. – СПб. : Алетейя, 2010. – 400 с. **4.** Колот А. Соціальне партнерство на зламі двох тисячоліть: стан, виклики, тенденції розвитку (на прикладі країн Європейського Союзу) / А. Колот // Соціальна політика: проблеми, коментарі, відповіді. – 2009. – № 1 (23). – С. 26–28. **5.** Селіверстова Л. С. Формування стратегії корпоративної соціальної відповідальності / Л. С. Селіверстова // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 6 (168). – С. 309–314. **6.** Колосок А. М. Інституційне забезпечення соціального партнерства / А. М. Колосок // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 10. – С. 74–79. **7.** Lysytsya N. The key stages of the process of establishing partnership relations / N. Lysytsya, M. Us // Економіка розвитку. – 2015. – № 4 (76). – С. 52–58. **8.** Тарасенко І. О. Оцінка соціальної відповідальності бізнесу в управлінні сталим розвитком підприємства / І. О. Тарасенко // Маркетинг в Україні. – 2009. – № 5. – С. 54–60. **9.** Иган Дж. Маркетинг взаимоотношений : Анализ маркетинговых стратегий на основе взаимоотношений / Дж. Иган ; [пер. с англ. Лалаян Е. Э.]. – 2-е изд. – М. : Юнити-Дана, 2008. – 375 с. **10.** Перемовини з європейським бізнесом щодо нарощування співпраці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://uspp.ua/uspp-provodit-v-bryusseli-peremovini-iz-evropejskim-biznesom-shhodo-naroshhuvannya-spiivpracci.html>. **11.** Кинько Е. Институт социального партнерства в Украине: параметры состояния и проблемы развития / Е. Кинько // Економічний простір. – 2008. – № 14. – С. 92–99.

References: **1.** Kotler F. Marketing v tretyem tysyacheletii. Kak sozdat, zavoevat i uderzhat rynek / F. Kotler. – М. : AST, 2008. – 272. **2.** Balabanova N. V. *Sotsialnyy dialog. Sotsialnoye partnerstvo. Sotsialnoye gosudarstvo : monografiya* [Social Dialogue. Social Partnership. The Welfare State: a monograph] / N. V. Balabanova, V. I. Zhukov, V. E. Pilipenko ; [Akademiya truda i sotsialnykh otnosheniy Federatsii profsoyuzov Ukrainy; отв. ред. В. Е. Пилипенко]. – К., 2002. – 189 p. **3.** Sotsialnoye partnerstvo : Opyt, tekhnologii, otsenka effektivnosti / [V. V. Andreychenko, N. I. Gorin, A. A. Neshchadin i dr.]; pod obshch. red. A. A. Neshchadina i G. L. Tulchinskogo. – SPb. : Aleteyya, 2010. – 400 p. **4.** Kolot A. *Sotsialne partnerstvo na zlami dvokh tysyacholit: stan, vyklyky, tendentsii rozvytku (na prykladi krain Yevropeiskoho Soiuzu)* [Social Partnership at the Turn of the Millennium: Status, Challenges and Trends (for Example the European Union)] / A. Kolot // Sotsialna polityka: problemy, komentari, vidpovidi. – 2009. – No. 1 (23). – P. 26–28. **5.** Seliverstova L. S. *Formuvannia stratehii korporatyvnoi sotsialnoi vidpovidalnosti* [Formation of Corporate Social Responsibility Strategy] / L. S. Seliverstova // Aktualni problemy ekonomiky. – 2015. – No. 6 (168). – P. 309–314. **6.** Kolosok A. M. *Instytutsiine zabezpechennia sotsialnoho partnerstva* [Institutional Support for Social Partnership] / A. M. Kolosok // Aktualni problemy ekonomiky. – 2009. – No. 10. – P. 74–79. **7.** Lysytsya N. The key stages of the process of establishing partnership relations / N. Lysytsya, M. Us // Ekonomika rozvytku. – 2015. – No. 4 (76). – P. 52–58. **8.** Tarasenko I. O. *Otsinka sotsialnoi vidpovidalnosti biznesu v upravlinni stalym rozvytkom pidpriemstva* [Evaluation of Social Responsibility in the Management of Sustainable Development of the Company] / I. O. Tarasenko // Marketynh v Ukraini. – 2009. – No. 5. – P. 54–60. **9.** Igan Dzh. Marketing vzaimootnosheniy : Analiz marketingovykh strategiy na osnove vzaimootnosheniy / Dzh. Igan ; [per. s angl. Lalayan E. Ye.]. – 2-e izd. – М. : Yuniti-Dana, 2008. – 375 p. **10.** Peremovyny z yevropeiskym biznesom shhodo naroshhuvannya spivpratsi [Electronic resource]. – Access mode : <http://uspp.ua/uspp-provodit-v-bryusseli-peremovini-iz-evropejskim-biznesom-shhodo-naroshhuvannya-spiivpracci.html>. **11.** Kinko E. *Instytut socialnogo partnerstva v Ukraini: parametry sostoyaniya i problemy razvitiya* [Institute of Social Partnership in Ukraine: the Parameters of the State and Development Problems] / E. Kinko // Ekonomichnyi prostir. – 2008. – No. 14. – P. 92–99.

Информация об авторе

Лисица Надежда Михайловна – докт. социол. наук, профессор кафедры экономики и маркетинга Харьковского национального экономического университета имени Семёна Кузнеца (пр. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина, e-mail: nmva0908@gmail.com).

Ус Марина Игоревна – канд. экон. наук, преподаватель кафедры экономики и маркетинга Харьковского национального экономического университета имени Семёна Кузнеца (пр. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина, e-mail: marinaus_@ukr.net).

Інформація про автора

Лисиця Надія Михайлівна – докт. соціол. наук, професор кафедри економіки та маркетингу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (пр. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна, e-mail: nmva0908@gmail.com).

Ус Марина Ігорівна – канд. екон. наук, викладач кафедри економіки та маркетингу Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (пр. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна, e-mail: marinaus_@ukr.net).

Information about the author

N. Lysytsya – D.Sc. (Sociology), Professor, Professor of Department of Economics and Marketing of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Nauki Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine, e-mail: nmva0908@gmail.com)

M. Us – Ph.D. (Economics), Lecturer of Department of Economics and Marketing of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Nauki Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine, e-mail: marinaus_@ukr.net).

Статья поступила в ред.
11.02.2016 г.



МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ДІАГНОСТУВАННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПІТАЛУ МАКРОЕКОНОМІЧНОГО РІВНЯ

Журавльова І. В.

Анотація. Розглянуто поняття діагностики функціонування інтелектуального капіталу (ІК). Розроблено методичне забезпечення діагностики функціонування ІК на макроекономічному рівні, що включає визначення технологічних операцій цього процесу, осіб, що приймають рішення (ОПР), вхідної інформації, вихідної інформації та методів діагностики. Діагностика функціонування ІК базується на запропонованому методичному підході його оцінювання. Оцінка функціонування ІК є двоскладовою за стадіями процесу його кругообігу (формування та використання) та багатощаровою на кожному з рівнів регулювання: узагальнювальний показник ІК, інтегральний показник складової ІК та часткові показники ІК.

Ключові слова: інтелектуальний капітал, функціонування інтелектуального капіталу, діагностика, система оцінювання.

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИАГНОСТИРОВАНИЯ ИНТЕЛЕКТУАЛЬНОГО КАПИТАЛА МАКРОЭКОНОМИЧЕСКОГО УРОВНЯ

Журавлева И. В.

Аннотация. Рассмотрено понятие диагностики функционирования интеллектуального капитала (ИК). Разработано методическое обеспечение диагностики функционирования ИК на макроэкономическом уровне, которое включает идентификацию технологических операций этого процесса, лиц, принимающих решение (ЛПР), входной информации, выходной информации и методов диагностики. Диагностика функционирования интеллектуального капитала базируется на предложенном методическом подходе его оценивания. Оценка функционирования ИК является двусоставной по стадиям процесса его кругооборота (формирование и использование) и многослойной на каждом из уровней регулирования: обобщающий показатель ИК, интегральный показатель составляющей ИК и частные показатели ИК.

Ключевые слова: интеллектуальный капитал, функционирование интеллектуального капитала, диагностика, система оценивания.

THE METHODOLOGICAL SUPPORT OR DIAGNOSING THE INTELLECTUAL CAPITAL AT THE MACROECONOMIC LEVEL

I. Zhuravlyova

Abstract. The article considers the concept of diagnosis of intellectual capital (IC) functioning. There developed methodological support for diagnosis of IC functioning at the macroeconomic level, which includes identification of technological operations of this process, decision-makers, input information, output information and diagnostic methods. The diagnosis of IC functioning is based on the proposed methodological approach to its assessment. The evaluation process of IC functioning consists of two stages (formation and use), each level of its regulation is multilayered and comprises: generalised IC indicator, integral indicator of IC component and partial IC indicators.

Keywords: intellectual capital, functioning of intellectual capital, diagnosis, assessment system.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення інтелектуальний капітал (ІК) є головним чинником успішного соціально-економічного розвитку країни. Саме він визначає продуктивність і конкурентоспроможність

економічної системи макроекономічного рівня, ефективне використання ІК стає основою національного багатства.

На ранніх етапах дослідження ІК в 80-х і 90-х роках ХХ ст. увага науковців була зосереджена на його концептуалізації, а саме в контексті суб'єктів господарювання. Проте останнім часом все частіше в центрі уваги світового співтовариства опиняються національні перспективи, які базуються на формуванні та використанні ІК, а також розробка підходів до його вимірювання та діагностування [1–3].

Діагностика й оцінка функціонування ІК є важливою науково-практичною проблемою. Протягом останнього десятиліття ІК і невідчутні активи привертають все більшу увагу вчених, керівників, національних політиків. З одного боку, ІК – чинник розвитку національної економіки, управляти яким можна лише на основі науково обґрунтованої та придатної до завдань практики системи діагностики й оцінки, а з іншого – на рівень його сформованості впливає рівень розвитку економічної системи, в рамках якої він відтворюється.

Визнання того факту, що ІК є одним із найважливіших джерел добробуту населення території, обумовило зростаючу потребу в його діагностиці на макроекономічному рівні. Крім того, діагностування та оцінка ІК макроекономічного рівня допомагає сприяти запровадженню ефективної політики і практики національного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Діагностування та оцінювання інтелектуального капіталу має інституційні та теоретичні передумови. До інституційних передумов можна віднести міжнародні та українські законодавчі акти: міжнародні стандарти фінансової звітності (МСФЗ) IVSC-2011 [4], міжнародні стандарти оцінки (МСО) IFRS 2016 [5], європейські стандарти EVS 2012 - TEGoVA [6] тощо.

Теоретичними передумовами оцінювання функціонування інтелектуального капіталу є положення з оцінювання інтелектуального капіталу, сформульовані А. Рембе (2007) [7], Л. Едвінсоном (1997) [8], К. Свейбі (2010) [1], Н. Бонтісом (2004) [2], Організацією економічного співробітництва та розвитку (Organisation for Economic Cooperation and Development (OECD)) в моделях виміру OECD measurement models [9], Світовою ініціативою з інтелектуального капіталу (World intellectual capital initiative (WICI)) [3], європейською асоціацією аналітиків (European Federation of Financial Analysts Societies (EFFAS)) [10], Світового банку (2015) в методології оцінки знань – World Bank's knowledge assessment methodology [11].

Суттєві наукові здобутки у дослідження ІК в умовах трансформації національної економіки і впливу інституціональних особливостей на його використання мають вітчизняні науковці В. Базилевич, Н. Гавкалова [12], О. Грішнова [13], Ю. Канигін, Н. Маркова, Л. Федулова [14], А. Чухно, С. Шумська.

Незважаючи на те, що проблемам оцінювання інтелектуального капіталу за останні 20 років присвячена значна кількість публікацій [1–20], серед науковців до теперішнього часу не склалося єдиного методологічного підходу до проблеми виміру інтелектуального капіталу макроекономічного рівня. Концепція діагностування та оцінювання функціонування інтелектуального капіталу ще тільки формується, потребують узагальнення та вдосконалення питання її методичного забезпечення. В сучасних умовах тільки загострюється актуальність розбудови методології діагностування та оцінювання інтелектуального капіталу. Адже розроблення методичних основ оцінки інтелектуального капіталу створює дієвий інструмент прийняття управлінських рішень.

Підвищена значущість діагностування функціонування ІК для українського суспільства продиктована необхідністю визначення можливостей реалізації стратегії європейського вибору України в умовах відсутності.

Тому мета дослідження полягає у розробленні методичного забезпечення діагностики функціонування ІК макроекономічного рівня.

Виклад основного матеріалу. Розроблення цього методичного забезпечення потребує визначення економічної сутності діагностики функціонування інтелектуального капіталу.

В цьому дослідженні під інтелектуальним капіталом як економічною категорією розуміється система відносин між економічними суб'єктами з приводу формування та використання продуктивних і комунікативних якостей, сил, функцій і ролей людини, залучених до системи соціально орієнтованої економіки, сформованих і розвинутих у результаті інвестування, що є власністю суспільства, використовуються в економічній діяльності, сприяють зростанню ефективності праці, доходів, якості життя суспільства, відтворенню гармонії суспільства та природи, а також створенню доданої вартості економічної системи [15].

Сутність діагностики полягає в ідентифікації змін у досліджуваній системі та встановленні діагнозу. В цьому дослідженні під діагностикою розуміється ретроспективне, оперативне та перспективне комплексне дослідження ІК макроекономічного рівня з метою розробки економічної політики держави з урахуванням одного із найважливіших факторів розвитку – ІК. З огляду на [16] та спираючись на метод аналогій, діагностика функціонування ІК повинна мати три складові: економічний аналіз, що базується на методах статистичного та прогностичного дослідження функціонування ІК за стадіями та їх взаємозв'язок; економічну логіку, завданням якої є створення апарату оцінки досліджуваного об'єкта, визначення характеру та спрямованості впливу функціонування ІК на економічну систему, в рамках якої він відтворюється, та прогнозований результат.



Функціонування системи в економічній літературі розглядається як процес реалізації системою функцій, «форма існування соціально-економічної системи (підприємства), що виконує свою функцію в системі більш високого рангу (наприклад, у корпорації, асоціації, галузі, регіоні) і відтворює сама себе» [17, с. 135]. Але, на відміну від підприємства як цілісного майнового комплексу, де процеси функціонування ототожнюються з процесами виробництва або управління ним, основною функцією капіталу є постійне знаходження в процесі руху – обігу, в перебігу якого ІК виконує структуроутворювальну, вартісну, забезпечувальну, захисну, інвестиційну, накопичувальну, відтворювальну функції. При цьому слід погодитися з Ястремською О. М., що у процесі функціонування виконується й загальносистемна (зовнішня) функція.

Діагностика функціонування інтелектуального капіталу базується на його оцінюванні. Аналіз зарубіжної наукової літератури дає підстави зробити висновок, що не існує загальноприйнятої методики вимірювання ІК макроекономічного рівня.

В табл. 1 узагальнено наявні методичні підходи до оцінки ІК макrorівня, запропоновані науковцями, регіональними або світовими організаціями в галузі світового розвитку.

Таблиця 1

Узагальнення методичних підходів до оцінки національного ІК

Країна / дослідник	Загальна базова модель	Розміри	Природа показників
Швеція (Рембе, 1999)	Skandia Navigator	– Людський капітал – Ринковий капітал – Процесний капітал – Капітал відносин	– Фінансові показники – Описові показники
Держава Ізраїль (Pasher, 1999)	Skandia Navigator	– Людський капітал – Ринковий капітал – Процесний капітал – Капітал відносин	– Фінансові показники
Малайзія (Bontis та ін., 2000)	Skandia Navigator	– Людський капітал – Ринковий капітал – Процесний капітал – Фінансовий добробут	– Описові показники – Нематеріальні показники – Фінансові показники
Швеція (Spring project, 2002)	Skandia Navigator	– Показники інноваційного бізнесу – Показники капіталу компетентності людини – Структурний капітал – Капітал відносин	– Виробничі показники – Показники університетів
Мадрид, Іспанія (Pomeda та ін., 2002)	Skandia Navigator	– Людський капітал – Технологічний капітал – Соціальний капітал – Інноваційний капітал	– Описова показники – Нематеріальні показники
Арабський регіон (Bontis, 2004)	Skandia Navigator	– Показники фінансового добробуту – Людський капітал – Ринок капіталу – Процесний капітал	– Описові показники – Нематеріальні показники – Фінансові показники
ЄС (Bounfour, 2003)	IC-Dval підхід	– Ресурси – Процеси – Показники продуктів інновації	– Фінансові показники – Описові показники

Кожен із цих методів (табл. 1) має як переваги, так і недоліки, що обмежують можливості їх використання в Україні. Так, перевагою методу «Скандія-навігатор» є можливість порівняння абсолютної величини ІК різних країн.

Проте переважна більшість індикаторів, на основі яких розраховується абсолютна величина ІК, мають описовий характер і визначаються експертним шляхом за допомогою їх оцінки у балах. Отже, для проведення коректних порівнянь необхідно, щоб дослідження у всіх країнах здійснювалися однією і тією ж групою експертів. Метод IC-Dval засновується на використанні ланцюгових індексів змін величин індикаторів у трансформаційному ланцюгу: інвестиції – інтелектуальні ресурси та процеси – активи – результати. Цей метод може успішно застосовуватися для аналізу часової динаміки загальнонаціонального ІК. Усі індикатори, які використовуються у цьому методі, мають кількісний вимір, а більшість із них – грошовий вимір. Проте такі чинники, як вплив ринку та держави на мобілізацію інтелектуальних ресурсів, залишаються поза операційним полем цього методу. Крім того, він не передбачає можливості здійснення компаративного аналізу ІК за різними країнами. Метод

нормалізованих індексів, запропонований ООН у 1990 р. для дослідження розвитку людського потенціалу країн, хоча й більшою мірою відповідає меті цього дослідження, поки що не набув широкого застосування у практиці вимірювання ІК макроекономічного рівня та його міжкраїнового порівняння саме через відсутність методології компаративного аналізу ІК.

Основною проблемою з оцінки ІК є неоднозначність визначення та перелік показників. Ці системи показників мають фрагментарний характер щодо оцінки ІК, не віддзеркалюють процес його функціонування. В основному цілі національних досліджень ІК полягають у вивченні структурних компонентів ІК, аналізі таких областей, як дослідження і розробки, інновації, інформаційно-комунікаційні технології, освіта, наукомісткі галузі промисловості та послуги, кодифіковані і неявні знання.

У визначенні Всесвітнього економічного форуму (ВЕФ) – «Процвітання національної економіки залежить від її конкурентоспроможності, заснованої на продуктивності матеріальної і нематеріальної сфер» [18], за підтримки якого розробляються звіти про національну конкурентоспроможність країн і їх регіонів, акцент зроблений на економічних перспективах. «Конкурентоспроможність показує, як національна економіка здатна забезпечити цілісність своїх компетенцій з метою досягнення добробуту, а суб'єкта господарювання – прибутку» [19]. Відправною точкою в цьому визначенні Міжнародного інституту управління розвитком (МІУР) є інтелектуальна компонента та її вплив на конкурентоспроможність. Існують дослідження [20], що доводять взаємозв'язок між національним інтелектуальним капіталом і національною конкурентоспроможністю. Майбутнє країни залежить від національної конкурентоспроможності, яка, в свою чергу, ґрунтується на національному інтелектуальному капіталі і його здатності створювати вартість. З іншого боку, розвиток світової економіки визначає фактори, які в різних умовах формують конкурентні переваги національної економіки. Основою конкурентної переваги є речовий, фінансовий та інтелектуальний капітали та їх комбінації. Більш того, вважається, що у розвинених країнах вона ґрунтується саме на національному інтелектуальному капіталі. Найпростіше зіставлення показує, що в основному всі показники ІК макроекономічного рівня (визначені в рамках згаданих вище найбільш поширених моделей ІК) використовуються у звітах ВЕФ, МІУР і Європейської комісії. Внаслідок того, що ця область дослідження все ще розвивається, серед науковців і практиків досі не досягнуто консенсусу щодо набору показників. Ґрунтуючись на попередніх дослідженнях у цій області, наведений методичний підхід пропонує використовувати показники з відомих та добре поширених баз даних ОЕСР і IMD World Competitiveness Yearbook, які містять як кількісні, так і якісні показники, що дозволяють оцінити складові ІК за частковими показниками на стадіях його функціонування. Вихідним пунктом досліджень ІК макроекономічного рівня та національної економічної конкурентоспроможності є однакові фактори, функції і можливості, здатні стати рушійними силами економіки знань. Тому систему часткових показників ІК пропонується формувати на основі показників складових конкурентоспроможності: за складовою компетентнісний ІК – показники охорони здоров'я та початкової освіти, вищої освіти та професійної підготовки; за складовою структурний ІК – показники ефективності ринку праці, інституцій, інфраструктури, технологічної готовності, інновацій; за складовою споживчий ІК – рівень розвитку бізнесу, ефективності ринку товарів. Базою аналізу є загальнодоступні статистичні дані ВЕФ і МІУР, текстурована якісна інформація про так звані важковимірювані поняття, надавані Експертною службою ВЕФ. Ці перераховані показники, крім деяких нечисленних груп, використовуються у дослідженнях ІК макроекономічного рівня. Це видається цілком прийнятним за таких підстав, обумовлених теорією ІК: по-перше, вони відображають елементи, що формують інтелектуальний капітал; по-друге, ці елементи є джерелом доданої вартості в економіці знань; по-третє, в новій економіці вони стають джерелом конкурентоспроможності та інших результатів економіки макрорівня; по-четверте, вони дають можливість поррахувати ефективність використання ІК; по-п'яте, ця інформаційна база є доступною, співставною і повною для всіх країн світу.

У складі системи оцінювання ІК макроекономічного рівня рекомендується також використовувати:

- часткові та інтегральні критерії та показники, включаючи ІЛР, приріст ВВП, підвищення добробуту населення;

- вартісні показники, що включають витрати на освіту і доходи, обумовлені більш високим рівнем кваліфікації, які повинні відображатися на балансах національного багатства країни і регіонів, враховуватися і аналізуватися під час вироблення стратегічних рішень.

Оцінка функціонування ІК є двоскладовою за стадіями процесу його кругообігу та багатозоровою на кожному з рівнів регулювання. На стадії формування ІК оцінюється узагальнювальним показником його сформованості, інтегральними показниками ІК за складовими (компетентнісним, структурним, споживчим капіталами) та частковими показниками його складових.

На стадії використання функціонування ІК макроекономічного рівня оцінюється впливом ІК на результативність економічної системи: конкурентоспроможність країни та рівень ВВП на душу населення.

Модель оцінки функціонування ІК на макроекономічному рівні, запропонована в цьому дослідженні, наведена на рис. 1. На макроекономічному рівні функціонування ІК на стадії формування оцінюється:

- в статистиці: системою узагальнювального показника – індексу ІК країни, інтегральними показниками за його складовими (компетентнісним, структурним, споживчим) та частковими показниками складових ІК макроекономічного рівня;

– в динаміці: темпами зміни індексу ІК країни, темпами зміни інтегральних показників за його складовими (компетентнісним, структурним, споживчим) та темпами зміни часткових показників складових ІК країни.

На стадії використання оцінюється вплив споживання ІК країни на результативність макроекономічної системи – конкурентоспроможність країни та ВВП на душу населення.

Узагальнювальний показник ІК розраховується за графоаналітичним методом трикутника та інтегральні показники його складових – за формулами (1)–(3).

Моделювання узагальнювального показника ІК пропонується графоаналітичним методом за формулою площі трикутника:

$$S_m = \sqrt{p \times (p - l_1) \times (p - l_2) \times (p - l_3)}, \quad (1)$$

$$p = \frac{(l_1 + l_2 + l_3)}{2}, \quad (2)$$

де l_1, l_2, l_3 – інтегральна оцінка складових інтелектуального капіталу: компетентнісного, структурного та споживчого капіталів, розрахованих як геометричне середнє за нормованими частковими показниками складової.

Нормоване значення і-го часткового показника складової ІК:

$$z_i = \frac{X_i - X_{i\min}}{X_{i\max} - X_{i\min}}, \quad (3)$$

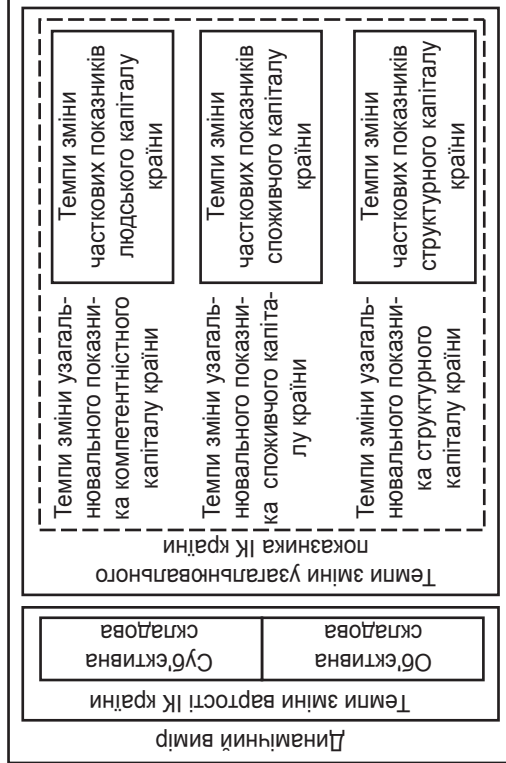
На основі оцінки ІК макроекономічного рівнів має здійснюватися його регулювання державними й органами місцевого самоврядування. Методичне забезпечення оцінки функціонування ІК можна подати у вигляді табл. 2.

Таблиця 2

Методичне забезпечення діагностики функціонування ІК макроекономічного рівня

Методичне забезпечення діагностики функціонування ІК макроекономічного рівня на стадії формування	Операції	Збір інформації щодо стану ІК	Аналіз та оцінка функціонування ІК та стадії формування в статичній та динамічній	Визначення та оцінка факторів, що впливають на стан ІК, у статичній та динамічній
	Особа, що приймає рішення (ОПР)	Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України, Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи, Державна служба статистики, Міністерство праці та соціальної політики, Міністерство освіти і науки	Міністерство праці та соціальної політики, Міністерство освіти і науки	Міністерство економіки, Міністерство праці та соціальної політики, Міністерство освіти і науки
	Вхідна інформація	Кількісні та якісні показники складових ІК	Інформація щодо стану ІК та вплив на нього стану економічної системи країни	Перелік факторів впливу на формування ІК та їх динаміка
	Вихідна інформація	Інформаційна база для аналізу та оцінки стану ІК у статичній та динамічній	Обґрунтування цілей та напрямів регулювання інноваційної та освітньої політики	Оцінка впливу факторів на формування ІК у статичній та динамічній
	Методи	Анкетування, статистичне, соціологічне спостереження, моніторинг	Статистичних групувань, динамічних рядів, факторний аналіз, регресійний аналіз, системний аналіз, графоаналітичний метод трикутника	Наукові дослідження, соціальні опитування, експертне оцінювання, факторний аналіз, рангова кореляція, регресійний аналіз, прогнозування
Методичне забезпечення діагностики функціонування ІК макроекономічного рівня на стадії використання	Операції	Збір інформації щодо результативності економіки країни	Оцінювання використання ІК, впливу ІК на конкурентоспроможність та ВВП країни у статичній та динамічній	Визначення завдань функціонування ІК
	Особа, що приймає рішення (ОПР)	Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України, Інститут демографії та соціальних досліджень ім. М. В. Птухи, Державна служба статистики	Міністерство праці та соціальної політики, Міністерство економіки	Національний інститут стратегічних досліджень при Президенті України, Міністерство праці та соціальної політики, Міністерство економіки, Міністерство освіти і науки

Стадія формування



Стадія використання

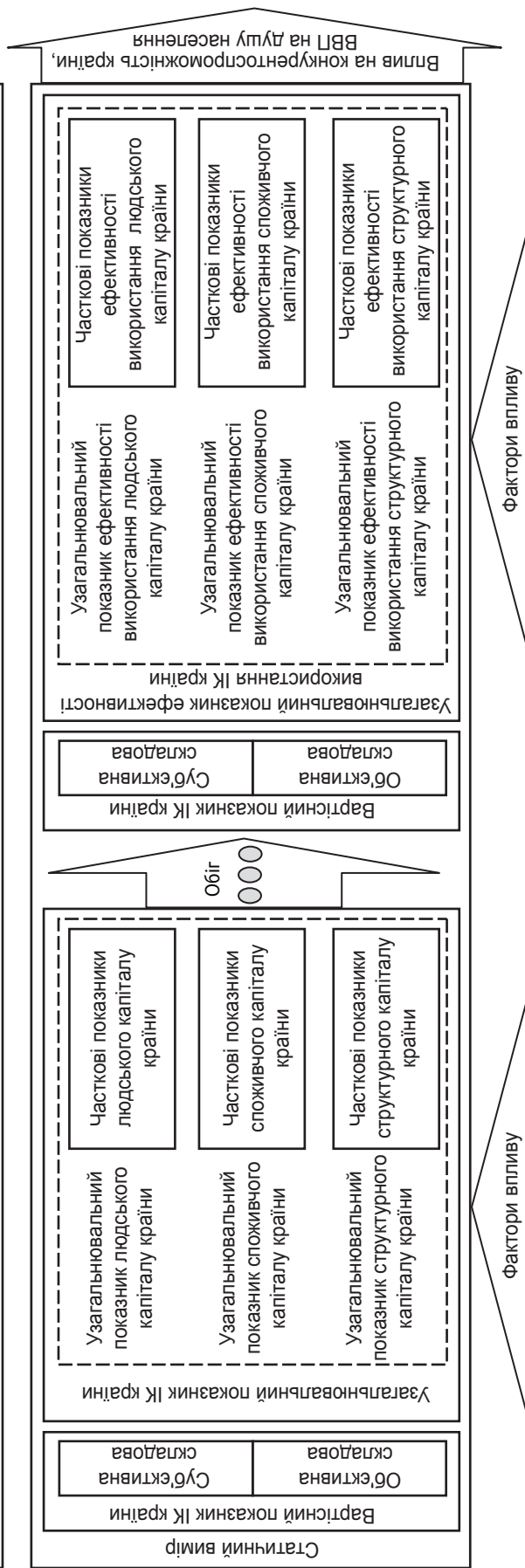
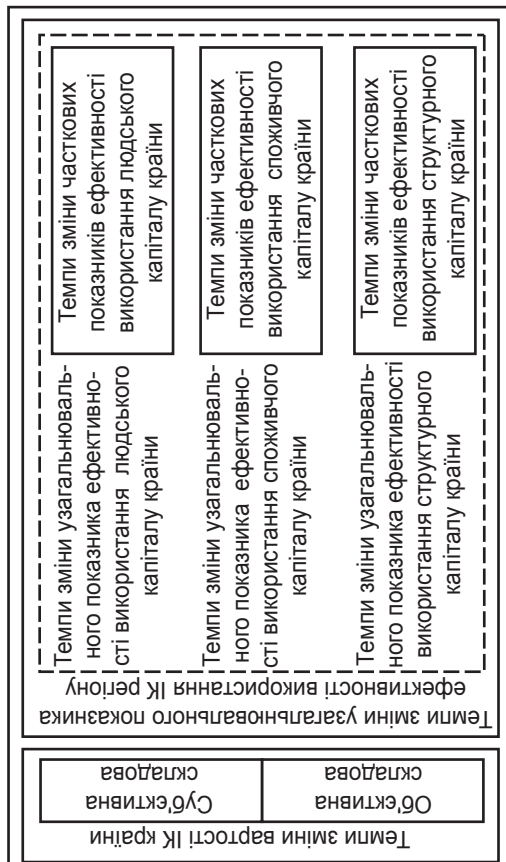


Рис. 1. Модель оцінювання інтелектуального капіталу макроекономічного рівня

Методичне забезпечення діагностики функціонування ІК макроекономічного рівня на стадії використання	Вхідна інформація	Економічні показники країни	Часткові показники ефективності використання ІК, конкурентоспроможність, ВВП країни	Мета та напрями політики управління інтелектуальними ресурсами, інформація щодо функціонування ІК
	Вихідна інформація	Інформаційна база для аналізу впливу ІК на результативність економічної системи	Оцінка ефективності використання ІК, впливу ІК на конкурентоспроможність та ВВП країни	Стратегія країни, соціально-економічна політика, основні завдання щодо функціонування ІК
	Методи	Статистичного спостереження, динамічних рядів, моніторинг	Факторний аналіз, рангова кореляція, регресійний аналіз	Дерево цілей, метод аналізу ієрархій, сценарний підхід, форсайт

Щодо методів оцінки, то слід використовувати такі інструменти, які дозволили б урахувати його нематеріальну природу й отримати числове вираження ІК, ступінь і спрямованість його впливу на економічну систему певного рівня.

У процесі використання методів оцінки можуть бути застосовані дані, які збираються міжнародними організаціями та національними статистичними органами, соціологічними інститутами.

Таким чином, використання згенерованого методичного підходу до оцінки функціонування ІК на макрота мезоекономічному рівнях сприятиме регулюванню ІК за економічними рівнями за рахунок визначення факторів впливу на його функціонування.

Висновки. В результаті дослідження розроблено методичне забезпечення діагностики функціонування інтелектуального капіталу макроекономічного рівня, що включає визначення технологічних операцій цього процесу, осіб, що приймають рішення (ОПР), вхідної інформації, вихідної інформації та методів оцінювання. Діагностика функціонування інтелектуального капіталу базується на методичному підході його оцінювання. Оцінка функціонування ІК є двоскладовою за стадіями процесу його кругообігу та багатошаровою на кожному з рівнів регулювання. Перспектива подальшої розвідки полягає у розробленні системи підтримки прийняття рішень щодо функціонування ІК макроекономічного рівня.

Література: 1. Sveiby K.-E. Methods for Measuring Intangible Assets / K.-E. Sveiby // Knowledge Association Article [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>. 2. Bontis. N. National intellectual capital index : The benchmarking of Arab countries / N. Bontis // Journal of Intellectual Capital. – 2004. – № 5 (1). – P. 13–39. 3. World Intellectual Capital Initiative (WICI) // WICI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.wici-global.com/useful_resorces_links. 4. International Valuation Standards – 2011 // IVSC [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iorpcg.me/images/IVS_2011.pdf. 5. European valuation standards 2012 // EVS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tegova.org/data/bin/4fe1febe8fd1c_EVS+2012.pdf. 6. International Financial Reporting Standards 2016 // IFRS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ifrs.org>. 7. Rembe A. The governmental invest in Sweden Agency. – 1999 / A. Rembe [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.isa.se>. 8. Edvinsson L. National intellectual capital in waiting : A strategic IC quest / L. Edvinsson [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.filbcp.si/zalozba/ISBN/%1-6486-71-3/009-012.pdf>. 9. OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.oecd.org. 10. The European Federation of Financial Analysts Societies (EFFAS) / EFFAS [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://effas.net/>. 11. The World Bank [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.worldbank.org/>. 12. Гавкалова Н. Л. Формування та використання інтелектуального капіталу / Н. Л. Гавкалова, Н. С. Маркова. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2006. – 252 с. 13. Грішнова О. А. Інтелектуальний капітал України: інтегральна оцінка й порівняльний аналіз / О. А. Грішнова // Україна : аспекти праці. – 2014. – № 1. – С. 3–9. 14. Федулова І. В. Інтелектуальний капітал як трансформований ресурс інноваційного потенціалу / І. В. Федулова // Наукові праці Одеської національної академії харчових технологій. – 2010. – Вип. 38 (1). – С. 425–430. 15. Журавльова І. В. Теоретико-методичні основи управління структурою капіталу підприємства з урахуванням інтелектуальної складової / І. В. Журавльова, І. Л. Латишева. – Х. : Вид-во ХНЕУ, 2013. – 406 с. 16. Арсланов Ш. Д. Экономическая диагностика как инструмент повышения эффективности деятельности малых и средних предприятий / Ш. Д. Арсланов, М. И. Абакаров // Экономические науки. – 2015. – № 12. – С. 550–554. 17. Ястремська О. М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади : монографія / О. М. Ястремська. – 2-ге вид. – Х. : ІНЖЕК, 2004. – 488 с. 18. The World Economic Forum. – 2016 // WEF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <https://www.weforum.org/>. 19. The Global Competitiveness Report 2015–2016 / WEF [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>. 20. Лазука О. Н. Национальный интеллектуальный капитал и национальная конкурентоспособность: взаимосвязь понятий и показателей измерения / О. Н. Лазука // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия D «Экономические и юридические науки». – 2009. – № 10. – С. 7–11.



References: 1. Sveiby K.-E. Methods for Measuring Intangible Assets / K.-E. Sveiby // Knowledge Association Article [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.sveiby.com/articles/IntangibleMethods.htm>. 2. Bontis. N. National Intellectual Capital Index : The Benchmarking of Arab Countries / N. Bontis // Journal of Intellectual Capital. – 2004. – No. 5 (1). – P. 13–39. 3. World Intellectual Capital Initiative (WICI) // WICI [Electronic resource]. – Access mode : http://www.wici-global.com/useful_resorces_links. 4. International Valuation Standards – 2011 // IVSC [Electronic resource]. – Access mode : http://iopcg.me/images/IVS_2011.pdf. 5. European Valuation Standards 2012 // EVS [Electronic resource]. – Access mode : http://www.tegova.org/data/bin/4fe1febe8fd1c_EVS+2012.pdf. 6. International Financial Reporting Standards 2016 // IFRS [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ifrs.org>. 7. Rembe A. The Governmental Invest in Sweden Agency. – 1999 / A. Rembe [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.isa.se>. 8. Edvinsson L. National Intellectual Capital in Waiting : A Strategic IC Quest / L. Edvinsson [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.filbcp.si/zalozba/ISBN/%1-6486-71-3/009-012.pdf>. 9. OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.oecd.org. 10. The European Federation of Financial Analysts Societies (EFFAS) / EFFAS [Electronic resource]. – Access mode : <http://effas.net/>. 11. The World Bank [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.worldbank.org/>. 12. Havkalova N. L. Formuvannia ta vykorystannia intelektualnoho kapitalu / N. L. Havkalova, N. S. Markova. – Kharkiv : Vyd-vo KhNEU, 2006. – 252 p. 13. Hrishnova O. A. *Intelektualnyi kapital Ukrainy: intehrlna otsinka y porivnialnyi analiz* [Intellectual Capital Ukraine: Integrated Assessment and Comparative Analysis] / O. A. Hrishnova // Ukraina : aspekty pratsi. – 2014. – No. 1. – P. 3–9. 14. Fedulova I. V. Intelektualnyi kapital yak transformovanyi resurs innovatsiinoho potentsialu / I. V. Fedulova // Naukovipratsi Odeskoi natsionalnoi akademii kharchovykh tekhnolohii. – 2010. – Issue 38(1). – P. 425–430. 15. Zhuravlova I. V. Teoretyko-metodychni osnovy upravlinnia strukturoiu kapitalu pidprijemstva z urakhuvanniam intelektualnoi skladovoi / I. V. Zhuravlova, I. L. Latsysheva. – Kharkiv : Vyd-vo KhNEU, 2013. – 406 p. 16. Arslanov Sh. D. *Ekonomicheskaya diagnostika kak instrument povysheniya effektivnosti deyatelnosti malykh i srednykh predpriyatii* [Economic Diagnostics as a Tool to Improve the Efficiency of Small and Medium-sized Enterprises] / Sh. D. Arslanov, M. I. Abakarov // Ekonomicheskiye nauki. – 2015. – No. 12. – P. 550–554. 17. Iastremska O. M. *Investytsiina Diialnist Promyslovykh Pidprijemstv: Metodolohichni ta Metodychni Zasady : monohrafiia* [Investments Industry: Methodological and Methodical Bases: monograph] / O. M. Iastremska. – 2-he vyd. – Kharkiv : INZhEK, 2004. – 488 p. 18. The World Economic Forum. – 2016 // WEF [Electronic resource]. – Access mode : <https://www.weforum.org/>. 19. The Global Competitiveness Report 2015–2016 / WEF [Electronic resource]. – Access mode : <http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/>. 20. Lazuka O. N. *Nacionalnyy intelektualnyy kapital i nacionalnaya konkurentosposobnost: vzaimosviaz poniatii i pokazateley izmereniya* [National Intellectual Capital and National Competitiveness: the Relationship of Concepts and Measurement] / O. N. Lazuka // Vestnik Polockogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya D «Ekonomicheskiye i yuridicheskiye nauki». – 2009. – No. 10. – S. 7–11.

Інформація про автора

Журавльова Ірина Вікторівна – канд. екон. наук, професор, завідувач кафедри фінансів Харківського національного економічного університету імені С.Кузнеця (пр. Науки, 9а, м. Харків, 61166, Україна, e-mail: ziv@hneu.edu.ua).

Інформація об авторе

Журавлева Ирина Викторовна – канд. екон. наук, профессор, заведующий кафедрой финансов Харьковского национально-го экономического университета имени Семена Кузнеця (пр. Науки, 9а, г. Харьков, 61166, Украина, e-mail: ziv@hneu.edu.ua).

Information about the author

I. Zhuravlyova — Ph.D. (Economics), Professor, Head of Department of Finance of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Nauki Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine, e-mail: ziv@hneu.edu.ua).

*Стаття надійшла до ред.
11.02.2016 р.*

ЧАРТЕРНЕ МІСТО В СУЧАСНИХ НАЦІОНАЛЬНИХ ІННОВАЦІЙНИХ СИСТЕМАХ

Бабич Т. О.

Анотація. Постіндустріальний етап розвитку глобальної економіки, який ми можемо наразі спостерігати, приводить до кардинальних зрушень не лише у виробничих, розподільчих відносинах, але й у відносинах споживання. Віртуалізація економіки та соціальних відносин приводять до зміни самих основ функціонування світової і національних економічних систем. Такі зміни потребують відповідних нових інструментів регулювання та контролю. У статті викладено результати проведеного дослідження, що присвячене пошуку найбільш ефективних шляхів створення в Україні інноваційних осередків, враховуючи економічні та політичні обмеження, які накладають на українське суспільство економічна криза, необхідність проведення радикальних реформ і військова агресія. За основу було обрано ідею створення чартерних міст у країнах третього світу, які мають стати локомотивами та центрами інновацій і кардинальних змін для всієї економіки країни. Систематизовано основні критерії та особливості реалізації проекту чартерного міста. Базуючись на отриманих висновках, складено порівняльну таблицю для чартерного міста та вільної економічної зони. Розроблено основи правового забезпечення створення в Україні вільної зони по типу чартерного міста. Розроблено структуру органів управління чартерним містом. Проаналізовано можливі позитивні та негативні наслідки створення чартерного міста на основі економічного аналізу.

Ключові слова: національна інноваційна система, інновації, чартерне місто, вільна зона, вільна економічна зона, реформи, імплементація, легітимізація, національна інноваційна політика, інститути, ЄС, Канада, Гонконг.

ЧАРТЕРНЫЙ ГОРОД В СОВРЕМЕННЫХ НАЦИОНАЛЬНЫХ ИННОВАЦИОННЫХ СИСТЕМАХ

Бабич Т. О.

Аннотация. Постиндустриальный этап развития глобальной экономики, который мы можем сейчас наблюдать, приводит к кардинальным сдвигам не только в производственных, распределительных отношениях, но и в отношениях потребления. Виртуализация экономики и социальных отношений приводят к изменению самих основ функционирования мировой и национальных экономических систем. Такие изменения требуют соответствующих новых инструментов регулирования и контроля. В статье изложены результаты проведенного исследования, посвященного поиску наиболее эффективных путей создания в Украине инновационных центров, учитывая экономические и политические ограничения, которые накладывают на украинское общество экономический кризис, необходимость проведения радикальных реформ и военная агрессия. За основу была выбрана идея создания чартерных городов в странах третьего мира, которые должны стать локомотивами и центрами инноваций и кардинальных изменений для всей экономики страны. Систематизированы основные критерии и особенности реализации проекта чартерного города. Основываясь на полученных выводах составлена сравнительная таблица чартерного города и свободной экономической зоны. Разработаны основы правового обеспечения создания в Украине свободной зоны по типу чартерного города. Разработана структура органов управления чартерным городом. Проанализированы возможные положительные и отрицательные последствия создания чартерного города на основе экономического анализа.

Ключевые слова: национальная инновационная система, инновации, чартерный город, свободная зона, свободная экономическая зона, реформы, имплементация, легитимизация, национальная инновационная политика, институты, ЕС, Канада, Гонконг.

A CHARTER CITY IN THE MODERN NATIONAL INNOVATION SYSTEM

T. Babych

Abstract. The post-industrial stage of development of the global economy, which is observed now, leads to fundamental changes not only in the production, distribution but in the consumption sphere as well. Virtualization of the economy and social relations leads to changes in the very foundations of the functioning of the national and world economies. These changes require

relevant new tools for regulation and control. The article presents the results of the research devoted to looking for the most effective ways to create innovation centers in Ukraine in a view of the economic and political restrictions imposed on the Ukrainian society as a result of the economic crisis, the need for radical reform and the presence of military aggression. As the basis there was chosen the idea of creating charter cities in the countries of the third world, which should be drivers and centers of innovations and profound changes for the economy of the country in whole. Main criteria and characteristics of implementation of the charter city project have been systematized. Based on the findings a comparative table of the charter city and free economic zone has been compiled. The legal basis for creating in Ukraine a free zone in the form of a charter city has been elaborated. The structure of the city management has been developed. Possible positive and negative effects of creation of charter cities have been analyzed.

Keywords: national innovation system, innovation, charter city, free zone, free economic zone, reform implementation, legitimization, national innovation policies, institutions, EU, Canada, Hong Kong.

Постановка проблеми. Відповідно до останніх досліджень найбільшого синергетивного ефекту під час створення інновацій можна досягти тільки тоді, коли ми маємо змогу обмінюватись ними з якомога більшою кількістю інших осіб. Тому міста та кластери набувають визначального значення під час створення та розвитку національних інноваційних систем. Кількість населення на планеті постійно зростає та мігрує у пошуках кращих інститутів та умов життя, і знову ж таки урбанізація стає ключовим механізмом вирішення подібних проблем. Тому міста відіграють надзвичайно важливу роль у становленні та розвитку постіндустріальної економіки.

Закономірно виникає питання про якість і зручність проживання людини в урбанізованих зонах. Звичайно, варто звернути увагу на інститути та культуру, що переважають у певному конкретному місті. Якщо країна на міжнародній арені асоціюється з корупцією та зловживаннями, то очікувати припливу інвестицій, навіть у випадку проголошення курсу на реформи, не варто. В основному це пов'язано з тим, що трансформувати заражену корупцією систему надзвичайно важко. Більш ефективним вирішенням цієї проблеми може стати побудова нової системи з нуля.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Вперше ідею створення чартерних міст як засобу вирішення проблем країн, що розвиваються, було запропоновано та економічно обґрунтовано професором економіки Поллом Ромером [7; 11] Розробляючи нову теорію економічного зростання, він довів провідну роль в економічному прогресі інновацій. Разом з іншим економістом Бренденом Фюллером [11] він ґрунтовно дослідив причини кризового стану економіки більшості країн третього світу. Вчені запропонували власний механізм подолання демографічних, економічних і політичних проблем цієї групи країн. Приклад китайського Гонконгу став головним стимулом для розвитку їх теорії.

Крім того, у своїх роботах Пол Ромер спирається ще на одну теорію економічного зростання, яка тісно корелюється з його власною. Її авторами є Дарон Асемоглу, Саймон Джонсон. Якщо попередні теорії зростання вбачали двигуном економічного прогресу накопичення капіталу, людських ресурсів або ідей, то ці автори звернули свою увагу на інститути в широкому розумінні цього слова. Тому Пол Ромер пропонує не модифікувати застарілі державні інститути та структури, а будувати високотехнологічні сучасні міста на «пустому місці»

Постановка завдання. Метою дослідження є розробка методологічних положень і практичних рекомендацій реалізації в Україні проекту чартерного міста.

Виклад основного матеріалу. Події в Україні 2013–2015 років спричинили найбільшу за останні 50 років міграцію населення в Європі. Станом на 15 червня 2015 року було зареєстровано 1 млн 400 тис. внутрішніх переселенців.

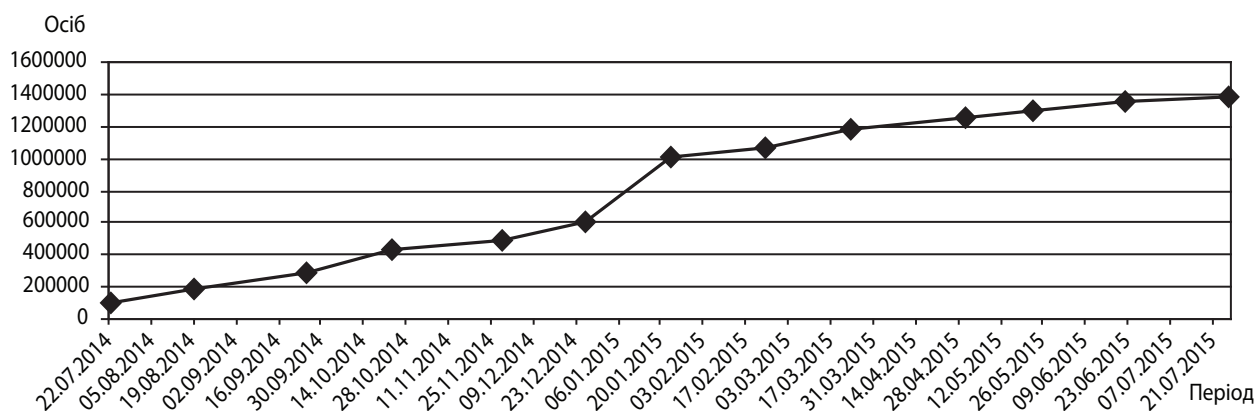


Рис. 1. Кількість вимушених переселенців в Україні

Джерело: розроблено автором за даними [3]



Всі вони шукають на мирній території України притулку від війни та потребують забезпечення реалізації своїх прав, надання роботи. Вимушені переселенці розподіляються в межах країни нерівномірно. Більшість осідає в Києві та на Київщині, Дніпропетровській, Львівській, Харківській областях. Новоприбулі мігранти чинять тиск на ринок праці в цих регіонах, який і без того знаходиться у кризовому стані через економічні проблеми. Часто біженці стикаються з недружнім ставленням до себе з боку місцевого населення. Це призводить до зростання напруги в суспільстві, поглиблення економічних і соціальних проблем.

Заради вищих доходів, надійного правового захисту, стабільності та добробуту власної сім'ї близько 20 % українців у 2015 році наполегливо шукають можливості еміграції [5]. Більшість із них не бачить майбутнього у власній країні через кризові явища в економіці та політичні проблеми. Половина всіх офісних працівників відчувають брак можливостей для самореалізації та відмічають складну процедуру відкриття власного бізнесу. Тому більшість із українців приймуть пропозицію кар'єри за кордоном у випадку забезпечення роботодавцем можливості переїзду всієї сім'ї та професійного зростання. Як наслідок, за даними ООН, з України за кордон у 2015 році виїхало близько 1 млн мігрантів. Країна потрапляє у замкнене коло, коли економічні проблеми спонукають молодих, перспективних і креативних виїжджати за кордон, тим самим лише загострюючи економічну ситуацію. Так, у 2015 році за кількістю звернень щодо надання притулку в ЄС Україна опинилась на 9-му місці. Як пункт призначення українці переважно обирають Німеччину, Польщу, Італію.

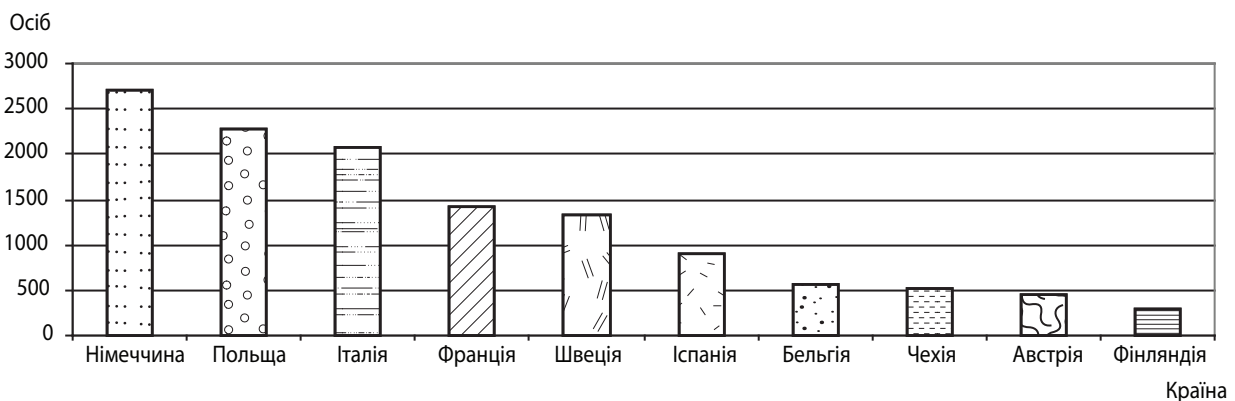


Рис. 2. Топ-10 країн ЄС за кількістю звернень українців про надання статусу біженця, 2014 р.

Джерело: розроблено автором за даними [12]

Швидке економічне зростання в Україні не прогнозується як вітчизняними, так і зарубіжними аналітиками. Серед основних причин: військовий конфлікт, затягування з проведенням реформ, корупційна складова. За кордоном українці шукають політичної та економічної стабільності, вищого рівня життя, реалізації своїх можливостей.

Звичайно, затягування з упровадженням реформ, необхідних для лібералізації економіки, збільшення ефективності та зниження корумпованості державного апарату, не додають оптимізму активній і бажаючій самореалізації частині населення. Відповідно до висновків експертів, які займаються розрахунком індексу моніторингу реформ, який призначений надавати комплексну інформацію суспільству про швидкість і глибину трансформаційних процесів у країні, швидкість проведення та якість реформ в Україні, залишається дуже низькою. Наприклад, за період 2015–2016 рр. значення індексу лише декілька разів піднімалось до позначки від +2 до +3, що можна вважати лише задовільним темпом реформування країни, а в більшості випадків індекс залишається на рівні до +1, що видно з рис. 3.

Міжнародні кредити дозволяють лише уникнути гуманітарної катастрофи та дефолту. Позичені гроші майже нічого не дають реальній економіці, не змінюють ситуацію на ринку праці, не модернізують виробничу структуру, не допомагають підвищити рівень освіти та медицини. Тобто не стають каталізатором сталого економічного розвитку.

Закономірно виникає питання: чому не надати можливість потенційним мігрантам отримувати вигоди від економічних можливостей у себе на батьківщині? Такими зонами можуть стати чартерні міста. Через об'єктивні та суб'єктивні причини проведення реформ на всій території України очікувано стикається з саботажем та гальмуванням як з боку виконавчої влади, так і з боку самого населення. Але виїжджають якраз освічені та професійні, тобто ті, які здатні реалізувати свій потенціал у будь-якій країні. Тому нормативно оформлений переїзд у нову економічну та правову зону в межах своєї країни може стати вигідним виходом для обох сторін: держава не втрачає людський ресурс, а потенційні мігранти отримують можливість безпечно, легально переїхати на нову територію, де створено сприятливий економічний клімат. Чартерне місто зможе акумулювати значний людський капітал, надавши якомога більшої кількості бажаючих нові економічні мож-

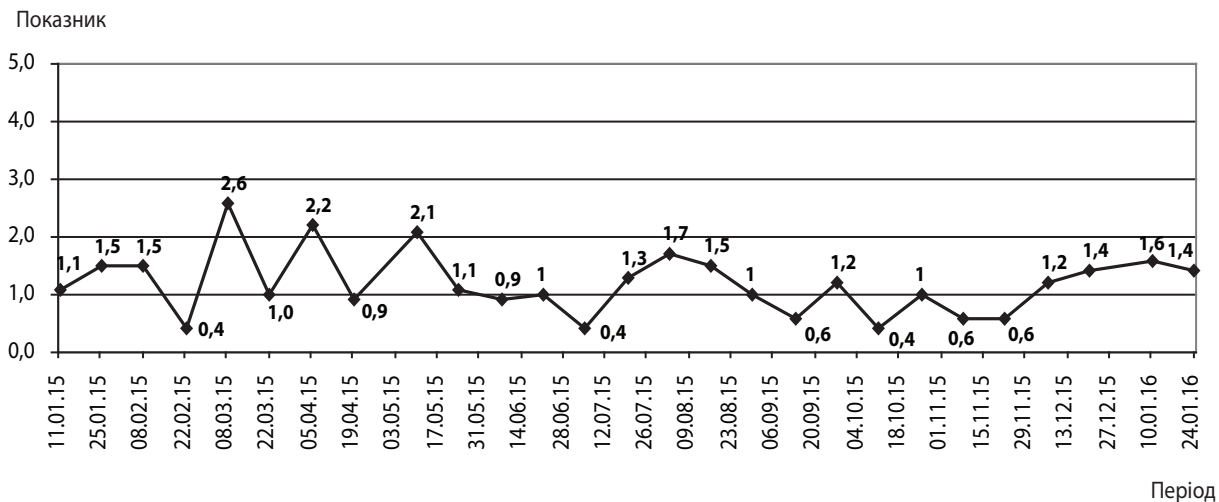


Рис. 3. Динаміка Індексу моніторингу реформ

Джерело: розроблено автором за даними [2]

ливості. Створення вільного чартерного міста відповідає прагненням українського суспільства до фундаментальних соціальних змін. Для українського уряду створення вільної зони по типу чартерного міста може стати фактором, який прискорюватиме реформи, які буксують внаслідок конфлікту інтересів у владі або супротиву з боку електорату. Чартерне місто виключає можливість виникнення конфлікту, оскільки переїзд пропонується лише тим особам, які поділяють нові цінності та моделі поведінки. Тим не менш, приклад економічно успішного та процвітаючого міста, який живе за новими прикладами, може стати локомотивом реформ на решті території України.

Схожий економічний експеримент, розроблений професором університету Нью-Йорка Полом Ромером, розпочинається в центральноамериканській країні – Гондурас. Світовий банк відносить Гондурас, ВВП на душу населення якого складає 2434 дол. США у 2014 році [9], до групи країн із доходами нижче за середній рівень. Структура ВВП за секторами вказує на аграрну орієнтацію економіки країни: сільське господарство – 14 %, промисловість – 28,2 %, послуги – 57,8 % [10]. Крім того, у сільському господарстві зайнято 39 % населення. Основними статтями експорту є сировинні та сільськогосподарські товари з низьким рівнем обробки [10]: банани, кава, цитрусові, кукурудза, африканські пальми, яловичина, деревина, креветки, омари, цукор, тканини та трикотажний одяг, вироби з дерева, сигари. Хоча офіційно безробітними являються 4,4 %, проте третина населення зайнята неповний робочий день. 60 % відсотків гондурасців живуть за межею бідності [10], що робить Гондурас країною з низьким рівнем можливостей. Частка високотехнологічних товарів в експорті промислової продукції у 2012 році становила лише 2,5 % [9]. Слабка економіка Гондурасу призвела до того, що кожна десята дитина не навчається, зростає кількість людей, причетних до кримінальної діяльності, особливо торгівлі наркотиками. Діти, які все ж таки навчаються, не отримують всіх належних знань, оскільки якість освіти знаходиться на вкрай низькому рівні. Політична еліта країни формується з власників бананових плантацій. Низький рівень економічного розвитку Гондурасу підштовхнув його політичне керівництво до радикальних дій.

Проект передбачає створення зон працевлаштування та економічного зростання (ZEDE) по типу моделі міст-хартії, яка була запропонована економістом Полом Ромером ще 2009 р. Він стверджує [11; 12], що однією з ключових особливостей технології, яка відрізняє її від інших об'єктів, є те, що ми можемо розділити їх. Оскільки ідеєю можна поділитись, ми виграємо від взаємодії з великою кількістю людей. Це також пояснює, чому міста стають такими важливими: це місця, де мільйони людей можуть зустрічатися і обмінюватися ідеями.

Нова правова та податкова система буде діяти на території чотирьох муніципалітетів Гондурасу на узбережжі Тихого океану. Уряд ZEDE буде значною мірою незалежним від центрального уряду Гондурасу. Керівництво ZEDE матиме право встановлювати партнерство з іноземними урядами в таких важливих галузях, як поліція, суди, митниця, боротьба з корупцією. Таким чином, в Гондурасі з'являться так звані держави в державі: всередині ZEDE функціонуватимуть свої закони, система освіти, своя поліція і суди. Законодавство зон значно відрізняється від законів Гондурасу. Такі острівці економічної свободи повинні чинити тиск на владу країни і змушувати її очиститися від корупції. Привабливі робочі місця, прозора правова база, досвід іноземних бізнесменів мають привести до комплексного перетворення політичних, правових, соціальних інститутів. Таке партнерство може зробити те, на що традиційна допомога не здатна: запропонувати людям шанс



жити і працювати в безпечному і добре керованому місті, де забезпечуються рівні економічні можливості для всіх членів. Крім того, планується розвиток портів, а також спеціальних лабораторій для розробок у галузі сільського господарства та промисловості. Досвід Гондурасу унікальний тим, що увібрав у себе колекцію найкращих практик, які ніколи раніше не були реалізовані разом.

Головною особливістю чартерних міст в Гондурасі стане те, що вони являтимуть собою автономні райони з пілотними реформами. Тому, якщо будуть допущені помилки, то їх можна буде швидко виправити, і це не буде впливати на всю країну. Також ZEDE не використовуватиме гроші держави, а тільки приватних забудовників, які ризикують виключно своїм капіталом. Одним із найбільших інвесторів проекту стане Південна Корея, уряд якої виділив на його реалізацію 40 млн дол. [4, с. 39].

Відповідно до теорії Пола Ромера [11, с. 9], є багато місць уздовж берегових ліній у світі, де можна було б розмістити нові міста з загальним населенням у 10 млн осіб. Чартерне місто розширює концепцію вільної економічної зони за рахунок збільшення її розміру і розширення сфери реформ. Територія, яка відводиться під проект чартерного міста, має бути достатньо великою, щоб у кінцевому підсумку вмістити мегаполіс із мільйонами жителів і створити для них зручну та комфортну інфраструктуру. Завданням керівництва країни, що розвивається, є вибір безлюдного клаптика землі певного розміру, імплементації нового набору правил і надання дозволу усім бажаючим там працювати. Якщо правила змінюються для всієї країни відразу, то це може викликати певне соціальне напруження. Під тиском суспільної думки лідери країни змушені йти на компроміси або взагалі повертати стару систему правил. Зміна правил на обмеженій території знижує тиск суспільства на лідерів країни, що прискорює економічні експерименти. Використання нових системних правил у рамках обраної території може дати як розвиненим, так і країнам, що розвиваються, можливість реалізувати ті проекти, які вони не були б у змозі втілити у життя в наявних політичних умовах.

Чартерне місто може бути юридично оформлене як автономний округ із діючими новими правилами, які знаходяться у віданні менеджера міста з широкими виконавчими повноваженнями. Сіті-менеджер може мати широку свободу дій для забезпечення процвітання міста, але він (або вона) буде в кінцевому підсумку підзвітним лідерам країни. Іншим варіантом може бути наслідування прикладу Гонконгу, де було створено партнерство з зарубіжною країною. Секрет економічного успіху Гонконгу полягає в тому, що це місто імпортувало інститути розвинутої економіки Великобританії: незалежну судову систему, верховенство закону, низький рівень втручання держави, пріоритет приватного сектора. Оскільки зазвичай деякі уряди у країнах, що розвиваються, мають низький рівень довіри, необхідної для прийняття довгострокових зобов'язань перед інвесторами в міську інфраструктуру, вони можуть отримати вигоду від партнерства з урядом країни, яка має відмінну репутацію на глобальному ринку. У випадку з Гонконгом гарантією незмінності правил був договір між Китаєм і Великобританією про здачу території в оренду на 99 років. Спроба переглянути його принесла б Пекіну колосальні витрати, оскільки Гонконг можна було тільки відвоювати.

Допомога у реалізації проекту чартерного міста несе в собі набагато більше, ніж просто передача грошових знаків. Вона дає можливість людині самостійно будувати своє майбутнє, використовуючи всі найкращі міжнародні практики, дозволяє подолати базові причини бідності та забезпечити своїх дітей стабільним майбутнім. Приклад успішного управління британцями Гонконгом допоміг розповсюдити радикальні реформи по всьому континентальному Китаю. Захоплення Великою Британією острова більшістю китайців, звичайно, сприймається актом агресії та посяганням на державний суверенітет і незалежність. Проте сучасники, озираючись назад, розуміють, яку велику роль Гонконг зіграв в економічному становленні Китаю. Встановивши нові правила та закони, Велика Британія повністю змінила економічний і суспільний устрій жителів острова. З самого початку жодних подібних цілей британці перед собою не ставили. Але, як результат, створили в китайському місті найбільш ефективну систему сприяння розвитку серед тих, що існували у світовій практиці доти. Її головною складовою став механізм імплементації незвичного для населення зводу правил. Приклад Гонконгу доводить, що добровільна імплементація демократичних цінностей дозволяє досягти реальних позитивних результатів, на відміну від політики примусового насадження нових інститутів, як це було в Афганістані або Іраку.

Надихнувшись прикладом Гонконгу, китайський уряд свідомо створив сусіднє місто Шеньчжень, прийнявши правила гри на ринку аналогічні тим, які переважали в більш процвітаючому Гонконзі [11, с. 8]. Шеньчжень являє собою особливу територію, яка існує в рамках єдиної держави. Керівництво міста було підзвітне уряду Китаю, але правила, якими вони керувались, дуже відрізнялись від тих, які переважали в інших китайських містах в той час. Примітно, що норми, які використовувались в Шеньчжені, дозволяли іноземним фірмам, людям і технологіям працювати і процвітати поряд із місцевими жителями відповідно до правил ринкової економіки. Багато людей, особливо китайців, віддали перевагу життю за новими правилами в Шеньчжені, який зростав дуже швидко: від міста з дуже невеликим населенням – до міського конгломерату з населенням близько 15 млн осіб

Структура управління чартерним містом може значно варіюватися залежно від того, де воно буде створено, але всі чартерні міста мають відповідати чотирьом основним критеріям [7, с. 21]:

1. Нерозвинена ділянка землі, яка є достатньо великою, щоб у кінцевому підсумку вмістити все місто. Зручною буде ділянка розміром близько 1000 квадратних кілометрів, що приблизно дорівнює розміру Гонконгу і Сінгапуру.

2. Прийняття статуту, що попередньо визначає правила, за якими буде жити місто.

3. Пріоритетність вибору, підкріплена добровільним входженням і виходом для всіх жителів, роботодавців та інвесторів.

4. Зобов'язання рівного ставлення до всіх жителів відповідно до закону.

Відповідно до теорії Пола Ромера [11, с. 9], існують два шляхи створення чартерного міста. Один із варіантів – це приклад китайського Шеньчженя. Нове місто може бути автономним округом із новими правилами, які знаходяться у віданні менеджера міста з сильною виконавчою владою. Сіті-менеджер може мати широкую свободу дій у рамках мандата, але він (або вона) буде підзвітний лідерам країни. Іншим варіантом було б наслідування прикладу Гонконгу і створення партнерства з однією або декількома зарубіжними країнами. Оскільки багатьом урядам країн, що розвиваються, бракує довіри, необхідної для прийняття зобов'язань у довгостроковій перспективі по інвестиційним проектам, наприклад у міську інфраструктуру, вони можуть отримати вигоду від партнерства з урядом, який має відповідну міжнародну репутацію.

Учасниками проекту зі створення чартерного міста мають бути три сторони: господар, джерело робочої сили та партнер. Приймаюча країна забезпечує місто землею. Інша країна постачає людей, які переміщуються в нове місто. Країна-партнер допомагає забезпечити дотримання і застосування нових правил протягом багатьох десятиліть у майбутньому. Оскільки ці ролі може грати одна або декілька країн, що працюють разом як партнери, існує багато потенційних механізмів функціонування чартерного міста. Однією з можливостей є варіант, коли одна країна бере на себе всі три ролі, як Китай зробив при створенні особливої економічної зони – міста Шеньчжень, де центральний уряд діяв як «партнер» для місцевих органів влади. Індія розробляє подібний план, де за допомогою інноваційної структури управління та державно-приватного партнерства будуть створені нові міста на територіях, що не освоєні. Ключовим питанням при одноосібному створенні чартерних міст залишається здатність центрального уряду переконати потенційних жителів і інвесторів, що спеціальні правила в новій зоні реформ будуть дотримуватись і надалі.

Часто чартерні міста порівнюють із вільними економічними зонами, але вони мають ряд ґрунтовних відмінностей, які показані в табл. 1.

Таблиця 1

Порівняльна характеристика чартерного міста та вільної економічної зони

Критерій	Чартерне місто	Вільна економічна зона
Територія	Значна площа, > 1000 кв. км, будується з нуля на необжитій території	На території вже існуючих міст та населених пунктів
Інфраструктура	Будується з нуля	Використовується та удосконалюється вже існуюча
Нормативне регулювання	Імплементация обраних іноземних правових норм	Закони та нормативні акти країни розташування
Управління	Обирається населенням міста	Призначається владою держави розташування
Тарифна політика	Визначається керівництвом міста	Визначається керівництвом держави
Населення	Добровільне переселення	Добровільне переселення + люди, які вже живуть на території новоствореної зони

Джерело: розроблено автором

Відповідно до загальноприйнятої схеми побудови чартерних міст українська держава зобов'язується забезпечити ефективне управління, встановити верховенство закону і гарантувати рівне ставлення до всіх учасників відповідно до закону. Як гарантія політичних та економічних свобод може виступати співробітництво з міжнародними спостерігачами. Тому завданням України постає пошук зацікавлених міжнародних партнерів. Зацікавленою стороною може стати ЄС. Європейці, по-перше, зацікавлені у зміцненні України як головного форпосту перед Росією; по-друге, у зменшенні міграційного напливу до країн-членів; по-третє, у проведенні економічних реформ, які спонсорувались зі спільних бюджетів. Зважаючи на тісні стосунки з Канадою, подібну допомогу можуть надати і її урядові структури. Крім того, Канада має подібний досвід, оскільки бала участь у реалізації гондураського проекту чартерних міст.

У правовому полі процедура створення чартерного міста дещо подібна до формування вільної (спеціальної) економічної зони. В Україні вже є досвід управління та правового регулювання ВЕЗ. Тому розроблення нормативного регулювання чартерного міста не є для українського уряду проблемою. Наразі створення чартерного міста може регулюватись нормами Закону України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 13.10.1992 № 2673-ХІІ [1].

Для того щоб створення чартерного міста не суперечило чинному законодавству України, його легітимізація повинна складатись із таких етапів:

1. Ініціація створення вільної зони Президентом України, Урядом або Верховною Радою України.
2. Прийняття Верховною Радою окремого закону про чартерне місто, де буде визначено правовий статус, територія, застосовуване на ній законодавство.
3. Надання згоди відповідною місцевою Радою народних депутатів та місцевою державною адміністрацією, на території яких планується побудова чартерного міста.
4. Нормативне затвердження назви чартерного міста, процес імплементації законодавства, опису кордонів, карти території.
5. Укладення з керівництвом чартерного міста місцевою Радою народних депутатів генеральної угоди про передачу в її користування земельних ділянок, об'єктів інфраструктури, розташованих на цій території, та природних ресурсів.
6. Надання державних гарантій невтручання у внутрішні справи чартерного міста, захисту інвестицій, вільного руху ресурсів і факторів виробництва, капіталів.
7. Прийняття спрощеного порядку в'їзду у вільну зону іноземних осіб.

Оскільки місцеві Ради народних депутатів та місцеві державні адміністрації втрачають право здійснення своїх повноважень на території чартерного міста, передаючи всі права та обов'язки керівництву вільної зони, чіткого окреслення потребує правовий статус новоствореного міста. Взаємини чартерного міста з Українською державою та іншими суб'єктами права мають визначатись такими елементами:

1. Орган господарського розвитку й управління обирається населенням міста відповідно до процедури, затвердженої в імплементованому законодавстві.
2. Органи управління є повністю незалежними від державної влади України та місцевої громади.
3. Функції органів управління визначаються імплементованим законодавством.
4. Суди, правоохоронні органи, органи контролю за додержанням екологічних, санітарних та ін. норм чартерного міста формуються та керуються при здійсненні своїх функцій імплементованими правовими нормами.
5. Чартерному місту надається право вільного здійснення зовнішньоекономічної діяльності.
6. Органи управління вільної зони зобов'язані дотримуватись норм міжнародного права.
7. На організацію трудових відносин у чартерному місті мають поширюватись положення Конвенцій Міжнародної організації праці.

Ретельного опрацювання потребує питання можливої процедури ліквідації чартерного міста. Зрозуміло, що такий сміливий експеримент, як вільна зона по типу чартерного міста, нехай і на обмеженій території, може стати провальним або таким, що втрапить свою актуальність, наприклад, через вступ України до ЄС або інтенсифікацію проведення реформ українською владою. Тому вже на етапі підготовки проекту чартерного міста необхідно звернути увагу на нормативне врегулювання процесу його ліквідації. Слід зауважити, що для підвищення економічної ефективності від створення чартерного міста строк його підпорядкування імплементованому законодавству не регламентується. Суб'єктами при створенні чартерного міста виступають як національні, так і іноземні інвестори та донори, які реалізують на його території довгострокові проекти. Крім того, слід враховувати і відмінні від ВЕЗ риси чартерного міста, які роблять неможливим застосування норм Закону України «Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон» від 13.10.1992. Серед них необхідно, в першу чергу наголосити на таких: створення нової інфраструктури з нуля, імміграція населення на постійній основі, імплементація іноземного законодавства. Тому процедура ліквідації чартерного міста потребує окремого правового регулювання, відмінного від вже застосовуваного для ВЕЗ. Пропонуються такі варіанти та можливості для легітимної трансформації вже функціонуючого чартерного міста:

1. Поширення імплементованого законодавства на решту території країни у випадку демонстрації цією територією економічних успіхів.
2. Позбавлення статусу вільної зони Президентом України і Верховною Радою України у випадку порушення прийнятих правових норм або загальноновизнаних принципів міжнародного права.
3. Зміна правового статусу чартерного міста у разі вступу України до ЄС.
4. Оформлене у формі легітимного волевиявлення бажання населення чартерного міста повернути українське законодавство.
5. Зміна імплементованого законодавства.
6. Зміна геополітичного вектора країни-донора, що призводить до її виходу з проекту.

На нашу думку, найбільш ефективним було б залучення як країни-партнера насамперед Канади. По-перше, Канада вже має схожий досвід – вона є головним партнером у проекті створення чартерного міста ZEDE в Гондурасі. По-друге, має найбільш ефективну модель управління в Північній та Південній Америці. Таким чином, Канада – це країна, яка оперує відмінними правилами та проводить розумні реформи. Вона

першою серед країн із високими доходами на початку 90-х років XX ст. змогла взяти під контроль бюджетний дефіцит, стримати зростання державного боргу. Крім того, географічний вектор зовнішньої політики Канади завжди був лояльним до України. І насамкінець, не можна не згадати численну українську діаспору, представники якої входять до найвищих політичних кіл країни. У 2016 році в Канаді почався період післякризового зростання, а в 2017 році зростання економіки прогнозується на рівні 2,3 % [8]. Наприклад, у рейтингу Індексу економічної свободи Канада посіла у 2015 році шосте місце з показником 79,1 балів [6]. Вона залишається однією з найбільш вільних економік у Північній Америці. Канада може пишатися одним із найпривабливіших у світі бізнес-кліматом і привабливим інвестиційним середовищем. Володіючи другою кращою в світі системою захисту прав власності, Канада має міцну основу економічної свободи. Її фінансовий сектор є висококонкурентним, а його ефективність підтримується розумною практикою кредитування і нагляду.

Не менш ефективним партнером міг би стати і ЄС. Для Європи участь у створенні чартерного міста є можливістю надати Україні дійсно ефективне сприяння розвитку. Зрозуміло, що ЄС не здатен акумулювати та прийняти всіх бажаючих емігрувати українців. Але Європа може сприяти перенесенню своїх інститутів, які користуються заслуженою високою міжнародною довірою, на територію України відразу без зволікань, пов'язаних із процедурою гармонізації. Чартерне місто може стати тим місцем, куди переїде бажаючий жити за прозорими правилами людський ресурс.

Основними функціями країни-партнера під час створення Чартерного міста є:

1. Відрядження до Комісії відкритості постійного представника, що надасть цьому органу більшої міжнародної довіри, прозорості та відповідальності.
2. Сприяння у формуванні нової відповідальної поліції, що є базовою умовою успіху вільної зони.
3. Допомога у побудові ефективної судової системи.
4. Співпраця канадських інститутів, сприяння іноземним інвестиціям із керівництвом Чартерного міста для інтенсифікації процесу залучення коштів, таких як Canadian Commercial Corporation, Canada Border Services Agency, Canada Revenue Agency.
5. Участь у реалізації екологічних проектів.
6. Допомога у створенні системи охорони здоров'я.
7. Участь у створенні системи освіти.

Для того щоб залучати іноземні інвестиції, нова вільна зона повинна користуватись міжнародною довірою та репутацією. Для забезпечення виконання всіх прийнятих зобов'язань пропонується створити 2 контролюючі органи: Зовнішній Апеляційний суд та Комісію відкритості. Механізм взаємодії між названими зовнішніми органами контролю та внутрішньою владою наведено на рис. 4.

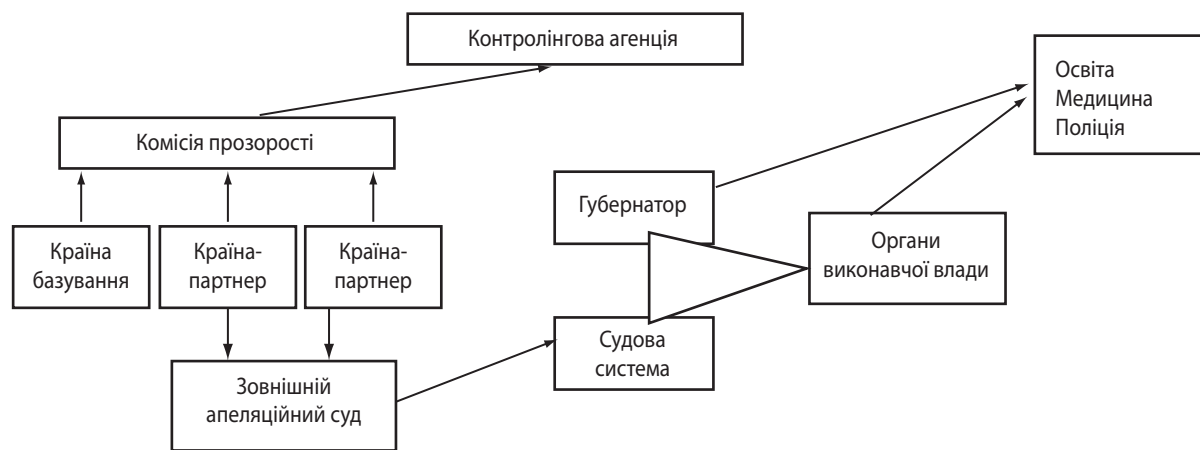


Рис. 4. Структура органів влади чартерного міста

Джерело: розроблено автором

Комісія відкритості формується як орган, незалежний від уряду держави базування, а також від керівництва чартерного міста. Вона є гарантом прозорості роботи влади чартерного міста, дотримання правил чесної конкуренції, недопущення корупції. Зміна повноважень і кількості членів комісії затверджується двома третинами від складу уряду та має бути підтримана на референдумі у вільній зоні. Така процедура покликана забезпечити захист і контроль її роботи. До повноважень Комісії відкритості доцільно ввести можливість запровадження додаткового захисту мешканців та інвесторів чартерного міста в рамках міжнародного права. На перших етапах функціонування вільної зони Комісія відкритості закладає основи виконавчої та законо-



давчої влади на відповідній території. До першочергових функцій Комісії прозорості відносяться: пропозиція встановлення меж і кордонів вільної зони, переговори з потенційними інвесторами щодо пропозицій розвитку. При виборі членів комісії відкритості перевага надається іноземцям із відмінною репутацією, досвідом наукової та управлінської роботи в галузі права або економіки. Крім того, такий досвід може бути цікавим для українських мігрантів, які досягли успіху на новій Батьківщині. Наприклад, одним із перших до роботи в Комісії відкритості доцільно залучити Гаврилишина Б. М., відомого мецената та громадського діяча з українським корінням. Успіхом було б залучення до співпраці і Христі Фріланд – канадської письменниці, журналістки і політика українського походження. Участь всесвітньо відомих особистостей у реалізації проекту чартерного міста в Україні забезпечить йому міжнародну репутацію та підніме його на вищий рівень довіри.

Кількість членів не повинна бути великою, оскільки це збільшить витрати, але і не малою, щоб забезпечити відповідний рівень дискусії. Тому пропонується сформувати Комісію у складі 7 членів. Перший склад комісії відкритості формується за участі консультантів із країн-партнерів. Чіткого визначення потребують вимоги до членів Комісії відкритості. В першу чергу, мають бути нормативно визначені вік, рівень освіти, досвід роботи, досвід боротьби з корупцією, репутація кандидатів. Другий і наступні склади Комісії обираються за результатами сліпого конкурсу, коли голосуючі знайомі лише з біографією та досягненнями кандидата, самими членами Комісії. Строк повноважень членів пропонується обмежити 5 роками. Крім того, жителям чартерного міста надається право висловлення недовіри члену комісії або всьому її складу. Зрозуміло, що перевага при обранні першого складу Комісії надається представникам країн-партнерів. Це дає можливість швидко встановити правову базу для функціонування чартерного міста, а з іншої сторони – надає можливість країнам-партнерам реалізовувати допомогу на постійній основі для забезпечення високого рівня відкритості та міжнародної довіри. Пропонується резервувати певну кількість місць у Комісії за країнами-партнерами.

Губернатор є головним органом виконавчої влади чартерного міста. Вперше він призначається Президентом України, але за Комісією відкритості залишається право висловити йому недовіру, що призводить до зняття його з посади. Надалі право вибору губернатора надається жителям вільної зони за погодженням Президента України.

З плином часу населення чартерного міста зростатиме, а довіра до нього з боку іноземних інвесторів посилюватиметься. Як результат, роль Комісії відкритості буде зменшуватись. Тому мешканцям надається право самостійно обирати губернатора та всі ланки місцевої виконавчої влади.

Контролінгова агенція виконує роль головного інструменту Комісії відкритості з моніторингу фінансової діяльності керівництва вільної зони. Агенція проводить аудит фінансів усіх комісій, комітетів та агентств, що виконують функції виконавчої влади в чартерному місті, та звітує перед Комісією відкритості.

Ядром будь-якої судової системи є судді. Зрозуміло, що судова система вільної зони є повністю незалежною. В чартерному місті судді призначаються губернатором та Комісією відкритості з кандидатів з усього світу. Іноземцям навіть надається перевага при обранні на зазначені посади. Затвердження призначення на посаду судді вільної зони здійснюється Верховною Радою України. Судам надається право укладати партнерські угоди з найбільш дієвими судовими системами різних країн, таких як Канада, Велика Британія, Європейський Союз, міжнародні суди. Крім того, обов'язково формується зовнішній апеляційний суд. Як варіант, існує можливість налагодження співпраці у цій сфері з The Mauritian Supreme Court в Канаді. Допомогу у створенні поліції може надати Канада, Royal Canadian Mounted Police якої є прикладом чесності та відповідальності наглядаючих органів для всього світу.

Органи виконавчої влади, такі як податкова служба, митниця, освіта, медицина, формуються та діють відповідно до імплементованого законодавства. За населенням чартерного міста залишається право ініціювати внесення змін до будь-яких нормативних актів, якими керується функціонування вільної зони. Тому з плином часу та розвитком міста організація всіх агентств може бути змінена відповідно до потреб.

Регіонами України, які відповідають критеріям, необхідним для вдалого розташування чартерного міста, можна назвати Чернівецьку та Волинську області. По-перше, щільність розташування населених пунктів тут нижча, ніж в інших областях України. По-друге, ці райони знаходяться близько до кордонів із ЄС. По-третє, поблизу розташовані технічні університети, що збільшує синергетичний ефект від створення чартерного міста.

Процес реалізації проекту чартерного міста, звичайно, стикається з певними об'єктивними та суб'єктивними, тобто характерними для певної країни, перешкодами. Найбільшу небезпеку несуть політична еліта країни, яка в умовах кризи займає високі державні посади на хвилі піднятого популізму. Зазвичай такі політики не зацікавлені в наявності наочного прикладу економічно успішної та ефективної вільної зони, де люди можуть реалізовувати свої здібності у сприятливих інституційних умовах. У такій ситуації політики втрачають підтримку навіть тієї частини населення, яка обрала їх за нездійсненні обіцянки. Подібні лідери наразі блокують подальший розвиток проекту в Гондурасі. Боротись із ними необхідно відразу з двох флангів. Потрібна узгоджена та тверда позиція вищого керівництва країни та наполегливий тиск громадянського суспільства.



Серед основних позитивних наслідків реалізації проекту чартерного міста необхідно виділити такі. По-перше, це можливість для значної кількості українців не емігрувати в розвинені країни Європи та Америки, а залишитись жити та працювати на території своєї батьківщини. Таким чином, не розриваються близькі відносини з друзями та родичами. По-друге, спеціалізація на розвитку високотехнологічних галузей дозволяє сформувати «притік мізків», що створить синергетичний ефект на навколишніх територіях. Він полягає у підвищенні інвестиційної привабливості всієї країни та зростанні популярності уряду. Це дозволить розвивати національний бізнес країни. Крім того, зазвичай чартерне місто платить податок на землю, тому приносить додаткові надходження до бюджету. Професіонали, які приїжджатимуть до міста на роботу, зможуть позитивно вплинути на інтелектуальний потенціал всієї країни. Новостворена інфраструктура та логістичні системи не будуть замикатись у межах чартерного міста. Вони неодмінно проходитимуть і по решті території країни. Це гарантує інвестиції в інфраструктуру, сферу послуг та енергетику по всій території країни. По-третє, чартерне місто стане прикладом економічної ефективності концепції «відкритості». Вона полягає у прозорості всіх владних і соціальних інститутів і в обов'язковій повазі та дотриманні закону. По-четверте, успішно реалізований проект автоматично посилює національну безпеку країни. Це пов'язано з тим, що країну, в якій тісно переплітаються інтереси глобального бізнесу, будуть зацікавлені захищати найвпливовіші глобальні гравці.

Висновки. Створення чартерних міст є новою відповіддю на питання та проблеми, які постали перед країнами, що розвиваються. Подолати набір об'єктивних перешкод, які заважають таким країнам розвивати економіку та безпосередньо використовувати досягнення науково-технічного прогресу, може імплементація ефективної та відкритої інститутційної системи розвиненої країни. Тому чартерне місто має дві найважливіші переваги. По-перше, місто є меншим за своїм масштабом ніж вся країна, тому реалізація такого проекту потребує менше ресурсів, ніж реформування всієї країни. По-друге, успішно реалізований проект чартерного міста чинить значний позитивний вплив на решту території країни. Населення міста автоматично включається до глобального суспільства, при цьому не змінюючи радикально свого місця розташування та не зазнаючи дискримінаційного впливу міграційних політик більшості розвинених країн. Чартерне місто може стати базою для побудови Національної інноваційної системи шляхом стимулювання обміну та трансферу знаннями й успішними міжнародними практиками.

Подальшого вивчення потребують юридичні та практичні аспекти взаємодії та співробітництва вже функціонуючого чартерного міста з економічною системою країни базування. Перспективи подальших досліджень також пов'язані з пошуком нових більш ефективних шляхів організації НІС.

Література: 1. Про загальні засади створення і функціонування спеціальних (вільних) економічних зон : Закон України від 13.10.1992 № 2673-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2673-12>. 2. Індекс моніторингу реформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://imorevox.in.ua/?page_id=603. 3. Моніторинг показників соціальної сфери // Міністерство соціальної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/index>. 4. Мечетная Н. Для спасения экономики Гондурас отдает часть своих территорий в распоряжение инвесторов / Наталья Мечетная // Новое время страны. – 2015. – № 20 (53). – С. 36–39. 5. Барометр рынка труда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://hh.ua>. 6. 2015 Index of Economic Freedom [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.heritage.org/index/country/canada>. 7. Fuller B. Success and the City How charter cities could transform the developing world / Brandon Fuller, Paul Romer // A Macdonald-Laurier Institute Publication. – April 2012. – 21 p. 8. Canada – Economic forecast summary (November 2015) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.oecd.org/eco/outlook/canada-economic-forecast-summary.htm>. 9. GDP at market prices. Honduras [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD/countries/HN?display=graph>. 10. Honduras Economy 2016 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.theodora.com/wfbcurent/honduras/honduras_economy.html. 11. Romer P. Technologies, Rules, and Progress: The Case for Charter Cities / Paul Romer // CENTER FOR GLOBAL DEVELOPMENT. – March 2010. – 13 p. 12. Romer P. Creating more Hong Kongs / Paul Romer // Harvard Business Review. – January–February 2010. 13. Population (Demography, Migration and Projections) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://ec.europa.eu/eurostat>.

References: 1. Pro zahalni zasady stvorennia i funktsionuvannia spetsialnykh (vilnykh) ekonomichnykh zon : Zakon Ukrainy vid 13.10.1992 No. 2673-XII [Electronic resource]. – Access mode : <http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2673-12>. 2. Indeks monitorynhu reform [Electronic resource]. – Access mode : http://imorevox.in.ua/?page_id=603. 3. Monitorynh pokaznykiv sotsialnoi sfery // Ministerstvo sotsialnoi polityky [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.mlsp.gov.ua/labour/control/uk/index>. 4. Mechetnaya N. Dlya spaseniya ekonomiki Gonduras otdayet chast svoikh territoriy v rasporyazheniye investorov [In Order to Save the Economy of Honduras Gives a Part of Its Territory at the Disposal of Investors] / Natalya Mechetnaya // Novoye vremya strany. – 2015. – No. 20 (53). – P. 36–39. 5. Barometr rynka truda [Electronic resource]. – Access mode : <http://hh.ua>. 6. 2015 Index of Economic Freedom [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.heritage.org/index/country>



/canada. **7.** Fuller B. Success and the City How charter cities could transform the developing world / Brandon Fuller, Paul Romer // A Macdonald-Laurier Institute Publication. – April 2012. – 21 p. **8.** Canada – Economic forecast summary (November 2015) [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.oecd.org/eco/outlook/canada-economic-forecast-summary.htm>. **9.** GDP at market prices. Honduras [Electronic resource]. – Access mode : <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD/countries/HN?display=graph>. **10.** Honduras Economy 2016 [Electronic resource]. – Access mode : http://www.theodora.com/wfbcurrent/honduras/honduras_economy.html. **11.** Romer P. Technologies, Rules, and Progress: The Case for Charter Cities / Paul Romer // CENTER FOR GLOBAL DEVELOPMENT. – March 2010. – 13 p. **12.** Romer P. Creating more Hong Kongs / Paul Romer // Harvard Business Review. – January–February 2010. **13.** Population (Demography, Migration and Projections) [Electronic resource]. – Access mode : <http://ec.europa.eu/eurostat>.

Інформація про автора

Бабич Тетяна Олегівна – аспірант, асистент кафедри міжнародного менеджменту Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана (пр. Перемоги, 54/1, м. Київ, 03680, Україна, e-mail: tanyagood@meta.ua).

Информация об авторе

Бабич Татьяна Олеговна – аспирант, ассистент кафедры международного менеджмента Киевского национального экономического университета имени Вадима Гетьмана (пр. Победы, 54/1, г. Киев, 03680, Украина, e-mail: tanyagood@meta.ua).

Information about the author

T. Babych – Postgraduate Student, Assistant Professor of Department of International Management of V. Hetman Kyiv National Economic University (54/1 Peremogy Ave., Kyiv, 03680, Ukraine, e-mail: tanyagood@meta.ua).

*Стаття надійшла до ред.
11.02.2016 р.*

JEL Classification: L83

УДК 658:725.514

АНАЛІЗ ДОХОДІВ І ВИТРАТ СПЕЦІАЛІЗОВАНИХ ЗАСОБІВ РОЗМІЩЕННЯ В УКРАЇНІ

Буслаєва Г. В.

Анотація. Проблема, що розглядається в роботі, полягає у відсутності результатів аналізу доходів і витрат діяльності підприємств санаторно-курортного комплексу України в сучасних умовах економічної кризи. Мета дослідження – проведення аналізу доходів і витрат діяльності підприємств рекреаційного комплексу України та виявлення тенденцій їх формування. За допомогою методів порівняння, аналізу та синтезу, системного підходу проаналізовано статистичні дані діяльності спеціалізованих засобів розміщення і визначено проблеми, що стримують підвищення рівня їх прибутковості. Результати аналізу показують, що в 2014 році найбільші суми доходів спеціалізованих засобів розміщення були сформовані підприємствами санаторно-курортних комплексів Львівської, Одеської та Закарпатської областей, проте в більшості регіонів операційні витрати рекреаційних підприємств перевищували операційні доходи (в м. Києві, Чернігівській, Чернівецькій, Хмельницькій, Сумській, Рівненській, Луганській, Кіровоградській, Київській, Івано-Франківській, Житомирській та Донецькій областях). Виконаний аналіз дозволить розробити комплекс заходів щодо усунення чинників, що перешкоджають розвитку рекреаційної галузі, та забезпечення ефективності діяльності санаторно-курортних підприємств.

Ключові слова: санаторно-курортна сфера, підприємства курортного господарства, колективні засоби розміщення, спеціалізовані засоби розміщення, економічний аналіз, доходи, витрати, елементи витрат.

АНАЛИЗ ДОХОДОВ И РАСХОДОВ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ В УКРАИНЕ

Буслаева А. В.

Аннотация. Проблема, рассматриваемая в работе, заключается в отсутствии результатов анализа доходов и расходов деятельности предприятий санаторно-курортного комплекса Украины в современных условиях экономического кризиса. Цель исследования – проведение анализа доходов и расходов деятельности предприятий рекреационного комплекса Украины и выявление тенденций их формирования. С помощью методов сравнения, анализа и синтеза, системного подхода проанализированы статистические данные деятельности специализированных средств размещения и определены проблемы, сдерживающие повышение уровня их прибыльности. Результаты анализа демонстрируют, что в 2014 году наибольшие суммы доходов специализированных средств размещения были сформированы предприятиями санаторно-курортных комплексов Львовской, Одесской и Закарпатской областей, однако в большинстве регионов операционные расходы рекреационных предприятий превышали операционные доходы (в г. Киеве, Черниговской, Черновицкой, Хмельницкой, Сумской, Ровенской, Луганской, Кировоградской, Киевской, Ивано-Франковской, Житомирской и Донецкой областях). Выполненный анализ позволит разработать комплекс мер по устранению факторов, препятствующих развитию рекреационной отрасли и обеспечению эффективности деятельности санаторно-курортных предприятий.

Ключевые слова: санаторно-курортная сфера, предприятия курортного хозяйства, коллективные средства размещения, специализированные средства размещения, экономический анализ, доходы, расходы, элементы затрат.

THE INCOME AND EXPENSE ANALYSIS OF SPECIALIZED MEANS OF ACCOMMODATION IN UKRAINE

G. Buslayeva

Abstract. The problem considered in the article deals with the lack of income and expense analysis results of the sanatorium and resort enterprises activity in Ukraine under modern conditions of the economic crisis. The purpose of the research is the income and expense analysis of the activity of sanatorium and resort complex enterprises in Ukraine and determination of their formation trends. The analysis of statistical data on the activity of specialized means of accommodation by methods of comparison, analysis, synthesis and systematic approach have been performed and the problems hindering the increase in their profitability level have been identified. The analysis results show that in 2014 the largest amounts of income among the specialized means of accommodation were generated by sanatorium and resort enterprises of Lviv, Odesa and Transcarpathian regions, though in most regions operating expenses of resort enterprises exceeded their operating incomes (in the city of Kiev, Chernihiv, Chernivtsi, Khmelnytsk, Sumy, Rivne, Luhansk, Kyrovohrad, Kyiv, Ivano-Frankivsk, Zhytomyr and Donetsk regions). The given study will allow developing a set of measures to eliminate factors hindering the resort industry development and to ensure the efficiency of sanatorium and resort enterprises activity.

Keywords: sanatorium and resort industry, resort enterprises, collective means of accommodation, specialized means of accommodation, economic analysis, incomes, expenses, cost components.

Санаторно-курортний комплекс України на сучасному етапі переживає складний період розвитку, що вимагає перегляду методів управління ним в наявних умовах економічної кризи.

Слід наголосити, що ефективність роботи підприємств санаторно-курортного комплексу, в першу чергу, втілюється в ступені задоволення потреб споживачів у наданих послугах, пов'язаних із оздоровленням, лікуванням, реабілітацією відпочивальників тощо.

Розмір одержуваного прибутку санаторно-курортними закладами не може розглядатися як основний показник ефективності їх діяльності, бо навіть у методологічних положеннях зі статистики туризму під час визначення спеціалізованих засобів розміщення чітко сформульовано, що вони можуть бути неприбутковими [1, с. 9]. Тому курортна індустрія повинна передбачати організацію роботи з формування якісного санаторно-курортного продукту для задоволення потреб населення в лікуванні, оздоровленні, реабілітації тощо. Але в сьогоденних умовах господарювання якість санаторно-курортних послуг, рівень їх цін, наявна інфраструктура, платоспроможність споживачів не відповідають загальносвітовим нормам і суттєво знижують ефективність діяльності підприємств санаторно-курортної сфери України в сучасних умовах.

Також важливо, що зараз не здійснюються реальні інвестиції в санаторно-курортний комплекс України, а конкуренція з боку іноземних курортів дуже висока.

Тому на сьогодні постає нагальна необхідність пошуку нових форм і методів підвищення якості санаторно-курортних послуг і ефективності функціонування підприємств курортної індустрії. Цьому буде сприяти ана-

ліз результатів діяльності підприємств санаторно-курортного комплексу та виявлення негативних тенденцій у їх розвитку.

На функціонування туристичної індустрії та колективних засобів розміщування суттєво впливає економічна та суспільно-політична криза, посилення податкового та регуляторного тиску, різке падіння доходів населення, спад ділової та туристичної активності, зростання цін на послуги тощо. Тому оцінка стану та виявлення тенденцій у розвитку колективних засобів розміщування набуває сьогодні значної актуальності.

Відповідно до міжнародної класифікації засоби розміщування (основною загальною метою яких є розміщування відвідувачів – туристів і відпочивальників) поділяють на дві групи: колективні й індивідуальні. У свою чергу, колективні засоби розміщування поділяються на дві основні групи: готелі й аналогічні засоби розміщування (готелі, мотелі, готельно-офісні центри, кемпінги, клуби із приміщенням для проживання, гуртожитки для приїжджих, туристські бази, гірські притулки, студентські літні табори й інші місця для тимчасового розміщування), та спеціалізовані засоби розміщування (санаторії, санаторії-профілакторії, дитячі санаторії, дитячі заклади оздоровлення, пансіонати з лікування, бальнеологічні лікарні, будинки та пансіонати відпочинку, бази відпочинку, оздоровчі заклади 1–2-денного перебування).

Колективні засоби розміщування є об'єктом дослідження багатьох учених. Серед них можна визначити таких, як Галасюк С. С., Герасименко В. Г., Писаревський І. М., Підгорний А. З., Кузнецова Н. М., Милашко О. Г., Семенова К. Д., Влащенко Н. М., Гусева О. В., Аніщенко О. В. та багато інших дослідників.

Незважаючи на наявні публікації дослідників, присвячені різним аспектам діяльності колективних засобів розміщування в Україні, проблемам аналізу їх діяльності в сучасних умовах та виявлення тенденцій їх розвитку присвячено незначну кількість наукових праць. Також існують певні методологічні проблеми щодо проведення аналізу колективних засобів розміщування в останні роки.

Метою статті є аналіз результатів діяльності підприємств санаторно-курортного комплексу України, виявлення наявних тенденцій їх розвитку та надання пропозицій щодо підвищення ефективності їх діяльності.

Аналіз доходів підприємств санаторно-курортного комплексу України у 2012–2014 роках дозволяє дійти висновку про значне скорочення їх кількості у 2013 році порівняно з 2012 роком на 504,4 млн грн (табл. 1).

Таблиця 1

Аналіз доходів спеціалізованих засобів розміщування України у 2012–2014 рр., млн грн*

Показники доходів спеціалізованих засобів розміщування	2012 р.		2013 р.		2014 р.	
	Млн грн	Питома вага, %	Млн грн	Питома вага, %	Млн грн	Питома вага, %
Доходи спеціалізованих засобів розміщування (без ПДВ, акцизів і аналогічних платежів)	6820,9	100,0	6316,5	100,0	3174,1	100,0
у тому числі:						
санаторії	3527,8	51,7	3863,5	61,1	2177,1	68,6
дитячі санаторії	315,5	4,6	398,3	6,3	176,8	5,6
пансіонати з лікуванням	424,4	6,2	163,3	2,6	40,7	1,3
дитячі центри	327,7	4,8	281,8	4,5	130,6	4,1
санаторії-профілакторії	282,1	4,2	197,3	3,1	170,0	5,3
бальнеологічні лікарні, грязелікарні	24,9	0,4	11,9	0,2	14,8	0,5
будинки відпочинку	37,2	0,5	31,6	0,5	5,9	0,2
пансіонати відпочинку	799,1	11,7	700,1	11,1	90,8	2,9
бази та інші заклади відпочинку	1081,2	15,9	668,2	10,6	367,1	11,5
заклади 1–2-денного перебування	1,0	–	0,5	–	0,3	–

*Побудовано автором на основі [7, с. 11; 8, с. 11; 9, с. 11]

В 2014 році кількість спеціалізованих засобів розміщування в Україні зменшилася на 908 закладів. Загальні доходи рекреаційних підприємств в 2014 році склали 3174,1 млн грн. Тобто можемо констатувати, що значна частина зниження цих доходів була пов'язана зі скороченням у періоді, що аналізується, кількості спеціалізованих засобів розміщування на 908 закладів. У структурі доходів рекреаційних підприємств в 2014 році превають доходи санаторіїв – 68,6 %, баз та інших закладів відпочинку – 11,5 % (рис. 1).

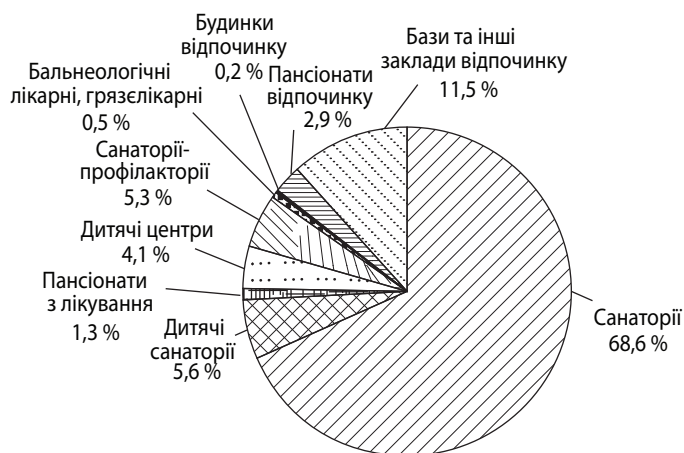


Рис. 1. Структура доходів спеціалізованих засобів розміщування України у 2014 році*

*Побудовано автором на основі [9, с. 11]

Аналіз операційних витрат спеціалізованих засобів розміщування показав, що у 2013 році порівняно з 2012 роком відбулося їх зниження на 192,4 млн грн (табл. 2).

Таблиця 2

Аналіз операційних витрат спеціалізованих засобів розміщування України у 2012–2014 рр., млн грн*

Показники витрат спеціалізованих засобів розміщування	2012 р.		2013 р.		2014 р.	
	Млн грн	Питома вага, %	Млн грн	Питома вага, %	Млн грн	Питома вага, %
Операційні витрати спеціалізованих засобів розміщування	6389,8	100,0	6197,4	100,0	2924,4	100,0
у тому числі:						
санаторії	3323,4	52,0	3608,7	58,2	1932,3	66,1
дитячі санаторії	320,9	5,0	407,7	6,6	187,2	6,4
пансіонати з лікуванням	226,3	3,5	194,7	3,1	38,8	1,3
дитячі центри	332,4	5,2	330,0	5,3	137,6	4,7
санаторії-профілакторії	332,6	5,2	256,2	4,1	198,9	6,8
бальнеологічні лікарні, грязелікарні	23,3	0,4	11,0	0,2	16,7	0,5
будинки відпочинку	36,2	0,6	35,4	0,6	6,3	0,2
пансіонати відпочинку	769,7	12,0	712,7	11,5	89,1	3,0
базис й інші заклади відпочинку	1022,5	16,0	640,3	10,3	317,1	10,9
зклади 1–2-денного перебування	2,5	0,1	0,6	0,1	0,4	0,1

*Побудовано автором на основі [7, с. 11; 8, с. 11; 9, с. 11]

Зниження відбулося за рахунок значного зниження витрат баз та інших закладів відпочинку (-382,2 млн грн), санаторіїв-профілакторіїв (-76,4 млн грн), пансіонатів з лікуванням (-31,6 млн грн). У структурі витрат в 2012–2013 роках превалювали витрати санаторіїв (52 %–58,2 %), баз та інших закладів відпочинку (16 %–10,3 %), пансіонатів відпочинку (12 %–11,5 %).

В 2014 році операційні витрати рекреаційних підприємств склали 2924,4 млн грн. У структурі операційних витрат в 2014 році значна питома вага припадала на витрати санаторіїв – 66,1 %, баз та інших закладів відпочинку – 10,9 %, дитячих санаторіїв – 6,4 %.

Порівнюючи доходи й операційні витрати спеціалізованих засобів розміщування у 2014 році, треба звернути увагу на те, що основна питома вага доходів була сформована у спеціалізованих засобах розміщування –

юридичних особах. Доходи спеціалізованих засобів розміщування – фізичних осіб склали 89,2 млн грн, або 2,8 % від загальної величини доходів рекреаційних підприємств (табл. 3).

Таблиця 3

Доходи й операційні витрати спеціалізованих засобів розміщування – юридичних і фізичних осіб України у 2014 р., млн грн*

Показники доходів і витрат спеціалізованих засобів розміщування	Спеціалізовані засоби розміщування		У тому числі			
			Юридичні особи		Фізичні особи	
	Доходи	Витрати	Доходи	Витрати	Доходи	Витрати
Спеціалізовані засоби розміщування	3174,1	2924,4	3084,9	2869	89,2	55,4
у тому числі:						
санаторії	2177,1	1932,3	2177,1	1932,3	–	–
дитячі санаторії	176,8	187,2	176,8	187,2	–	–
пансіонати з лікуванням	40,7	38,8	40,7	38,8	–	–
дитячі заклади оздоровлення цілорічної дії, дитячі центри	130,6	137,6	130,6	137,6	–	–
санаторії-профілакторії	170,0	198,9	170,0	198,9	–	–
бальнеологічні лікарні, грязелікарні, бальнеогрязелікарні (включаючи дитячі)	14,8	16,7	14,8	16,7	–	–
будинки відпочинку	5,9	6,3	5,4	6,0	0,5	0,3
пансіонати відпочинку	90,8	89,1	85,2	85,8	5,6	3,3
бази відпочинку, інші заклади відпочинку (крім турбаз)	367,1	317,1	284,0	265,3	83,1	51,8
оздоровчі заклади 1–2-денного перебування	0,3	0,4	0,3	0,4	–	–

*Побудовано автором на основі [9, с. 11–13]

Слід зазначити, що доходи спеціалізованих засобів розміщування складаються з доходів від продажу номерів, від реалізації путівок, від додаткових послуг, що не входять у вартість номера (путівок). Наведені дані свідчать, що найбільшу суму доходів спеціалізовані засоби розміщування – юридичні особи отримують від реалізації путівок – 2738,9 млн грн, або 88,8 % від загальної суми доходів. Від продажу номерів та додаткових послуг спеціалізовані засоби розміщування – юридичні особи одержали 168,5 млн грн та 176,6 млн грн відповідно. Найбільша сума доходів від реалізації путівок була одержана в санаторіях – 1978,5 млн грн (табл. 4, рис. 2).

Таблиця 4

Аналіз доходів від послуг, наданих спеціалізованими засобами розміщування – юридичними особами у 2014 р., млн грн*

Показники доходів спеціалізованих засобів розміщування – юридичних осіб	Доходи спеціалізованих засобів розміщування (без ПДВ, акцизів тощо)	У тому числі		
		Від продажу номерів	Від реалізації путівок	Від додаткових послуг
1	2	3	4	5
Доходи спеціалізованих засобів розміщування (без ПДВ, акцизів і аналогічних платежів)	3084,9	168,5	2739,8	176,6
у тому числі:				
санаторії	2177,1	66,1	1978,5	132,5
дитячі санаторії	176,8	0,2	175,5	1,1
пансіонати з лікуванням	40,7	1,1	37,6	2,0
дитячі центри	130,6	–	126,7	3,9

1	2	3	4	5
санаторії-профілакторії	170,0	6,9	152,6	10,5
бальнеологічні лікарні, грязелікарні	14,8	0,1	10,5	4,2
будинки відпочинку	5,4	4,5	–	0,9
пансіонати відпочинку	85,2	13,6	67,2	4,4
бази та інші заклади відпочинку	284,0	75,8	191,1	17,1
заклади 1–2-денного перебування	0,3	0,2	0,1	–

*Побудовано автором на основі [9, с. 20]

Оцінюючи витрати спеціалізованих засобів розміщування – юридичних осіб, треба зазначити, що основна питома вага в їх операційних витратах припадає на матеріальні витрати (45,4 %) та витрати на оплату праці (25,9 %). На відрахування на соціальні заходи, амортизацію, інші операційні витрати припадає 8,7 %, 5,7 %, 14,3 % відповідно (табл. 5, рис. 3).



Рис. 2. Структура доходів спеціалізованих засобів розміщування – юридичних осіб України в 2014 р.*

*Побудовано автором на основі [9, с. 20]

Таблиця 5

Аналіз витрат спеціалізованих засобів розміщування – юридичних осіб України у 2014 р., млн грн*

Показники витрат спеціалізованих засобів розміщування – юридичних осіб	Операційні витрати	У тому числі:					Інші витрати
		Матеріальні витрати	Оплата праці	Відрахування на соціальні заходи	Амортизація	Інші операційні витрати	
1	2	3	4	5	6	7	8
Витрати спеціалізованих засобів розміщування	2869,0	1303,6	742,8	250,6	161,9	410,1	43,8
у тому числі:							
санаторії	1932,3	932,5	482,9	167,4	105,2	244,3	22,9
дитячі санаторії	187,2	84,6	60,7	15,6	2,7	23,6	0,2
пансіонати з лікуванням	38,8	13,1	9,5	3,4	2,5	10,3	0,2
дитячі центри	137,6	56,9	34,1	12,8	8,4	25,4	–
санаторії-профілакторії	198,9	61,3	66,3	19,9	11,5	39,9	9,8

1	2	3	4	5	6	7	8
бальнеологічні лікарні, грязелікарні	16,7	4,2	5,6	2,2	0,9	3,8	–
будинки відпочинку	6,0	1,5	2,7	0,9	0,8	0,1	3,3
пансіонати відпочинку	85,8	45,4	18,8	6,8	5,0	9,8	0,4
бази та інші заклади відпочинку	265,3	104,2	61,9	21,5	25,0	52,7	7,0
заклади 1–2-денного перебування	0,4	0,06	0,2	0,04	0,02	0,06	–

*Побудовано автором на основі [9, с. 21]

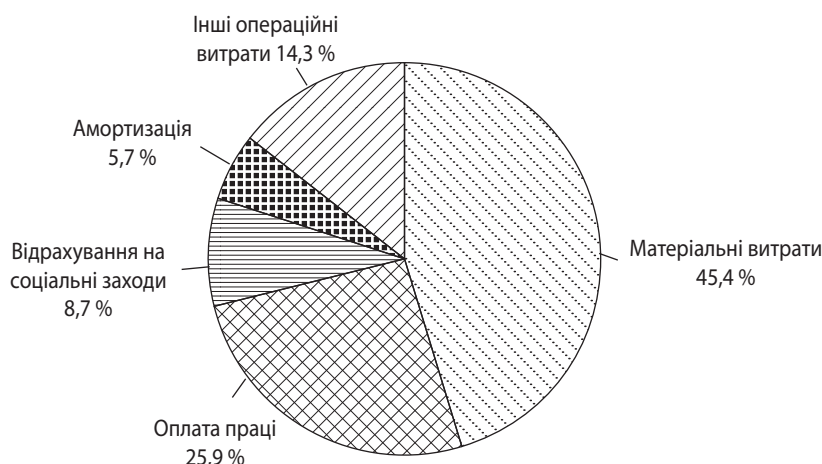


Рис. 3. Структура операційних витрат спеціалізованих засобів розміщування – юридичних осіб у 2014 р.*

*Побудовано автором на основі [9, с. 21]

Слід зазначити, що інші витрати спеціалізованих засобів розміщування – юридичних осіб дорівнювали у 2014 році 43,8 млн грн. Самі значні суми інших витратах виникли в санаторіях (22,9 млн грн), санаторіях-профілакторіях (9,8 млн грн), базах та інших закладах відпочинку (7,0 млн грн), будинках відпочинку (3,3 млн грн).

Оцінюючи операційні доходи й операційні витрати спеціалізованих засобів розміщування – юридичних осіб за регіонами України, можемо констатувати, що найбільші суми доходів в 2014 році були сформовані в трьох областях: Львівській (690,9 млн грн), Одеській (359,6 млн грн) та Закарпатській (287,1 млн грн) (рис. 4).

Результати проведеного аналізу демонструють, що за результатами операційної діяльності в 2014 році у значній кількості областей України операційні витрати спеціалізованих засобів розміщування – юридичних осіб перевищували операційні доходи, а саме: у м. Києві, Чернігівській, Чернівецькій, Хмельницькій, Сумській, Рівненській, Луганській, Кіровоградській, Київській, Івано-Франківській, Житомирській, Донецькій областях.

Таким чином, результати проведеного аналізу доходів і витрат спеціалізованих засобів розміщування України у 2012–2014 роках дозволяють дійти таких висновків за відповідними роками:

1. У 2013 році доходи (без ПДВ, акцизів і аналогічних платежів) спеціалізованих засобів розміщування України знизилися порівняно з 2012 роком на 504,4 млн грн і становили 6316,5 млн грн. Зниження відбулося, головним чином, за рахунок значного зниження доходів баз та інших закладів відпочинку (-413 млн грн), пансіонатів з лікуванням (-261,1 млн грн), санаторіїв-профілакторіїв (-84,8 млн грн).

2. У 2012–2013 роках найбільша питома вага доходів рекреаційних підприємств припадала на санаторії (51,7 %–61,1 %), бази та інші заклади відпочинку (15,9 %–10,6 %), пансіонати відпочинку (11,7 %–11,1 %).

3. У 2014 році доходи (без ПДВ, акцизів і аналогічних платежів) спеціалізованих засобів розміщування склали лише 3174,1 млн грн. Значна частина зниження доходів рекреаційних підприємств пов'язана з припиненням діяльності 908 закладів.

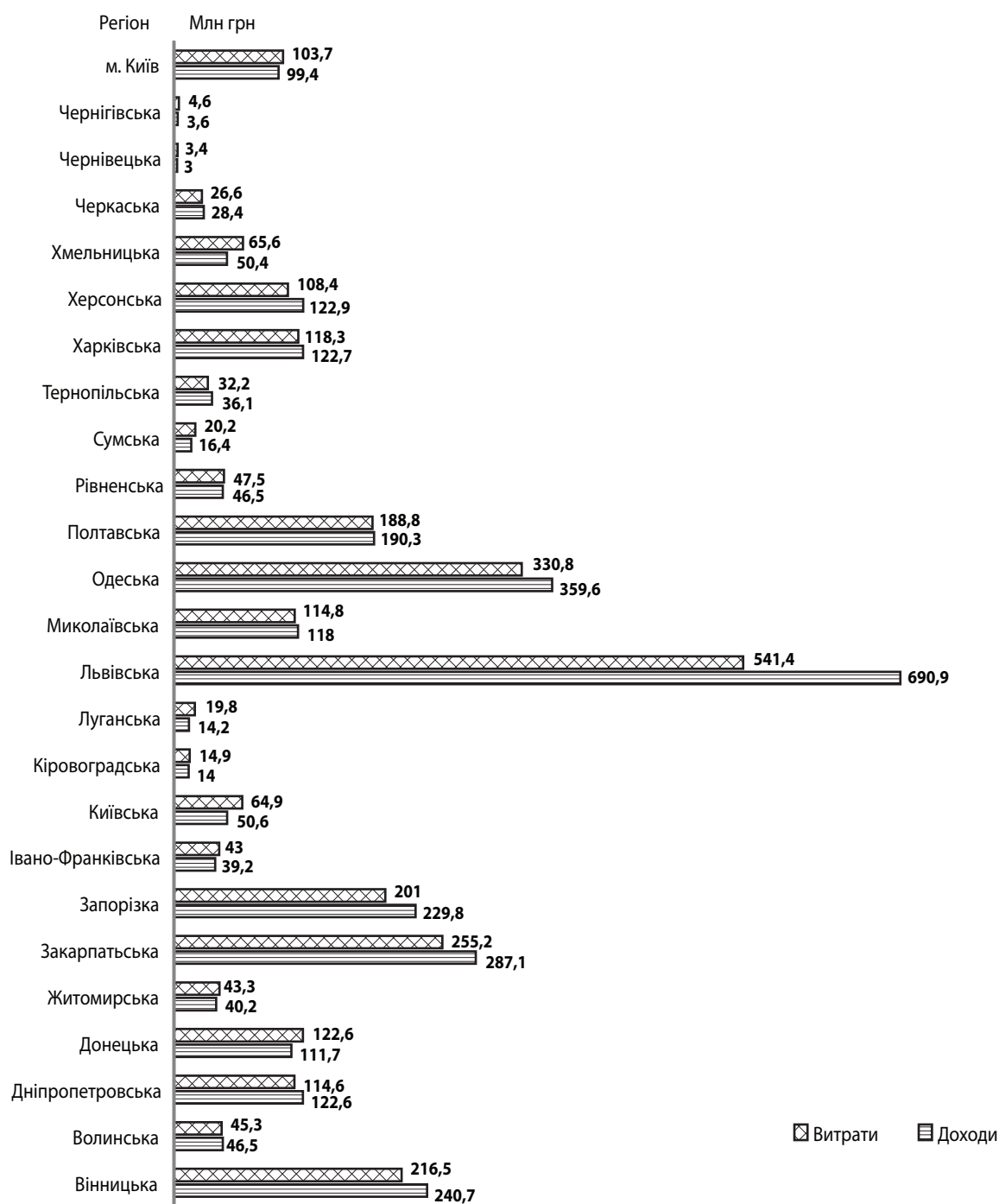


Рис. 4. Доходи та витрати спеціалізованих засобів розміщування – юридичних осіб за регіонами України у 2014 р., млн грн*

*Побудовано автором на основі [9, с. 56]

4. У 2014 році основна сума доходів була одержана спеціалізованими засобами розміщування – юридичними особами (3084,9 млн грн, або 97,2 %). Доходи спеціалізованих засобів розміщування – фізичних осіб у 2014 році склали лише 89,2 млн грн (або 2,8 %).

5. У 2014 році у структурі доходів, які були одержані спеціалізованими засобами розміщування – юридичними особами, основна частка доходів була сформована в санаторіях (2177,1 млн грн, або 70,6 %).

6. У 2014 році найбільшу частку доходів спеціалізовані засоби розміщування – юридичні особи отримали від реалізації путівок – 88,8 % (2738,9 млн грн). Серед рекреаційних підприємств найбільша сума доходів від реалізації путівок була отримана в санаторіях – 1978,5 млн грн.

7. У 2014 році в загальній величині витрат операційної діяльності рекреаційних підприємств основна питома вага здійснених витрат припадала на юридичних осіб (2869 млн грн, або 98,1 %), а в структурі самих юридичних осіб – на санаторії (1932,3 млн грн, або 67,4 %). Витрати спеціалізованих засобів розміщування – фізичних осіб склали в 2014 році 55,4 млн грн, а у їх структурі найбільш значна питома вага витрат припадала на бази відпочинку (51,8 млн грн, або 93,5 %).

8. У 2014 році основна питома вага в операційних витратах рекреаційних підприємств – юридичних осіб припадала на дві основні складові: матеріальні витрати (45,4 %), а також на витрати на оплату праці (25,9 %).

9. У 2014 році найбільші суми доходів спеціалізованих засобів розміщування – юридичних осіб були одержані підприємствами санаторно-курортних комплексів Львівської (690,9 млн грн), Одеської (359,6 млн грн) та Закарпатської областей (287,1 млн грн).

10. У 2014 році за результатами операційної діяльності у значній кількості областей України операційні витрати перевищували операційні доходи, а саме: у м. Києві, Чернігівській, Чернівецькій, Хмельницькій, Сумській, Рівненській, Луганській, Кіровоградській, Київській, Івано-Франківській, Житомирській та Донецькій областях.

Таким чином, результати проведеного дослідження свідчать в цілому про низьку ефективність діяльності більшості спеціалізованих засобів розміщування України, яка обумовлена сукупністю економічних, інвестиційних, організаційних проблем, які стримують розвиток діяльності санаторно-курортних комплексів регіонів. У той же час ефективна діяльність рекреаційних закладів впливає не лише на рівень оздоровлення та лікування населення. Підприємства рекреаційної індустрії створюють додаткові робочі місця для відповідних територій, що дуже важливо за властивого сучасній Україні високого рівня безробіття [10, с. 1]. Як підкреслюється в економічній літературі, санаторно-курортний комплекс України має значний потенціал розвитку практично в кожному регіоні країни, а отже, повинен стати одним із локомотивів зростання економіки, створення необхідних умов для покращення життя населення [11, с. 147].

Здійснений аналіз може бути основою подальших досліджень для розробки комплексу заходів, спрямованих на забезпечення ефективності діяльності підприємств санаторно-курортної сфери України в сучасних умовах, до яких можна віднести [12, с. 150]: розробку державних програм комплексного розвитку рекреаційного потенціалу всіх регіонів України; акцентування стратегічних пріоритетів дій місцевої влади регіонів у напрямку розвитку мережі підприємств туризму та рекреації, забезпечивши їх фінансовою підтримкою з місцевих бюджетів; створення електронної довідково-інформаційної бази існуючих санаторно-курортних закладів кожного регіону; розробку проектів системного розвитку транспортної інфраструктури та розвитку мережі придорожніх об'єктів обслуговування пасажиропотоків у кожному регіоні; створення ефективної системи гарантування безпеки відпочивальників, їх прав, інтересів і майна, особливо в регіонах з певною нестабільністю політичної ситуації та наближених до територій військових конфліктів; проведення рекламних заходів із популяризації рекреаційного потенціалу кожного регіону країни; забезпечення пільгових умов відпочинку та лікування малозабезпечених верств населення, використання в закладах рекреації гнучкого ціноутворення, системи сезонних знижок на путівки, дисконтних систем для користувачів; здійснення інвестиційних пропозицій щодо бізнес-проектів, які передбачаються реалізувати у туристично-рекреаційних зонах, з метою залучення інвесторів для модернізації наявних рекреаційних підприємств і розширення переліку та якості їх послуг; запровадження чіткої системи ліцензування, стандартизації та сертифікації послуг санаторно-курортної сфери; впровадження національної системи безперервного навчання та стажування кадрів, які зайняті в туристичній діяльності, у курортному обслуговуванні, у готельному та ресторанному господарстві у відповідних навчальних закладах України та у відомих світових центрах відпочинку та рекреації.

Література: 1. Методологічні положення зі статистики туризму : схвалені Комісією з питань удосконалення методології та звітної документації Державного комітету статистики України (протокол від 13.12.2011 №16) / І. В. Калачова, І. М. Самченко, О. О. Кармазіна. – К. : Державна служба статистики України, 2011. – 18 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/21/metod_372.pdf. 2. Галасюк С. С. Конкурентні позиції підприємств готельного господарства Одеського регіону / С. С. Галасюк // Економіка підприємства: сучасні проблеми теорії та практики : Матеріали III міжнар. наук.-практ. конф. (18–19 вересня 2014). – Одеса : Атлант, 2014. – С. 8–10. 3. Ринки туристичних послуг: стан і тенденції розвитку : монографія / авт. кол.: В. Г. Герасименко, С. С. Галасюк, С. Г. Нездоймінов [та ін.] ; за заг. ред. проф. В. Г. Герасименка. – Одеса : Астропринт, 2013. – 304 с. 4. Милашко О. Г. Колективні засоби розміщування як об'єкт статистичного вивчення / О. Г. Милашко // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. праць. – 2014. – Вип. 2 (53). – С. 202–206. 5. Милашко О. Г. Дослідження туристичних потоків за даними засобів розміщування / О. Г. Ми-



лашко // Наукові проблеми господарювання на макро-, мезо- та мікроекономічному рівнях : міжнар. наук.-практ. конф. (24–25 квітня 2014). – Одеса, 2014. – С. 15–18. **6.** Підгорний А. З. Статистика туризму : навч. посібник / А. З. Підгорний, О. Г. Милашко. – Одеса : ОНЕУ ; Ротапринт, 2014. – 204 с. **7.** Туристична діяльність в Україні у 2012 році : стат. бюлетень / відповід. за випуск І. В. Калачова. – К. : Державна служба статистики України, 2013. – 272 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. **8.** Туристична діяльність в Україні у 2013 році : стат. бюлетень / відповід. за випуск І. В. Калачова. – К. : Державна служба статистики України, 2014. – 272 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. **9.** Колективні засоби розміщування в Україні у 2014 році : стат. бюлетень / відповід. за випуск О. О. Кармазіна. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 200 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. **10.** Лебедева В. В. Стратегія розвитку підприємств санаторно-курортного комплексу : автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04 / В. В. Лебедева. – Одеса : ОДЕУ, 2011. – 18 с. **11.** Рипкович М. П. Функціонування та розвиток санаторно-курортного комплексу в ринкових умовах господарювання / М. П. Рипкович // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 10. – С. 147–153. **12.** Буслаєва Г. В. Стратегія розвитку санаторно-курортного комплексу Одеського регіону / Г. В. Буслаєва // Економіка підприємства : сучасні проблеми теорії та практики : Матеріали IV міжнар. наук.-практ. конф. (18 вересня 2015 р.). – Одеса : Атлант, 2015. – С. 149–150 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://oneu.edu.ua/pages/cath/ep/files/tezisy_4_mnpk.pdf.

References: **1.** Metodolohichni polozhennia zi statystyky turizmu : skhvaleni Komisiieiu z pytan udoskonalennia metodolohii ta zvitnoi dokumentatsii Derzhavnoho komitetu statystyky Ukrainy (protokol vid 13.12.2011 № 16) / I. V. Kalachova, I. M. Samchenko, O. O. Karmazina. – K. : Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2011. – 18 p. [Electronic resource]. – Access mode : http://www.lv.ukrstat.gov.ua/ukr/themes/21/metod_372.pdf. **2.** Halasiuk S. S. Konkurentni pozytsii pidpriemstv hotelnoho hospodarstva Odeskoho rehionu / S. S. Halasiuk // *Ekonomika pidpriemstva: suchasni problemy teorii ta praktyky : Materialy III mizhnar. nauk.-prakt. konf.* (18–19 veresnia 2014). – Odesa : Atlant, 2014. – P. 8–10. **3.** *Rynky turystychnykh posluh: stan i tendentsii rozvytku : monohrafiia* [Tourism Market: State and Development Trends: monograph] / avt. kol.: V. H. Herasymenko, S. S. Halasiuk, S. H. Nezdoimov et al. ; za zah. red. prof. V. H. Herasymenka. – Odesa : Astroprynt, 2013. – 304 p. **4.** Mylashko O. H. *Kolektyvni zasoby rozmishchuvannia yak ob'ekt statystychnoho vyvchennia* [Collective means of Arrangement of the Object of Statistical Study] / O. H. Mylashko // *Visnyk sotsialno-ekonomichnykh doslidzhen : zb. nauk. prats.* – 2014. – Issue 2 (53). – P. 202–206. **5.** Mylashko O. H. *Doslidzhennia turystychnykh potokiv za danymy zasobiv rozmishchuvannia* / O. H. Mylashko // *Naukovi problemy hospodaruvannia na makro-, mezo- ta mikroekonomichnomu riviakh : mizhnar. nauk.-prakt. konf.* (24–25 kvitnia 2014). – Odesa, 2014. – P. 15–18. **6.** Pidhornyi A. Z. *Statystyka turizmu : navch. posibnyk* / A. Z. Pidhornyi, O. H. Mylashko. – Odesa : ONEU ; Potaprynt, 2014. – 204 p. **7.** *Turystychna diialnist v Ukraini u 2012 rotsi* : stat. biuletен / vidpovid. za vypusk I. V. Kalachova. – K. : Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2013. – 272 p. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. **8.** *Turystychna diialnist v Ukraini u 2013 rotsi* : stat. biuletен / vidpovid. za vypusk I. V. Kalachova. – K. : Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2014. – 272 p. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. **9.** *Kolektyvni zasoby rozmishchuvannia v Ukraini u 2014 rotsi* : stat. biuletен / vidpovid. za vypusk O. O. Karmazina. – K. : Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy, 2015. – 200 p. [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ukrstat.gov.ua/>. **10.** *Lebedieva V. V. Stratehiia rozvytku pidpriemstv sanatorno-kurortnoho kompleksu* : avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04 / V. V. Lebedieva. – Odesa : ODEU, 2011. – 18 p. **11.** *Rypkovych M. P. Funktsionuvannia ta rozvytok sanatorno-kurortnoho kompleksu v rynkovykh umovakh hospodariuvannia* [The Functioning and Development of the SPA Complex in Market Conditions] / M. P. Rypkovych // *Aktualni problemy ekonomiky.* – 2015. – No. 10. – P. 147–153. **12.** *Buslaieva H. V. Stratehiia rozvytku sanatorno-kurortnoho kompleksu Odeskoho rehionu* / H. V. Buslaieva // *Ekonomika pidpriemstva : suchasni problemy teorii ta praktyky : materialy IV mizhnar. nauk.-prakt. konf.* (18 veresnia 2015 r.). – Odesa : Atlant, 2015. – P. 149–150 [Electronic resource]. – Access mode : http://oneu.edu.ua/pages/cath/ep/files/tezisy_4_mnpk.pdf.

Інформація про автора

Буслаєва Ганна Володимирівна – старший викладач кафедри бухгалтерського обліку, аналізу та аудиту Одеського національного університету імені І. І. Мечникова (вул. Дворянська, 2, м. Одеса, 65082, Україна, e-mail: pavana@mail.ru).

Інформація об авторе

Буслаєва Анна Владимировна – старший преподаватель кафедры бухгалтерского учета, анализа и аудита Одесского национального университета имени И. И. Мечникова (ул. Дворянская, 2, г. Одесса, 65082, Украина, e-mail: pavana@mail.ru).

Information about the author

G. Buslayeva – Senior Lecturer of Department of Accounting, Analysis and Audit of Odessa I. I. Mechnikov National University (2 Dvorianska Str., Odessa, 65082, Ukraine, e-mail: pavana@mail.ru).

Стаття надійшла до ред.

11.02.2016 р.

Економіка підприємства та управління виробництвом

JEL Classification: D61; J33

УДК 658.01:331.2

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ ДІЯЛЬНОСТІ З УРАХУВАННЯМ ОПЛАТИ ПРАЦІ

Гонтарева І. В.

***Анотація.** Підвищення ефективності розвитку підприємницької діяльності потребує організаційно-економічного забезпечення. Основною умовою цього забезпечення є форми та системи оплати праці. Методи визначення системи оплати праці в підприємницькій діяльності повинні дозволити досягти консенсусу між працівниками та роботодавцями при найманні та звільненні, оптимізувати співвідношення витрат на виробництво та цін на продукцію, забезпечити задоволення виробничих потреб персоналу та створити передумови організаційної стійкості шляхом усвідомлення справедливості оплати праці. Метою статті є структуризація зв'язку між параметрами системної ефективності підприємницької діяльності та формами оплати праці. Виходячи з системних уявлень і економічних закономірностей під час вибору форми оплати праці, проаналізовано структуру зв'язків, що існують між ефективністю, функціональною організованістю, формами та системами оплати праці. Визначено вплив форми оплати праці на формування компетентностей при здійсненні підприємницької діяльності.*

***Ключові слова:** ефективність розвитку, підприємництво, витрати, функціональна організованість, оплата праці.*

ОРГАНИЗАЦИОННО-ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ С УЧЕТОМ ОПЛАТЫ ТРУДА

Гонтарева И. В.

***Аннотация.** Повышение эффективности развития предпринимательской деятельности требует организационно-экономического обеспечения. Основным условием такого обеспечения являются формы и системы оплаты труда. Методы определения системы оплаты труда в предпринимательской деятельности должны позволить достичь консенсуса между работниками и работодателями при найме и увольнении, оптимизировать соотношение затрат на производство и цен на продукцию, обеспечить удовлетворение производственных потребностей персонала и создать предпосылки организационной устойчивости путем осознания справедливости оплаты труда. Целью статьи является структуризация связи между параметрами системной эффективности предпринимательской деятельности и формами оплаты труда. Исходя из системных представлений и экономических закономерностей при выборе формы оплаты труда, проанализирована структура связей, существующих между эффективностью, функциональной организованностью, формами и системами оплаты труда. Определено влияние формы оплаты труда на формирование компетентностей при осуществлении предпринимательской деятельности.*

***Ключевые слова:** эффективность развития, предпринимательство, затраты, функциональная организованность, оплата труда.*

© Гонтарева І. В., 2016

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC SUPPORT FOR INCREASING THE EFFICIENCY OF ENTREPRENEURSHIP IN VIEW OF LABOR REMUNERATION

I. Gontareva

Abstract. *Increasing the efficiency of development of entrepreneurship requires organizational and economic support. The main factors of the support are forms and systems of remuneration. Methods for determining a system of remuneration in entrepreneurship should allow reaching a consensus between employees and employers at personnel hiring and dismissal, optimizing the ratio of production costs and prices for products, ensuring satisfaction of production needs of the personnel and creating prerequisites of organizational sustainability through awareness of fair remuneration. The aim of the article is structuring the relations between parameters of the system efficiency of entrepreneurship and forms of remuneration. Proceeding from the system concepts and economic laws, when choosing forms of remuneration there has been analyzed the structure of relations existing between the efficiency, functional organization, forms and systems of remuneration. The influence of forms of labor remuneration on the formation of competencies in implementation of entrepreneurship has been determined as well.*

Keywords: *efficiency of development, entrepreneurship, costs, functional organization, labor remuneration.*

Підвищення ефективності розвитку підприємницької діяльності потребує організаційно-економічного забезпечення. Основною умовою цього забезпечення є форми та системи оплати праці. Методи визначення оплати праці в підприємницькій діяльності повинні дозволити досягти консенсусу між працівниками та роботодавцями при найманні та звільненні, оптимізувати співвідношення витрат на виробництво та цін на продукцію, забезпечити задоволення виробничих потреб персоналу та створити передумови організаційної стійкості шляхом усвідомлення справедливості оплати праці. Не слід також забувати, що заробітна плата в багатьох випадках визначає купівельну спроможність населення і, відповідно, сукупний попит на кінцевий суспільний продукт. Багатоаспектність і поліфункціональність проблеми визначає її складність, яка багаторазово зростає в умовах економічного спаду. Це підкреслює актуальність питань, що розглядаються, у сучасних умовах глобального зниження ділової активності суб'єктів господарювання.

Щодо необхідності при оцінці ефективності національних економік враховувати структуру розподілу доходів суспільного виробництва та її здатність забезпечити достатній рівень якості життя в домогосподарствах йшлося у роботах таких учених, як Дж. Стигліц, А. Сен, Дж. Фітуссі [1]. Питання узгодження управління ефективністю діяльності та винагороди персоналу розглядалися в роботах М. Армстронга [2]. Розвитком статистичного підходу до «виробничої функції заробітків», яка описує залежність оплати праці від рівня освіти виконавця, його трудового стажу, частоти підвищення кваліфікації та інших факторів, займаються Дж. Хекман, Л. Лохнер, П. Тодд [3]. Свій внесок у розуміння цієї проблематики внесли такі вітчизняні вчені, як О. Амоша, В. Гриньова, М. Долішний, Я. Жаліло, С. Злупко, Г. Савіна, О. Ястремська та ін. [4–7]. Зважаючи на значущість отриманих результатів, проблема оплати праці та її зв'язок із ефективністю підприємницької діяльності ще довго буде потребувати розширення переліку факторів, що розглядаються, та уточнення форм і способів взаємозв'язку між ними.

Метою статті є структуризація зв'язку між параметрами системної ефективності підприємницької діяльності та формами оплати праці.

Форми та системи оплати праці є способами встановлення залежності величини та структури оплати праці від її кількості та якості за допомогою показників, що відбивають порівняльні характеристики індивідуальних і колективних результатів діяльності. Основними формами оплати праці є: почасова або фіксована, в якій мірою витрат праці є відпрацьований час; відрядна, в якій мірою виступає кількість і якість виробів або послуг, вироблених конкретним виконавцем; участь у прибутках (або комісійна), в якій міру формує ступінь участі у створенні спільного кінцевого результату. Система оплати праці містить методи нарахування основної і додаткової заробітної плати, різні види премій і надбавок. У системі оплати праці можуть комбінуватися різні форми оплати, а її головне призначення – створення передумов для системної ефективності діяльності підприємства за рахунок матеріального стимулювання праці.

Взаємозв'язок між системною ефективністю (і навіть продуктивністю праці) й оплатою праці має складний неоднозначний і нелінійний характер. Це пояснюється, з одного боку, різноманітністю і мінливістю факторів, які впливають на індивідуальну та групову поведінку. Зокрема, в дослідженнях Ф. Герцберга [8] було виділено дві групи факторів: гігієнічні фактори, підвищення рівня яких у певному діапазоні не створює додаткових стимулів до праці, однак зниження цього рівня призводить до втрати готовності до праці; мотиваційні фактори, які підвищують задоволеність працею та можуть бути передумовою підвищення продуктивності праці. При цьому оплата праці співвідноситься приблизно однаково з обома групами. З іншого боку, визначення ефективності діяльності – комплексної та системної, більш значне, ніж тільки продуктивність праці.

Під системною ефективністю автор статті розуміє ступінь функціональної організованості довгострокового стійкого відтворення цілеспрямованого результату діяльності підприємства [9; 10]. Узагальнену структуру взаємозв'язку між системною ефективністю та оплатою праці можна навести в такому вигляді (рис. 1).



Рис. 1. Узагальнена схема зв'язку між оплатою праці та системною ефективністю підприємницької діяльності

Взаємодіючи з множиною економічних і соціальних суб'єктів, а також використовуючи природні та науково-технічні ресурси, що належать всьому суспільству, підприємець реалізує значний перелік функцій щодо стейкхолдерів, тобто володіє властивістю поліфункціональності. Під функцією економічного суб'єкта розуміється конкретний вид виконаної діяльності, що входить до системи відносин із іншими суб'єктами. Зокрема, можна назвати такі функції, як: виробнича – випуск товарів, що призначені для задоволення суспільних потреб; ціноутворення – встановлення цін на продукцію, виходячи з альтернативних витрат, споживчої вартості та ринкового попиту-пропозиції; соціальна – забезпечення зайнятості, умов праці та справедливого розподілу доходів; підприємницька – пошук нових комбінацій технологій, товарів, ринків, організаційних форм і прийняття на себе ризиків із їх практичного застосування. В цьому плані формування систем оплати праці співвідноситься з підприємницькою діяльністю з урахуванням впливу решти функцій.

Під функціональною організованістю розуміється ранжування усієї сукупності функцій, цілеспрямований вибір домінуючої, а також зосередження (упорядкованість) всіх інших функцій, процесів і елементів відносно неї. Ефективність досягається шляхом забезпечення: сумісності в часі та просторі станів різноманітних елементів і процесів; лабільності (рухливості), тобто наявності ступенів свободи та різноманіття як передумови стійкого функціонування та розвитку; актуалізації як процесу переведення потенційних можливостей у діючі фактори. Різні види дисфункцій нейтралізуються за рахунок зміни в рівні сумісності, лабільності, актуалізації.

Форми та системи оплати праці впливають на усі процеси формування функціональної організованості. Оскільки без трудових витрат неможлива будь-яка економічна діяльність, а оплата праці робить (точніше повинна робити) для виконавця трудовитрати доцільними, то форма оплати та її розмір сприяють зосередженню тільки на короткострокових результатах або передбачають перспективу шляхом підвищення кваліфікації, компетентності, професіоналізму. Суб'єктивне розуміння справедливості розподілу оплати праці серед співробітників і відносно ринку праці сприяє сумісності членів трудового колективу, менеджерів і виконавців. Гнучкість системи оплати праці відбивається в лабільності функцій усього підприємства. Більш повне використання можливостей людського капіталу також співвідноситься зі стимулюючими характеристиками системи оплати праці.

Залежно від жорстких умов, що впливають на розмір винагороди, форми оплати праці розміщуються у такому порядку: почасова оплата, за фінансовими результатами сумісної діяльності, відрядна. Умови значно жорсткіші, коли заробітна плата передбачає обов'язкове отримання особистого конкретного за кількістю та якістю результату. Щодо грошових доходів всього підприємства, то є можливість поглибитися в пошук винного та колективно вимагати підвищення винагороди для інших. Індивідуальна форма оплати праці залишає виконавця сам на сам із нормами, встановленими роботодавцем. Умови можуть наблизитися до наднормативних за інтенсивністю роботи. Оскільки виконавці не можуть адекватно визначити ціну такої трудової активності, своїх власних витрат і втрат, вони згодні працювати надінтенсивно за виключно високу вина-

городу; інші орієнтуються на оплату нижчу, але не менше, ніж ними припустима; у третіх – зникає будь-яка мотивація. Якщо норми є завищеними для виконавця середньої кваліфікації, то може бути три варіанти дій: звільнитися, ще знизити очікування по заробітній платі, вступити в конфлікт із роботодавцем. Всі ці варіанти знижують ефективність господарської діяльності, тому керівництво повинно вступати не в конфлікт, а в переговори з виконавцем. Необхідно зрозуміти, що заважає виконувати нормативи – погана організація праці, недостатність досвіду за конкретною роботою або низька кваліфікація виконавця, погрішності у процесі нормування тощо, – а потім вживати відповідних заходів.

Тільки заробітна плата, що значно більша, ніж ринкова, частково має властивість недиференційованого стимулу, тобто дозволяє з високим рівнем ефективності охопити великий спектр інтересів і очікувань як виконавця, так і роботодавця. В більшості ж випадків проявляється властивість диференціації. Стимул впливає на чимало аспектів діяльності, але з різними, іноді протилежними результатами. Зокрема, орієнтація на кількісні показники негативно впливає на якісні; підтримка дисципліни та ретельності (виконавчості) може знижувати ініціативність; акцент на поточні фінансові результати зменшує активність у перспективних напрямках. Почасова форма оплати праці більш за все спрямована на стимулювання зростання кваліфікації і компетентності, оскільки вона зростає залежно від кваліфікаційного розряду робітника та категорії спеціаліста.

Найскладнішим є формування профілю оперативних і перспективних компетентностей для різноманітних професій, які мають певну функціональну спрямованість. Практично єдина загальна закономірність міститься у такому: чим більш спеціалізовані та деталізовані знання, якими володіє персонал, чим більше вони трансформовані в уміння й навички, тим більш ефективна робота у відносно стабільних умовах. У той же час спеціалістам, що виконують підприємницькі функції у власному бізнесі або у складі великих підприємств, завжди потрібен більш широкий діапазон міждисциплінарних і методологічних знань, що дозволяють побачити перспективні комбінації між технологією, продукцією, ринками й організаційними формами.

Таким чином, автором проаналізовано структуру зв'язків, що існують між ефективністю, функціональною організованістю, формами та системами оплати праці. Визначено вплив форми оплати праці на формування компетентностей під час здійснення підприємницької діяльності.

У подальших дослідженнях передбачається сформувати профіль компетентностей, що необхідні для здійснення успішної підприємницької діяльності.

Література: 1. Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress / Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen, Jean-Paul Fitoussi [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf. 2. Armstrong M. Armstrong's handbook of reward management practice: improving performance through reward / Michael Armstrong. – 4th ed. – London : Kogan Page Publishers, 2010. – 471 p. 3. Heckman J. J. Earnings Functions, Rates of Return and Treatment Effects: the Mincer Equation and Beyond / James J. Heckman, Lance J. Lochner, Petra E. Todd // Handbook of the Economics of Education. – 2006. – Vol. 1. – P. 307–458. 4. Амоша А. И. Основы конструирования экономических систем / А. И. Амоша // Производственно-экономические системы : монография / А. И. Амоша, Е. Т. Иванов. – Донецк : ІЭП НАН України, 2008. – 312 с. 5. Гриньова В. М. Управління соціальним розвитком промислових підприємств : монографія / В. М. Гриньова, М. М. Новікова, М. М. Боровик. – Х. : ХНЕУ, 2008. – 160 с. 6. Управління розвитком трудового потенціалу України : монографія / за заг. ред. Г. Г. Савіної. – Херсон : ХНТУ МОН України ; ПП Вишемирський В. С., 2010. – 372 с. 7. Ястремська О. М. Організаційне забезпечення якості трудової діяльності керівників промислових підприємств : монографія / О. М. Ястремська, К. В. Яковенко, В. В. Томах. – Х. : ХНЕУ, 2009. – 328 с. 8. Herzber F. One More Time: How Do You Motivate Employees? // Frederick Herzberg // Harvard Business Review. – 2003. – January. – P. 109–120. 9. Гонтарева І. В. Оцінювання системної ефективності функціонування і розвитку промислових підприємств : монографія / І. В. Гонтарева. – Х. : ВД «ІНЖЕК», 2011. – 480 с. 10. Гонтарева І. В. Умови формування та властивості системної ефективності діяльності підприємства / І. В. Гонтарева // Економіка розвитку. – 2014. – № 4 (72). – С. 79–82.

References: 1. Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress / Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen, Jean-Paul Fitoussi [Electronic resource]. – Access mode : http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/documents/rapport_anglais.pdf. 2. Armstrong M. Armstrong's handbook of reward management practice: improving performance through reward / Michael Armstrong. – 4th ed. – London : Kogan Page Publishers, 2010. – 471 p. 3. Heckman J. J. Earnings Functions, Rates of Return and Treatment Effects: the Mincer Equation and Beyond / James J. Heckman, Lance J. Lochner, Petra E. Todd // Handbook of the Economics of Education. – 2006. – Vol. 1. – P. 307–458. 4. Amosha A. I. *Osnovy konstruirovaniya ekonomicheskikh sistem* [Basics of Designing Economic Systems] / A. I. Amosha // *Proizvodstvenno-ekonomicheskiye sistemy : monografiya* / A. I. Amosha, E. T. Ivanov. – Donetsk : IEP NAN Ukraine, 2008. – 312 p. 5. Hrynova V. M. *Upravlinnia sotsialnym rozvytkom promyslovykh pidpriemstv : monohrafiia* [Managing Social Development Industry: monograph] / V. M. Hrynova, M. M. Novikova, M. M. Borovyk. – Kharkiv : KhNEU, 2008. – 160 p. 6. *Upravlinnia rozvytkom trudovoho potentsialu Ukrainy : monohrafiia* [Managing the Development of Labor Potential of Ukraine: monograph] / za zah. red. H. H. Savinoi. – Kherson : KhNTU MON Ukraine ; PP Vyshemyrskiy V. S., 2010. – 372 p. 7. Yastrem'ska O. M. *Orhanizatsiine zabezpechennia yakosti trudovoi diialnosti kerivnykiv*



promyslovykh pidpriemstv : monohrafiia [Organizational Support for Quality of Work Managers of Industrial Enterprises: monograph] / O. M. Yastremska, K. V. Yakovenko, V. V. Tomakh. – Kh. : KhNEU, 2009. – 328 p. **8.** Herzber F. One More Time: How Do You Motivate Employees? // Frederick Herzberg // Harvard Business Review. – 2003. – January. – P. 109–120. **9.** Hontareva I. V. *Otsiniuvannia systemnoi efektyvnosti funktsionuvannia i rozvytku promyslovykh pidpriemstv : monohrafiia* [Evaluation of the Efficiency of the System and the Development of Industrial Enterprises: monograph] / I. V. Hontareva. – Kh. : VD «INZhEK», 2011. – 480 p. **10.** Hontareva I. V. *Umovy formuvannia ta vlastyvoli systemnoi efektyvnosti diialnosti pidpriemstva* [Conditions for the Formation and Properties of the System Performance of the Company.] / I. V. Hontareva // Ekonomika rozvytku. – 2014. – No. 4 (72). – P. 79–82.

Інформація про автора

Гонтарева Ірина Вячеславівна – докт. екон. наук, професор кафедри економіки підприємства та менеджменту Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (пр. Науки, 9а, м. Харків, 61166, Україна, e-mail: lider.khneu@gmail.com).

Информация об авторе

Гонтарева Ирина Вячеславовна – докт. экон. наук, профессор кафедры экономики предприятия и менеджмента Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (пр. Науки, 9а, г. Харьков, 61166, Украина, e-mail: lider.khneu@gmail.com).

Information about the author

I. Gontareva — D.Sc. (Economics), Professor of Department of Economy of Enterprise and Management of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Nauki Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine, e-mail: lider.khneu@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
01.12.2016 р.*

JEL Classification: C67, L66, O12

УДК 330.35: 338.43

ОЦІНКА РІВНЯ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ОЛІЙНО-ЖИРОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

Швед Т. В

Анотація. Предметом дослідження цієї статті є теоретико-методичні та практичні аспекти розвитку підприємств в умовах глобалізації. Мета дослідження – запропонувати теоретико-методичний підхід до оцінки рівня розвитку підприємств олійно-жирової галузі України, який ґрунтується на взаємозв'язку між факторами впливу, що ілюструють дію внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування підприємств, і показниками рівня їх розвитку. Для досягнення поставленої мети дослідження було застосовано такі методи: системний і структурний аналіз – для формування методичних підходів до вибору факторів, що впливають на розвиток підприємств; абстрактно-логічний – при формулюванні висновків і наданні пропозицій; метод нормування та експертних оцінок – для реалізації запропонованого теоретико-методичного підходу до оцінки рівня розвитку підприємств в умовах глобалізації. Результатом дослідження є оцінка рівня розвитку провідних підприємств олійно-жирової галузі України в умовах глобалізації.

Ключові слова: рівень розвитку підприємства, глобалізація, інтегральний показник рівня розвитку, олійно-жирова галузь.

ОЦЕНКА УРОВНЯ РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ МАСЛОЖИРОВОЙ ОТРАСЛИ УКРАИНЫ В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛИЗАЦИИ

Швед Т. В

Аннотация. Предметом исследования данной статьи являются теоретико-методические и практические аспекты развития предприятий в условиях глобализации. Цель исследования – предложить теоретико-методический

© Швед Т. В., 2016

подход к оценке уровня развития предприятий масложировой отрасли Украины, основывающийся на взаимосвязи между факторами влияния, которые иллюстрируют действие внутренней и внешней среды функционирования предприятий, и показателями уровня их развития. Для достижения поставленной цели исследования были применены следующие методы: системный и структурный анализ – для формирования методических подходов к выбору факторов, влияющих на развитие предприятий; абстрактно-логический – при формулировании выводов и предоставлении предложений; метод нормирования и экспертных оценок – для реализации предложенного теоретико-методического подхода к оценке уровня развития предприятий в условиях глобализации. Результатом исследования является оценка уровня развития ведущих предприятий масложировой отрасли Украины в условиях глобализации.

Ключевые слова: уровень развития предприятия, глобализация, интегральный показатель уровня развития, масложировая отрасль.

ASSESSMENT OF THE DEVELOPMENT LEVEL OF FAT AND OIL INDUSTRY ENTERPRISES IN UKRAINE UNDER CONDITIONS OF GLOBALIZATION

T. Shved

Abstract. The subject of this article is theoretical, methodical and practical aspects of enterprise development under conditions of globalization. The purpose of the research is to provide a theoretical and methodological approach to assessing the development level of fat and oil enterprises in Ukraine based on the relationship between the influence factors, which illustrate the effect of the internal and external environment of the enterprises' functioning, and indicators of their development level. To achieve the aim of the research, the following methods were used: systemic and structural analysis – for the formation of methodological approaches to choosing the factors influencing the development of the enterprises; the abstract and logical method – for the formulation of conclusions and proposals; the method of normalization and expert assessments – for the implementation of the proposed theoretical and methodical approach to assessing the development level of enterprises under conditions of globalization. The result of the research is the assessment of the development level of the leading enterprises in the fat and oil industry of Ukraine under conditions of globalization.

Keywords: enterprise development level, globalization, integral indicator of development level, fat and oil industry.

Важливе місце у структурі вітчизняної харчової промисловості зокрема й економіці України в цілому належить олійно-жировій галузі, що пов'язано зі значним внеском її підприємств у виробництво та реалізацію продукції АПК і харчової промисловості, особливою роллю у вирішенні проблем внутрішньої продовольчої безпеки, збільшенні інвестиційного й експортного потенціалу країни тощо. В сучасних умовах розвиток підприємств олійно-жирової галузі України зумовлений впливом глобалізації, яка, з одного боку, виступає умовою функціонування суб'єктів господарювання, а з іншого – визначає рівень їх розвитку. Головними особливостями розвитку вітчизняних підприємств олійно-жирової галузі під впливом глобалізації, на нашу думку, є поширення іноземного капіталу в галузі, трансфер іноземної техніки і технологій, освоєння і розширення нових ринків збуту, зростання частки експорту не лише соняшникової олії, але і продукції з низькою доданою вартістю – олійної сировини. Все це зумовлює необхідність нівелювання загроз і знаходження механізму імплементації вигод, які несуть у собі глобалізаційні процеси для підприємств олійно-жирової галузі України.

У зв'язку з цим виникає потреба у застосуванні комплексного теоретичного та методичного підходу до оцінки рівня розвитку підприємств олійно-жирової галузі України в умовах глобалізації. Останнє дає можливість не тільки виявити фактори впливу та проблеми розвитку підприємств олійно-жирової галузі України в умовах глобалізації, але й обґрунтувати стратегію їх подальшого розвитку. Усе вищевикладене обумовлює необхідність системного дослідження теоретичних, методичних і практичних аспектів розвитку підприємств олійно-жирової галузі України у глобалізаційних умовах.

Теоретико-методичні та прикладні аспекти розвитку підприємств знайшли своє відображення у дослідженнях М. Афанасьєва, А. Воронкової, Ю. Погорелова, М. Короткова, І. Гонтаревої, Р. Нижегородцева, Р. Сайфуліна, А. Шеремета та ін. Ними розглянуто фундаментальні основи розвитку підприємств, доведено необхідність ефективного розвитку підприємств як важливого компонента ринкової економіки, сформовано засади ефективного управління розвитком підприємства. Проблематиці харчової промисловості, в тому числі олійно-жирової галузі, присвячені праці Л. Дейнеко, А. Заїнчковського, С. Капшука, Д. Крисанова, Т. Мос-тенської, О. Раєвньої, П. Саблука та інших, які досліджували стан та особливості розвитку галузей харчової промисловості, проблеми стратегічного розвитку продовольчого ринку в інтеграційних умовах, особливості становлення, функціонування і розвитку олійно-жирової галузі [1–7].

У той же час, незважаючи на значну кількість опублікованих праць і їх наукову цінність, чимало теоретичних і практичних аспектів проблематики залишаються дискусійними та потребують подальших досліджень. Останнє визначило мету – оцінити на основі власного теоретико-методичного підходу рівень розвитку підприємств олійно-жирової галузі України в умовах глобалізації та визначити стратегію їх подальшого розвитку.



На наше переконання, розвиток підприємства є складною системою, що має вхідні та вихідні параметри. Факторами, вхідними параметрами, що впливають на рівень розвитку підприємств олійно-жирової галузі (ОЖГ) в умовах глобалізації і виражаються через відповідні показники розвитку, є: фактор «Ресурси» – P_1 , фактор «Фінансово-економічна діяльність» – P_2 , фактор «Інвестиційно-інноваційна діяльність» – P_3 , фактор «Конкуренція» – P_4 , фактор «Державний вплив» – P_5 , фактор «Зовнішньоекономічна діяльність» – P_6 . У свою чергу, названі фактори відображаються такими показниками: фондівіддача (a_1), продуктивність праці (a_2), матеріалівіддача (a_3) для фактора P_1 ; рентабельність діяльності (b_1), коефіцієнт оборотності активів (b_2), коефіцієнт загальної ліквідності (покриття) (b_3), коефіцієнт фінансової стійкості (автономії) (b_4), коефіцієнт Бівера (b_5) для фактора P_2 ; частка нематеріальних активів (c_1), коефіцієнт інвестування (c_2) для фактора P_3 ; частка ринку підприємства (f_1) для фактора P_4 ; коефіцієнт податкового навантаження (k_1) для фактора P_5 ; частка продукції на експорт у загальному обсязі продукції підприємства (s_1) для фактора P_6 .

Розуміючи масштабність розрахунків і значну частку абстракції, з метою оцінки рівня розвитку галузі обережно з кожного з великих олігополістичних об'єднань по одному підприємству для дослідження показників діяльності підприємств. Вибір цих підприємств зумовлений їх розподілом за часткою переробки олійної сировини та часткою виробництва олійно-жирової продукції в загальному обсязі виробництва, що підтверджує провідні позиції даних підприємств на вітчизняному олійно-жировому ринку, а також наявністю та доступністю інформації про їх фінансово-економічну діяльність.

Для аналізу рівня розвитку підприємств ОЖГ України в умовах глобалізації нами було обрано такі підприємства: ПАТ «Креатив» (ПГ «АТ Креатив»), ПАТ Запорізький ОЖК (ТОВ «Агрокосм»), ПрАТ з П Дніпропетровський ОЕЗ (компанія «Бунге Україна»), ПАТ Вінницький ОЖК (ПГ «ВіОйл»), ПрАТ Полтавський ОЕЗ-Кернел Груп (ПОЕЗ-Кернел Груп) (ГК «Кернел»), ПАТ Пологівський ОЕЗ (компанія «ФонЗаасАг»). Розрахунковим періодом вважаємо п'ять років (2010–2014 рр.) звітної інформації [8].

За запропонованим нами теоретико-методичним підходом визначення часткових (P_1-P_6) та інтегрованих ($ПРРП_1-ПРРП_6$) показників рівня розвитку підприємств ОЖГ України в умовах глобалізації здійснюється за такими формулами:

$$ПРРП = \sqrt[6]{P_1 \times P_2 \times P_3 \times P_4 \times P_5 \times P_6}, \quad (1)$$

де $P_1 = \sqrt[3]{a_1 \times a_2 \times a_3}$; $P_2 = \sqrt[5]{b_1 \times b_2 \times b_3 \times b_4 \times b_5}$; $P_3 = \sqrt[2]{c_1 \times c_2}$; $P_4 = f_1$; $P_5 = k_1$; $P_6 = s_1$.

Оскільки фактори, що виражаються відповідними показниками P_1-P_6 , є функціями від декількох факторів, ПРРП набуває такого вигляду:

$$ПРРП = \sqrt[6]{P_1(a_1, a_2, a_3) \times P_2(b_1, b_2, b_3, b_4, b_5) \times P_3(c_1, c_2) \times P_4(f_1) \times P_5(k_1) \times P_6(s_1)}, \quad (2)$$

Для уникнення різнорозмірності при розрахунку показників P_1-P_6 вихідні дані для кожного року нормовані за такою формулою:

$$y(x) = \frac{x - x_{\min}}{x_{\max} - x_{\min}}, \quad (3)$$

де $y(x)$ – нормований показник,
 x – поточне значення фактора,
 x_{\min} – мінімальне значення фактора,
 x_{\max} – максимальне значення фактора.

Подальшим етапом є визначення показників (P_1-P_6), що виражають вплив факторів на рівень розвитку підприємств ОЖГ України в умовах глобалізації у 2010–2014 рр. за формулами, наведеними вище. Результати розрахунків наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Показники, що виражають вплив факторів на рівень розвитку провідних підприємств ОЖГ України в умовах глобалізації

Роки	Підприємства					
	«Креатив»	Запорізький ОЖК	Дніпропетровський ОЕЗ	Вінницький ОЖК	Полтавський ОЕЗ Кернел Груп	Пологівський ОЕЗ
1	2	3	4	5	6	7
P_1						
2010	0,15	0,25	0,42	0,24	0,23	0,20
2011	0,28	0,10	0,06	0,65	0,16	0,27
2012	0,35	0,63	0,14	0,25	0,91	0,28
2013	0,90	0,11	0,04	0,27	0,14	0,13

1	2	3	4	5	6	7
2014	0,46	0,72	0,80	0,28	0,79	0,86
P_2						
2010	0,41	0,28	0,41	0,43	0,12	0,38
2011	0,63	0,16	0,43	0,51	0,26	0,28
2012	0,36	0,37	0,19	0,65	0,13	0,23
2013	0,41	0,23	0,15	0,21	0,41	0,51
2014	0,05	0,20	0,13	0,36	0,08	0,24
P_3						
2010	0,90	0,36	0,81	0,62	0,40	0,47
2011	0,31	0,44	0,94	0,46	0,48	0,57
2012	0,12	0,39	0,01	0,19	0,49	0,17
2013	0,38	0,39	0,01	0,02	0,91	0,73
2014	0,07	0,23	0,02	0,03	0,35	0,06
P_4						
2010	0,01	0,08	0,96	0,08	0,79	0,98
2011	0,08	0,98	0,73	0,30	0,96	0,76
2012	0,37	0,84	0,52	0,24	0,54	0,35
2013	0,97	0,28	0,29	0,60	0,06	0,21
2014	0,64	0,52	0,01	0,89	0,11	0,09
P_5						
2010	0,83	0,20	0,20	0,56	0,65	0,27
2011	0,50	0,60	0,40	0,24	0,95	0,33
2012	0,50	0,40	0,60	0,72	0,15	0,80
2013	0,33	0,60	0,50	0,80	0,65	0,80
2014	0,33	0,40	0,70	0,88	0,75	0,87
P_6						
2010	0,33	0,50	0,70	0,33	0,60	0,29
2011	0,20	0,40	0,50	0,47	0,70	0,86
2012	0,07	0,50	0,60	0,60	0,50	0,71
2013	0,80	0,30	0,50	0,73	0,30	0,86
2014	0,33	0,20	0,40	0,87	0,20	0,71

Розраховано автором

Наступним етапом розрахунку інтегрального показника рівня розвитку підприємств ОЖГ України в умовах глобалізації за запропонованим теоретико-методичним підходом є ранжування показників $P_1 - P_6$ за шкалою порядку, тобто визначення їх місця у порядковій шкалі. З цією метою варто скористатися експертними оцінками, які наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Зведена матриця опитування експертів для визначення вагомості впливу факторів на рівень розвитку підприємств ОЖГ України в умовах глобалізації

Фактори	Експерти										Σ	e_i
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10		
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Ресурси (P_1)	3	4	2	1	1	3	1	1	3	1	20	0,10
Фінансово-економічна діяльність (P_2)	5	1	3	2	4	2	3	2	2	3	27	0,13
Інвестиційно-інноваційна діяльність (P_3)	6	3	5	4	3	5	5	4	6	4	45	0,21

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13
Конкуренція (Π_4)	2	6	6	5	6	4	6	6	5	5	51	0,24
Державний вплив (Π_5)	1	2	1	3	2	1	2	3	1	2	18	0,09
Зовнішньоекономічна діяльність (Π_6)	4	5	4	6	5	6	4	5	4	6	49	0,23
Σ											210	1

Розраховано автором

У результаті нами було отримано 10 заповнених анкет, які були внесені до програмного модуля ПРРП-експерт. За допомогою названого модуля з метою оцінки узгодженості думок експертів, використовуючи формулу 4, нами був визначений коефіцієнт конкордації (W) [9, с. 19–20]:

$$W = \frac{12 \sum_{i=1}^n \left(\sum_{j=1}^m r_{ij} - \bar{r} \right)^2}{m^2(n^3 - n)}, \quad (4)$$

де 12 – постійна величина у формулі розрахунку коефіцієнта конкордації, запропонована Кендаллом;

n – кількість показників (у нашому випадку – сценаріїв із різними значеннями x_i);

m – кількість експертів;

r_{ij} – сума балів j -го сценарію, присвоєного йому i -м експертом;

$\bar{r} = \frac{1}{n} \sum_{i=1}^n \sum_{j=1}^m r_{ij}$ – середня сума балів усіх показників.

Для визначення значущості коефіцієнта конкордації по кожному показнику рівня розвитку підприємства був обчислений критерій Пірсона (χ^2) за такою формулою [10, с. 93]:

$$\chi^2 = n \cdot (m - 1) \cdot W. \quad (5)$$

Результати обчислень наведено у табл. 3.

Таблиця 3

Значення коефіцієнта конкордації та критерію Пірсона для кожного показника рівня розвитку підприємства

Π_1	Π_2	Π_3	Π_4	Π_5	Π_6
$W = 0,92$	$W = 0,87$	$W = 0,89$	$W = 0,90$	$W = 0,85$	$W = 0,88$
$\chi^2 = 101,2$	$\chi^2 = 95,7$	$\chi^2 = 97,9$	$\chi^2 = 100,2$	$\chi^2 = 94,8$	$\chi^2 = 97,1$

Як бачимо, розрахункові значення критерію Пірсона перевищують табличне значення, що складає 3,24. Отже, є всі підстави вважати коефіцієнт конкордації значущим, а думки експертів – узгодженими. Останнє дозволило усереднити значення вагових коефіцієнтів впливу факторів на рівень розвитку підприємств олійно-жирової галузі України в умовах глобалізації. Тепер розподілимо ваги показників (ϵ_i) і надамо їм ранги (g_i). Табл. 2 набуде такого вигляду (табл. 4).

Таблиця 4

Усереднена зведена матриця опитування експертів і встановлення рангів кожному з факторів, що впливають на рівень розвитку підприємств ОЖГ в умовах глобалізації

Фактори	Експерти										Σ	ϵ_i	g_i
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10			
1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Конкуренція (Π_4)	2	6	6	5	6	4	6	6	5	5	51	0,24	6
Зовнішньоекономічна діяльність (Π_6)	4	5	4	6	5	6	4	5	4	6	49	0,23	5
Інвестиційно-інноваційна діяльність (Π_3)	6	3	5	4	3	5	5	4	6	4	45	0,21	4
Фінансово-економічна діяльність (Π_2)	5	1	3	2	4	2	3	2	2	3	27	0,13	3

1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	
Ресурси (P_1)	3	4	2	1	1	3	1	1	3	1	20	0,10	2
Державний вплив (P_2)	1	2	1	3	2	1	2	3	1	2	18	0,09	1
Σ													21

Розраховано автором

Так, на думку експертів, найбільш вагомими факторами, що впливають на рівень розвитку підприємств ОЖГ України в умовах глобалізації, є конкуренція та зовнішньоекономічна діяльність підприємства, факторами середнього впливу є інвестиційно-інноваційна та фінансово-економічна діяльність, найменш впливовими факторами впливу визначено ресурси та державний вплив.

Останнє дозволяє конкретизувати формулу 6, доповнюючи її визначеними експертами рангами (формула 7):

$$ПРРП = \sqrt[e]{P_1^{e_1} \times P_2^{e_2} \times P_3^{e_3} \times P_4^{e_4} \times P_5^{e_5} \times P_6^{e_6}}, \quad (6)$$

де $e_1, e_2, e_3, e_4, e_5, e_6$ – ваги (значущість факторів).

$$ПРРП = \sqrt[g]{P_1^{g_1} \times P_2^{g_2} \times P_3^{g_3} \times P_4^{g_4} \times P_5^{g_5} \times P_6^{g_6}}, \quad (7)$$

де $g_1, g_2, g_3, g_4, g_5, g_6$ – ранги вагомості впливу факторів на рівень розвитку підприємств галузі, що виражаються через відповідні показники.

Розраховуємо інтегральні показники рівня розвитку підприємств ОЖГ ($ПРРП_1$ – $ПРРП_6$) за формулою 7. Результати розрахунків наведено в табл. 5.

Таблиця 5

Інтегральні показники рівня розвитку провідних підприємств ОЖГ України в умовах глобалізації

Роки	Підприємства						Усереднене значення
	«Креатив»	Запорізький ОЖК	Дніпропетровський ОЕЗ	Вінницький ОЖК	Полтавський ОЕЗ Кернел Груп	Пологівський ОЕЗ	
2010	0,133	0,230	0,653	0,257	0,437	0,450	0,360
2011	0,217	0,413	0,500	0,417	0,546	0,560	0,442
2012	0,202	0,536	0,190	0,349	0,420	0,346	0,341
2013	0,648	0,280	0,124	0,260	0,236	0,431	0,330
2014	0,231	0,315	0,073	0,368	0,199	0,215	0,234

Розраховано автором

Аналізуючи отримані показники, необхідно зазначити, що найвищі показники рівня розвитку за 2014 р. мають Вінницький ОЖК та Запорізький ОЖК, найнижчі – Дніпропетровський ОЕЗ (рис. 1).

Показник

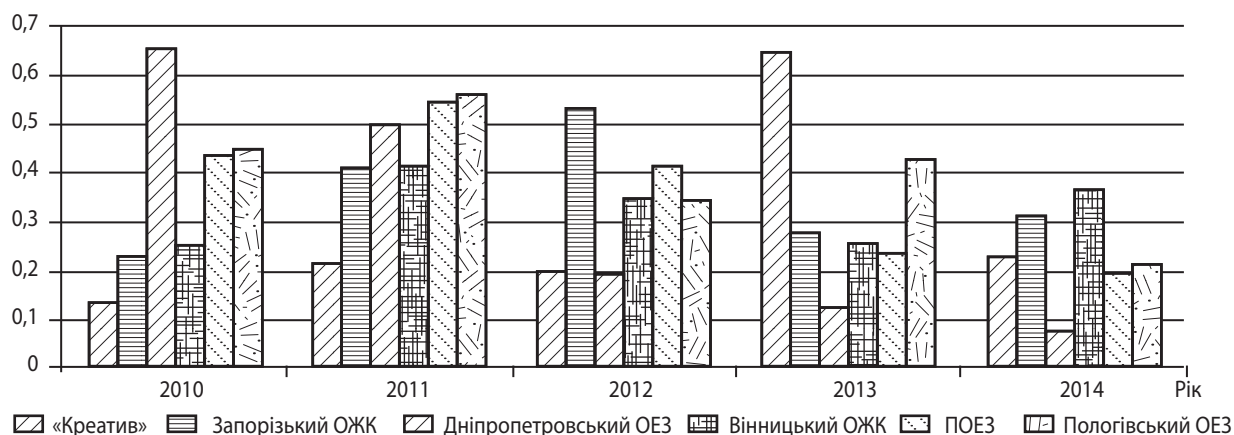


Рис. 1. Рівень розвитку підприємств олійно-жирової галузі України в умовах глобалізації за 2010–2014 рр.



Протягом 2010–2014 рр. інтегральний показник рівня розвитку всіх аналізованих підприємств характеризується стрибкоподібними змінами. Щорічне зменшення інтегрального показника рівня розвитку спостерігається у Дніпропетровського ОЕЗ, а зростання цього показника не спостерігається у жодного з означених підприємств. Крім того, у 2014 р. порівняно з попереднім роком інтегральний показник рівня розвитку значно знизився для всіх підприємств, особливо для ПАТ «Креатив», Дніпропетровського ОЕЗ та Пологи́вського ОЕЗ, що, на нашу думку, пов'язано з суттєвим зниженням таких часткових показників рівня розвитку підприємств: продуктивності праці, фондо- та матеріаловіддачі, частки ринку та частки продукції, що експортується. У свою чергу, збільшення цих показників за означений період зумовило значне зростання інтегрального показника рівня розвитку Вінницького та Запорізького ОЖК. Усереднене значення інтегрального показника рівня розвитку підприємств ОЖГ України у 2014 р. становило 0,234, що свідчить про низький рівень розвитку галузі. Крім того, цей показник починаючи з 2011 року мав тенденцію до зниження, що відображує зниження рівня розвитку ОЖГ України протягом означеного періоду.

Визначення рівня розвитку підприємства згідно із запропонованим методологічним підходом має бути логічно продовжене під час вибору характеру стратегії розвитку підприємства. Так, у спрощеному найзагальнішому вигляді можна запропонувати три види стратегії розвитку підприємства в умовах глобалізації: стратегію зростання, стабільності, банкрутства.

Стратегія стабільності полягає у збереженні та підтримці наявних напрямів діяльності підприємства і досягнутих показників розвитку підприємства в умовах глобалізації. Для стратегії зростання характерне встановлення щорічного значного перевищення інтегрального показника рівня розвитку підприємства над його значенням у попередньому році і спрямованість на поліпшення часткових показників, а зрештою – інтегрального показника рівня розвитку підприємства в умовах глобалізації. Стратегія банкрутства обирається в тому випадку, якщо часткові та інтегральний показник рівня розвитку підприємства є настільки низькими, що відсутня можливість продовжити діяльність через нестачу ресурсів, грошових засобів тощо.

Висновки. На основі запропонованого підходу є можливість оцінити рівень розвитку підприємств ОЖГ України в умовах глобалізації та обрати певну стратегію для їх подальшого розвитку. На нашу думку, якщо значення цього показника коливається в межах від 0,63 до 0,80, є необхідність обрати стратегію зростання, а якщо в межах від 0,80 до 1 – стратегію стабільності. За умови середнього рівня розвитку підприємства значення інтегрального показника рівня розвитку підприємства може коливатися в межах від 0,37 до 0,63 і супроводжується вибором стратегії зростання. Якщо інтегральний показник рівня розвитку підприємства має значення від 0 до 0,37, то рівень розвитку підприємства є низьким, та наявні можливості щодо обрання стратегії зростання. Проте якщо цей показник є меншим за 0,2, рівень розвитку підприємства вважаємо критично низьким з відсутністю можливості продовжити діяльність та необхідністю застосування стратегії банкрутства. Зауважимо, що кожна з названих стратегій деталізується в обраній довгостроковій комплексній програмі конкретних дій на визначену перспективу.

Отже, оцінка рівня розвитку підприємств ОЖГ України в умовах глобалізації на основі інтегрального показника свідчить про низький рівень розвитку як окремих підприємств ОЖГ України в умовах глобалізації, так і галузі в цілому, та потребує певних дій, що стане напрямком наших подальших досліджень.

Література: 1. Воронкова А. Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А. Е. Воронкова, Ю. С. Погорєлов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4 (94). – С. 77–84. 2. Гонtareва І. С. Категоріальний апарат оцінювання ефективності розвитку підприємств / І. В. Гонtareва, Р. М. Нижгородцев // Економіка розвитку. – 2012. – № 3 (63). – С. 47–54. 3. Шеремет А. Д. Теорія економічного аналізу / А. Д. Шеремет. – М. : ИНФРА-М, 2011. – 352 с. 4. Дейнеко Л. В. Шляхи та перспективи оновлення потенціалу харчової промисловості України / Л. В. Дейнеко, Е. І. Шелудько // Економічний вісник університету. – 2013. – Вип. 21 (1). – С. 82–89. 5. Капшук С. П. Стан та перспектива українського олієпрому / С. П. Капшук // Пропозиція. – 2011. – № 6 (192). – С. 52–55. 6. Крисанов Д. Ф. Якість і безпечність харчової продукції / Д. Ф. Крисанов // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 103–119. 7. Раєвнева О. В. Моделі управління розвитком промислового підприємства в умовах трансформаційної економіки / О. В. Раєвнева, І. В. Чанкіна. – Х. : ІНЖЕК, 2013. – 264 с. 8. Показники роботи за 2009–2013 роки // Олійно-жирова галузь України : Інформаційно-аналітичний бюлетень олійно-жирової галузі України та Російської Федерації. – Х. : УкрНДІОЖ НААН, 2014. – № 4 (28). – 98 с. 9. Новосад В. П. Методологія експертного оцінювання / В. П. Новосад, Р. Г. Селіверстов. – К. : НАДУ, 2008. – 48 с. 10. Лапач С. Н. Статистика в науці та бізнесі / С. Н. Лапач, А. В. Чубенко, П. Н. Бабич. – К. : Морион, 2002. – 640 с.

References: 1. Voronkova A. E. *Potentsial pidpriemstva yak osnova yoho dovhostrokovoho rozvytku* [Potential Enterprises as the Foundation of its Long-term Development] / A. E. Voronkova, Yu. S. Pohorielov // Aktualni problemy ekonomiky. – 2009. – No. 4 (94). – P. 77–84. 2. Gontareva I. S. *Kategoriálny apparat otsenivaniya effektivnosti razvitiya predpriyatij* [Categorical Apparatus of Estimating the Efficiency of Enterprises] / I. V. Gontareva, R. M. Nizhegorodtsev // Ekonomika rozvytku. – 2012. – No. 3 (63). – P. 47–54. 3. Sheremet A. D. *Teoriya ekonomicheskogo analiza* / A. D. Sheremet. – M. : INFRA-M, 2011. – 352 p. 4. Deineko L. V. *Shliakhy ta perspektyvy onovlennia potentsialu kharchovoi promyslovosti Ukrainy* [Prospects for Renewal Potential of Food Industry of Ukraine] / L. V. Deineko, E. I. Sheludko // Ekonomichnyi visnyk universytetu. – 2013. – Issue 21 (1). – P. 82–89. 5. Kap-

shuk S. P. *Stan ta perspektyva ukrainskoho oliiepromu* [Status and Prospects of Ukrainian Oil Industry] / S. P. Kapshuk // Propozytsiia. – 2011. – No. 6 (192). – P. 52–55. **6.** Krysanov D. F. *Yakist i bezpechnist kharchovoi produktsii* [Quality and Safety of Food Products] / D. F. Krysanov // Ekonomika i prohnozuvannia. – 2010. – No. 3.– P. 103–119. **7.** Raievniewa O. V. Modeli upravlinnia rozvytkom promyslovoho pidpriemstva v umovakh transformatsiinoi ekonomiky / O. V. Raievniewa, I. V. Chankina. – Kh. : INZhEK, 2013. – 264 p. **8.** Pokaznyky roboty za 2009–2013 roky // Oliino-zhyrova haluz Ukrainy : Informatsiino-analitychnyi biuleten oliino-zhyrovoi haluzi Ukrainy ta Rosiiskoi Federatsii. – Kh. : UkrNDIOZh NAAN, 2014. – No. 4 (28). – 98 p. **9.** Novosad V. P. Metodolohiia ekspertnoho otsiniuvannia / V. P. Novosad, R. H. Seliverstov. – K. : NADU, 2008. – 48 p. **10.** Lapach S. N. Statistika v nauke i biznese / S. N. Lapach, A. V. Chubenko, P. N. Babich. – K. : Morion, 2002. – 640 p.

Інформація про автора

Швед Тетяна Володимирівна – аспірант кафедри економіки і права Національного університету харчових технологій (ул. Володимирська, 68, м. Київ, 01601, Україна, e-mail: shtv2008@mail.ru).

Информация об авторе

Швед Татьяна Владимировна – аспирант кафедры экономики и права Национального университета пищевых технологий (ул. Владимирская, 68, г. Киев, 01601, Украина, e-mail: shtv2008@mail.ru).

Information about the author

T. Shved – Postgraduate Student of Department of Economics and Law of National University of Food Technologies (68 Volodymyrska str, Kyiv, 01601, Ukraine, e-mail: shtv2008@mail.ru).

*Стаття надійшла до ред.
15.02.2016 р.*

JEL Classification D31; L25

УДК 658.155

ЕКОНОМІЧНА РОЛЬ ПРИБУТКУ В СУЧАСНИХ УМОВАХ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Л. О. Лещенко

Анотація. Розглянуто сутність та основні підходи до визначення прибутку. Визначено, що головним завданням будь-якого підприємства в сучасних економічних умовах є отримання прибутку, що є дуже важливим, оскільки він є основним фінансовим джерелом соціально-економічного розвитку суб'єктів господарювання. Високі значення фінансових результатів діяльності підприємства забезпечують зміцнення бюджету держави за допомогою податкових вилучень, сприяють зростанню інвестиційної привабливості підприємства, його ділової активності у виробничій і фінансовій сферах. Визначено значення прибутку в сучасних умовах господарювання, а також необхідність його підвищення шляхом виявлення нових резервів на стадіях планування та безпосереднього виробництва і реалізації продукції. Зроблено висновок, що роль прибутку в діяльності підприємств у сучасних умовах є важливим теоретичним підґрунтям формування дієвого механізму управління ним.

Ключові слова: прибуток, роль прибутку, рентабельність, ефективність діяльності, резерви зростання.

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ РОЛЬ ПРИБЫЛИ В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Л. А. Лещенко

Аннотация. Рассмотрены сущность и основные подходы к определению прибыли. Определено, что главной задачей любого предприятия в современных экономических условиях является получение прибыли, что является очень важным, поскольку она является основным финансовым источником социально-экономического развития субъектов хозяйствования. Высокие значения финансовых результатов деятельности предприятия обеспечивают укрепление

© Лещенко Л. О., 2016



бюджета государства посредством налоговых изъятий, способствуют росту инвестиционной привлекательности предприятия, его деловой активности в производственной и финансовой сферах. Определены значения прибыли в современных условиях хозяйствования, а также необходимость его повышения путем выявления новых резервов на стадиях планирования и непосредственного производства и реализации продукции. Сделан вывод, что роль прибыли в деятельности предприятий в современных условиях является важным теоретическим основанием формирования действенного механизма управления ею.

Ключевые слова: прибыль, роль прибыли, рентабельность, эффективность деятельности, резервы роста.

THE ECONOMIC ROLE OF PROFIT UNDER CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

L. Leshchenko

Abstract. *The essence of profit and basic approaches to its definition have been considered. It has been determined that the main objective of any enterprise under current economic conditions is making a profit, which is very important because it is the main financial source of social and economic development of business entities. High values of the enterprise financial performance ensure the strengthening of the state budget through tax exemptions, promote the growth of investment attractiveness of the enterprise, its business activity in the manufacturing and financial spheres. There has been determined a significance of profit under current economic conditions, as well as the need to increase it through identification of new reserves at stages of planning and directly at manufacturing and sales of products. It was concluded that the role of profit in the enterprise activity under current conditions is an important theoretical basis for forming an effective mechanism of its management.*

Keywords: *profit, role of profit, profitability, effectiveness of activity, reserves of growth.*

Основною метою діяльності підприємства є досягнення прибутковості його функціонування як необхідної умови конкурентоспроможності. Забезпечення прибутковості – це першорядне завдання, яке ставить перед собою вище керівництво. В сучасних умовах підприємства отримали повну самостійність у виборі роду діяльності і способів фінансування. Прибуток характеризує остаточний результат діяльності підприємств та є найважливішим показником, який найбільш повно відображає ефективність виробництва, обсяг, а також якість продукції. За його розміром можна визначати продуктивність праці і рівень собівартості. Водночас він відіграє важливу та результативну роль, виявляючи різноманітні економічні взаємозв'язки, забезпечуючи соціальний розвиток підприємства.

Підприємства зростають шляхом отримання прибутку. Вони використовують свій прибуток для реінвестування у свій бізнес, залучають фінансування. У будь-якому випадку прибуток необхідний для зростання підприємства і, в кінцевому підсумку, для зайнятості населення та забезпечення його доходів.

Прибуток має важливе значення, що зумовлено рядом причин, а саме: дивіденди, які вони генерують, роблять значний внесок в особисті доходи, пенсії і заощадження; більш висока норма прибутку знижує рівень безробіття і прискорює зростання числа робочих місць.

Дослідження сутності прибутку, а також визначення джерел його формування проводилося в наукових працях А. Бабо, К. Маркса, Ф. Найта, Д. Рікардо, П. Самуельсона, А. Сміта, Й. Шумпетера, Е. Чемберлена, Т. Мена, Дж. Хікса та ін. [1]. У період становлення ринкової економіки в Україні дослідження цього питання спостерігаємо у працях: М. Павлишенко [2], С. Покропивного [3], П. Саблука [4], М. Огійчука [5], Н. Бондара [6] та ін. Цими вченими зроблено значний внесок у розробку теоретико-методологічних основ визначення сутності та ролі прибутку. У той же час фінансова теорія і практика сьогодення свідчать, що визначення сутності прибутку, процесу його формування на підприємствах, а також ефективність його використання досліджені не повною мірою.

Метою статті є визначення та обґрунтування ролі прибутку як результативного показника підприємства в сучасних економічних умовах господарювання.

Перехід від адміністративно-командної до ринкової економіки призвів до виникнення суттєвих змін у розумінні поняття прибутку. Досить широко видається розгляд прибутку як результату «роботи» капіталу. При цьому поняття прибутку має безліч значень. Одне з них – збільшення капіталу внаслідок здійснення господарської діяльності. В сучасній літературі прибуток визначається як перевищення результату діяльності підприємства над усіма його витратами, як живої, так і уречевленої праці, що виражене у грошовій формі.

Однією з вимог функціонування підприємства є рентабельність його господарської діяльності, відшкодування власних доходів і забезпечення в оптимальних розмірах прибутковості, управління витратами. Основне завдання підприємства – це здійснення господарської діяльності, спрямованої на отримання доходу для задоволення соціальних і економічних інтересів співробітників та інтересів власників господарюючого суб'єкта. В умовах конкуренції метою підприємства є отримання доходів і прибутку задля стійкого положення на рин-

ку, тому воно має зосередити всю свою діяльність на максимізації прибутку. Зацікавленою в отриманні прибутку є і держава, оскільки значна частина прибутку вилучається в бюджет для фінансування загальнодержавних витрат і є основним чинником зміцнення економічної стабільності держави. Отже, через механізм перерозподілу прибуток забезпечує наповнення державного бюджету і місцевих бюджетів усіх рівнів і є основою економічного розвитку країни.

Прибуток, будучи формою доходу, відіграє велику роль у розвитку ринкової економіки, і ця роль конкретно реалізується через функції прибутку, які він виконує під час формування, розподілу та використання.

Визначення прибутку як одного з ключових показників при оцінці ефективності роботи підприємства – складний процес, що поєднує в собі глибокі знання кон'юнктури ринку, можливості для зростання підприємств, умови та фактори, що визначають їх конкурентоспроможність, здатність прогнозувати, спосіб одержати високі доходи та бути прибутковими.

Прибуток є основним фінансовим важелем під час створення грошових надходжень до бюджету країни. Регулюючи розміри прибутку, що залишаються в розпорядженні підприємств, держава стимулює ділову активність суб'єктів господарювання [7].

Найбільш повно і змістовно роль прибутку підприємства сформулював А. І. Бланк:

– головна мета підприємницької діяльності й основний спонукальний елемент для ведення господарської діяльності;

– основний критерій оцінки ефективності діяльності підприємства;

– захисний механізм від загрози банкрутства;

– головне джерело зростання вартості ринкового підприємства й активів;

– основний економічний важіль під час формування надходжень до бюджету країни;

– створює передумови для економічного розвитку суспільства загалом [8, с. 17].

Виділимо такі функції прибутку, які він виконує у сучасних умовах:

1) стимулююча – прибуток є одночасно і фінансовим результатом, і основним джерелом власних фінансових ресурсів, тобто забезпечення принципу самофінансування визначається отриманим прибутком;

2) оціночна, сутність якої зводиться до того, що прибуток найбільш повно відображає рівень виробництва та дає оцінку ефективності господарської діяльності всього підприємства;

3) розподільча означає, що прибуток – це джерело відрахувань у державний бюджет і позабюджетні фонди;

4) відтворювальна – прибуток є джерелом розширеного утворення основних і оборотних фондів підприємства;

5) соціальна, яка означає, що прибуток є джерелом коштів для реалізації соціальної відповідальності.

Важливим є те, що прибуток спонукає до інвестування, а також до новаторства. Коли підприємець починає прогнозувати більший прибуток, він вкладає більше коштів, і це, звичайно, сприяє створенню додаткових робочих місць, внаслідок чого буде генеруватися більше доходів, які, у свою чергу, створять більший попит на продукцію на ринку. Також прибуток необхідний для виживання та зростання підприємства. Якщо підприємство не отримує прибуток на достатньому рівні, то не зможе вижити у зростаючій конкуренції. Прибуток дозволяє підприємству зростати, допомагає мотивувати співробітників, повертає інвесторів.

Прибуток може бути використаний для задоволення майбутніх непередбачених обставин і ситуацій. Підприємства схильні до ризику і невизначеностей, таких як зміна переваг споживачів, посилення конкуренції, зміна державної політики та ін. У таких випадках прибуток використовується для покриття цих несприятливих труднощів. Збільшення прибутку є внутрішнім джерелом зростання коштів. Цей прибуток може бути використаний для збільшення обсягів виробництва за рахунок розширення виробництва. Частина прибутку реінвестується для подальшого розвитку. Важливість прибутку підприємства з урахуванням ступеня значущості досліджена нами та наведена на рис. 1.

Зростання вартості підприємства забезпечує спрямованість управлінського процесу на досягнення комплексного результату діяльності підприємства. Збільшення його вартості відноситься до довгострокових чинників успішного функціонування в умовах загострення ринкової конкуренції, високої динамічності і невизначеності зовнішнього оточення [9].

Зазначимо, що виявлення факторів впливу на прибуток передбачає вивчення економічних умов його формування. Під впливом різних умов господарювання діяльності підприємства суттєво змінюється абсолютна величина і відносний рівень прибутку. На його величину впливають такі основні групи факторів:

1. Внутрішні – чинники, які залежать від організації роботи самого підприємства та впливають на розмір прибутку підприємства шляхом збільшення обсягу та реалізації виробленої продукції, зміни структури товарної продукції, поліпшення якості, підвищення відпускних цін і зменшення витрат. До них можна віднести: галузеву приналежність підприємства, розмір статутного капіталу, рівень господарювання; компетентності керівництва, менеджерів і персоналу; конкурентоспроможність продукції; розмір витрат порівняно з доходами; рівень організації праці; стан майна та фінансових ресурсів; продуктивність праці; стан і ефективність виробничого і фінансового планування;

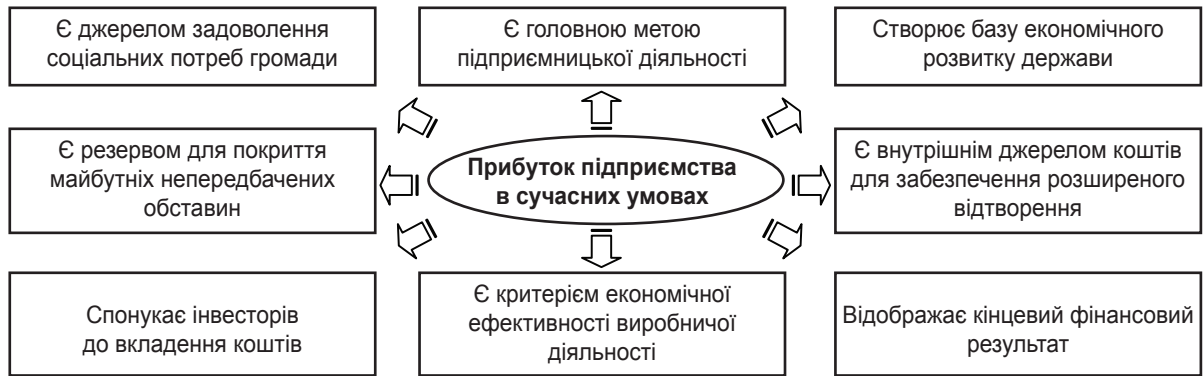


Рис. 1. Роль прибутку в сучасних умовах господарювання

2. Зовнішні – ці чинники не залежать від діяльності підприємства, але можуть значно впливати на величину прибутку. До них відносяться: економічні умови; політична ситуація у країні; рівень техніки та технологій у країні; виробничі чинники, що характеризують наявність і використання засобів і предметів праці, трудових і фінансових ресурсів; позавиробничі фактори, що пов'язані з постачальницькою та збутовою, а також природоохоронною діяльністю, соціальними умовами праці; платоспроможний попит споживачів; рівень доходів населення.

Таким чином, зміни в оплаті праці, матеріальних витратах і амортизації призводять до суттєвих змін собівартості продукції. Це відбивається на зміні прибутку від реалізації і, звичайно, на зміну балансового прибутку. Підвищення собівартості веде до зниження чистого прибутку і навпаки.

Розробка організаційно-економічних заходів, виходячи з наявних умов та факторів впливу на розвиток підприємства чи галузі, відповідно до спеціальних програм розвитку чи особливих режимів формує власну концепцію використання наявних умов, ресурсів, можливостей, заходів для отримання оптимального й ефективного результату діяльності підприємства [10].

Отже, на величину прибутку впливають різні фактори, вони пов'язані з фінансово-господарською діяльністю підприємства. Одні безпосередньо впливають на прибуток, їх можна визначити за допомогою методів факторного аналізу. Інші мають непрямий вплив у вигляді яких-небудь показників.

Однією з найважливіших умов успішного функціонування підприємства є системне вивчення його фінансового стану і факторів впливу на нього. Стійкий фінансовий стан – одна з найважливіших характеристик діяльності підприємства. Та досить часто бувають випадки, коли підприємство, працюючи тривалий час стабільно і прибутково, втрачає пильність і переходить до складу неплатоспроможних, не розуміючи, чому і як це сталося. Для запобігання такому явищу доцільно проводити експрес-діагностику фінансового стану підприємства, яка дозволить розпізнати ознаки кризи на ранній стадії та вжити необхідних для її усунення заходів [11].

Для ефективного управління прибутком підприємства необхідно організувати систему управління, яка складається з визначення цілей, принципів і завдань управління, методів аналізу, організації роботи працівників, контролю за дотриманням та виконанням плану з прибутку. Методи управління займають провідне місце у процесі регулювання прибутку, є способами впливу на управлінську систему. Вони дозволяють створити та реалізувати план із управління процесом формування, збільшення та розподілу прибутку, що тісно пов'язано з розвитком підприємства.

Фактори по-різному впливають на прибуток кожного підприємства. Головними є ціна на продукцію, вплив держави та конкурентів, а також рівень постійних і змінних витрат, отриманих у процесі господарської діяльності. Для збільшення прибутку підприємство повинно прагнути зменшити витрати. Важливим моментом є підбір кваліфікованих працівників і зацікавленість їх у роботі. Якщо врахувати всі перелічені фактори, то можна вплинути на прибуток на підприємстві та захистити його від ризику банкрутства.

Забезпечуючи виробничі, матеріальні та соціальні потреби, підприємство прагне до встановлення оптимального співвідношення між фондом нагромадження і споживання, з тим щоб урахувати умови ринкової кон'юнктури, стимулювати та заохочувати результати праці працівників. У сучасних умовах господарювання важливість отримання прибутку підприємства значно зросла, тому важливим є досягнення високих результатів роботи підприємства шляхом управління процесом формування, розподілу і використання прибутку.

У сучасних складних економічних умовах роль прибутку як головного результату підприємницької діяльності у забезпеченні потреб самого підприємства і економічної стабільності держави є однією з головних. Нагальна потреба у його отриманні орієнтує товаровиробників на збільшення обсягу виробництва продукції,

потрібної споживачеві, зниження виробничих витрат. Головною метою управління прибутком є забезпечення максимізації добробуту власників підприємства в поточному та перспективному періоді.

На сьогодні існують різні підходи до визначення сутності прибутку, що перешкоджає формуванню єдиної думки щодо узагальнення ролі прибутку в діяльності підприємств і економіці держави в цілому. Необхідно мати на увазі, що незалежно від використовуваного формулювання прибутку для подальших досліджень та визначення подальших перспектив економічного розвитку істотним є врахування основоположної ролі прибутку у створенні бази економічного розвитку держави. Таким чином, вирішальне значення має не сам факт отримання прибутку, а його розмір, який повинен бути достатнім для забезпечення економічних інтересів держави.

Література: 1. Татаренко Н. О. Історія економічних учень : підручник / Н. О. Татаренко, Л. Я. Корнійчук. – К. : КНЕУ, 2001. – 564 с. 2. Павлишенко М. М. Роль закону єдності товарного і грошового обігу в утворенні прибутку / М. М. Павлишенко // Економіка України. – 2006. – № 2. – С. 34–42. 3. Покропивний С. Ф. Економіка підприємства / С. Ф. Покропивний. – [2-ге вид. перероб та доп.]. – К. : КНЕУ, 2001. – 352 с. 4. Саблук П. Т. Проблеми забезпечення дохідності агропромислового виробництва в Україні в постіндустріальний період / П. Т. Саблук // Економіка АПК. – 2008. – № 4. – С. 19–37. 5. Огічук М. Ф. Суть прибутку та підходи до методики його визначення / М. Ф. Огічук // Економіка АПК. – 2009. – № 6. – С. 31–45. 6. Бондар М. Н. Економіка підприємства : навч. посібник / М. Н. Бондар. – К. : А.С.К., 2005. – 400 с. 7. Верхоглядова Н. І. Зміст та значення прибутку як головної рушійної сили ринкової економіки / Н. І. Верхоглядова, С. Б. Ільїна, В. П. Шило // Економічний простір : зб. наук. праць. – 2008. – № 18. – С. 237–245. 8. Бланк І. А. Управление прибылью / И. А. Бланк. – 3-е изд., перераб. и доп. – К. : Ника-Центр, 2007. – 768 с. 9. Давидов О. І. Зростання вартості підприємства як цільовий критерій управління / О. І. Давидов // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 9. – С. 186–195. 10. Карачина Н. П. Організаційно-економічні заходи сприяння інвестиційній діяльності підприємств / Н. П. Карачина, А. В. Вітюк // Економіка розвитку. – 2013. – № 1. – С. 93–100. 11. Нусінов В. Я. Експрес-діагностика фінансового стану підприємства з метою попередження кризи / В. Я. Нусінов, Т. В. Семеняка // Управління розвитком. – 2015. – № 2. – С. 65–71.

References: 1. Tatarenko N. O. Istoriiia ekonomichnykh uchen : pidruchnyk / N. O. Tatarenko, L. Ya. Korniiichuk. – K. : KNEU, 2001. – 564 p. 2. Pavlyshenko M. M. Rol zakonu yednosti tovarnoho i hroshovoho obihu v utvorenni prybutku [The Role of Trade Law of Unity and the Formation of Monetary Profit] / M. M. Pavlyshenko // Ekonomika Ukrainy. – 2006. – No. 2. – P. 34–42. 3. Pokropivnyi S. F. Ekonomika pidprijemstva / S. F. Pokropivnyi. – [2-he vyd. pererob ta dop.]. – K. : KNEU, 2001. – 352 p. 4. Sabluk P. T. Problemy zabezpechennia dokhidnosti ahropromyslovoho vyrobnytstva v Ukraini v postindustrialnyi period [Problems of Return on Agricultural Production in Ukraine in the Post-industrial Period] / P. T. Sabluk // Ekonomika APK. – 2008. – No. 4. – P. 19–37. 5. Ohichuk M. F. Sut prybutku ta pidkhody do metodyky yoho vyznachennia [The Bottom Line Profits and Approaches to the Method of Determining it] / M. F. Ohichuk // Ekonomika APK. – 2009. – No. 6. – P. 31–45. 6. Bondar M. N. Ekonomika pidprijemstva : navch. posibnyk / M. N. Bondar. – K. : A.S.K., 2005. – 400 p. 7. Verkhohliadova N. I. Zmist ta znachennia prybutku yak holovnoi rushiinoi syly rynkovoї ekonomiky [The Content and the Importance of Profit as the Main Driving Force of the Market Economy] / N. I. Verkhohliadova, S. B. Ilina, V. P. Shylo // Ekonomichnyi prostir : zb. nauk. prats. – 2008. – No. 18. – P. 237–245. 8. Blank I. A. Upravleniye priblylyu / I. A. Blank. – 3-e izd., pererab. i dop. – K. : Nika-Centr, 2007. – 768 p. 9. Davydov O. I. Zrostantia vartosti pidprijemstva yak tsilovyi kryterii upravlinnia [Growth of Value as the Target Criterion Management] / O. I. Davydov // Aktualni problemy ekonomiky. – 2014. – No. 9. – P. 186–195. 10. Karachyna N. P. Orhanizatsiino-ekonomichni zakhody spryiannia investytsiinoї diialnosti pidprijemstv [Organizational-economic Measures to Promote Investment Activity] / N. P. Karachyna, A. V. Vitiuk // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 1. – P. 93–100. 11. Nusinov V. Ya. Ekspres-diahnostyka finansovoho stanu pidprijemstva z metoiu poperedzhennia kryzy [Rapid Diagnosis of the Financial Condition of the Company to Prevent the Crisis] / V. Ya. Nusinov, T. V. Semeniaka // Upravlinnia rozvytkom. – 2015. – No. 2. – P. 65–71.

Інформація про автора

Лещенко Лариса Олександрівна – аспірант кафедри економіки підприємства Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва (п/в “Комуніст-1”, Харківська область, Харківський район, 62483, Україна, e-mail: larisa_leshchenko@ukr.net).

Информация об авторе

Лещенко Лариса Александровна – аспірант кафедри економіки підприємства Харківського національного аграрного університету ім. В. В. Докучаєва (п/о “Коммунист-1”, Харьковская область, Харьковский район, 62483, Україна, e-mail: larisa_leshchenko@ukr.net).

Information about the author

Leshchenko Larisa Oleksandrivna – Postgraduate Student of Department of Economics of V. V. Dokuchayev Kharkiv National Agrarian University (p/o “Communist-1”, Kharkiv region, 62483, larisa_leshchenko@ukr.net).

Стаття надійшла до ред.
08.02.2016 р.

ФУНКЦІОНАЛЬНИЙ ПІДХІД ЩОДО ВИЗНАЧЕННЯ НАПРЯМКІВ АНТИКРИЗОВОГО ФІНАНСОВОГО УПРАВЛІННЯ

Мокряк К. В.

Анотація. Розвиток кризових явищ на багатьох підприємствах пов'язаний із тим, що деякі підприємства не адаптувалися до нових умов господарювання, а підприємства-конкуренти, вже здійснюючи господарську діяльність у нових ринкових умовах, не змогли уникнути кризової ситуації через непередбачуваність і мінливість зовнішнього середовища. Отже, актуальність цього дослідження полягає у тому, що сучасний етап розвитку економіки країни актуалізується проблемою управління фінансово нестабільними підприємствами, чим обумовлено необхідність поглибленого вивчення методології становлення ефективної системи антикризового фінансового управління (АФУ), яка дозволить не лише нейтралізувати кризові явища та попередити можливість їх виникнення, але й домогтись стабільного розвитку та функціонування підприємства у майбутньому. У науковій статті проаналізовано систему АФУ, запропоновано включення функції координації планів і діяльності в концепцію системи АФУ як однієї з основних складових специфічної функції АФУ, що дасть змогу більш поглиблено вдосконалити та розширити теоретичну основу АФУ підприємством.

Ключові слова: криза, банкрутство, фінансова стійкість, платоспроможність.

ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОПРЕДЕЛЕНИЮ НАПРАВЛЕНИЙ АНТИКРИЗИСНОГО ФИНАНСОВОГО УПРАВЛЕНИЯ

Мокряк К. В.

Аннотация. Развитие кризисных ситуаций на отдельных предприятиях связано с тем, что некоторые предприятия не смогли адаптироваться и работать в новых условиях хозяйствования, а некоторые, уже осуществляя хозяйственную деятельность в новых условиях рынка, не избежали кризисной ситуации из-за непостоянства и непредсказуемости внешней среды. Поэтому актуальность данной темы заключается в том, что на современном этапе экономического развития страны возникает проблема управления финансово нестабильными предприятиями, что обуславливает необходимость исследования методологии формирования эффективной системы антикризисного финансового управления (АФУ), которая позволит не только преодолеть кризис и предотвратить возможность его возникновения, но и обеспечить стабильное развитие и функционирование предприятия в будущем. В статье проанализирована система антикризисного финансового управления и предложено включение функции координации планов и деятельности в концепцию системы антикризисного финансового управления как одной из основных составляющих специфической функции антикризисного финансового управления, что позволит более углубленно усовершенствовать и расширить теоретические основы антикризисного финансового управления предприятием.

Ключевые слова: кризис, банкрутство, финансовая устойчивость, платежеспособность.

A FUNCTIONAL APPROACH TO DETERMINING DIRECTIONS OF ANTI-CRISIS FINANCIAL MANAGEMENT

K. Mokriak

Abstract. Development of crisis situations at individual enterprises is associated with the fact that some enterprises are not able to adapt to new economic conditions and those ones, which are conducting business under the new market conditions, can not avoid the crisis because of the variability and unpredictability of the environment. Therefore, the relevance of this topic is justified by the fact that at the present stage of economic development there is a problem of managing financially unstable enterprises, which necessitates studying the development methodology of an effective system of anti-crisis management (SACM) allowing

not only to overcome the crisis and prevent the possibility of its occurrence but ensure a stable development and operation of the enterprise in the future. The article analyzes the system of anti-crisis financial management, and proposes to include the function of coordination of plans and activities in the concept of the system of anti-crisis financial management as a key component of a specific function of anti-crisis financial management, which will allow a deeper improvement and expanding of the theoretical foundations of anti-crisis financial management of the enterprise.

Keywords: crisis, bankruptcy, financial stability, solvency.

Сучасна ринкова економіка характеризується наявністю кризових ситуацій, що виникли внаслідок світової фінансової кризи, і процесами становлення різних конкурентоздатних ринкових структур, виникненням боротьби між економічними інтересами та загостренням відносин, що спричиняють розвиток кризових ситуацій на окремих підприємствах.

Щоб втриматися у конкурентній ринковій економіці, суб'єктам підприємницької діяльності потрібно приймати сміливі та нетрадиційні рішення. Проте це теж збільшує рівень економічного та фінансового ризику. В таких умовах підприємства мають терміново виявляти та правильно оцінювати рівень ризику, ефективно управляти ним із метою обмеження його негативного впливу та мінімізації обсягів фінансових втрат.

Розвиток кризових явищ на багатьох підприємствах пов'язаний із тим, що деякі підприємства не адаптувалися до нових умов господарювання, а підприємства-конкуренти, вже здійснюючи господарську діяльність в нових ринкових умовах, не змогли уникнути кризової ситуації через непередбачуваність та мінливість зовнішнього середовища. Отже, актуальність цього дослідження полягає в тому, що в сучасному стані розвитку економіки країни є актуальною проблема управління фінансово нестабільними підприємствами, чим обумовлено необхідність поглибленого вивчення методології становлення ефективної системи антикризового фінансового управління (АФУ), яка дозволить не лише нейтралізувати кризові явища та попередити можливість їх виникнення, але й домогтись стабільного розвитку та функціонування підприємства у майбутньому.

Проблематикою розвитку практики та теорії АФУ підприємством займаються багато зарубіжних та вітчизняних учених: О. Терещенко [2], І. Бланка [1], Т. Васильєва [8], М. Колісник [9], Є. Рясних [10], З. Хелферта [4], Р. Холта [5], Дж. Хорн [3] та ін.

Слід зазначити, що багато питань що відносяться до АФУ, залишаються нерозглянутими до кінця. В сучасних умовах необхідним та актуальним є удосконалення функції АФУ підприємством.

Метою цього дослідження є уточнення та поглиблення сутності функції АФУ, розширення функції АФУ підприємством.

Сучасний стан економіки штовхає менеджерів підприємств на формування системи АФУ як складової загальної структури управління, що вплине на ефективність господарювання в умовах нестійкого фінансового стану окремого підприємства. Саме тому в основі методів антикризового управління має лежати теорія та практика світової науки управління з урахуванням особливостей функціональної спрямованості антикризового управління в системі керування підприємством, а також особливих економічних умов господарювання вітчизняних підприємств.

Аналіз теоретичних і практичних положень менеджменту показав, що розвиток методології АФУ повинен базуватися на поєднанні концептуальних положень системного, ситуаційного, процесного, функціонального, поведінкового та проектного підходів. Система оцінки критеріїв ефективності антикризового управління має визначати рівень якості, результативності і своєчасності досягнення цілей антикризового управління шляхом здійснення запланованих антикризових заходів і відновлення функціонування підприємства при додержанні визначених критеріїв показників і обмежень [6, с. 104].

АФУ підприємством виконує свою місію та основні завдання шляхом реалізації своїх функцій. Функції АФУ співпадають із реалізацією загальних функцій, які притаманні фінансовому менеджменту та конкретизуються з урахуванням відмінностей систем і методів функціонального управління. Ці функції складаються з двох груп, обумовлені загальним змістом системи АФУ підприємством:

1) загальні функції АФУ як керуючої системи (склад цих функцій притаманний будь-якому виду менеджменту, хоча і повинен враховувати його особливості);

2) специфічні функції АФУ як особливої функціональної у складі системи управління підприємством (склад цих функцій визначається конкретним типом фінансового менеджменту).

Берест М. М. стверджує, що функції АФУ підприємством варто розділити на 3 основні групи, а саме: специфічні, базові й інтеграційні (об'єднувальні), що об'єднує базові та специфічні функції АФУ підприємством у єдиний процес для забезпечення його неперервності й ефективності:

– базові – функції, які здійснюються у будь-якому процесі управління (контроль, організація, мотивація, регулювання, планування);

– специфічні – спрямовані на розкриття особливостей АФУ підприємством із огляду на його економічний зміст і спрямованості (діагностика симптомів кризи розвитку суб'єкта господарювання, розробка цілісної стратегії покращення фінансового стану підприємства, розробка ефективної системи стимулювання впровадження ухвалених рішень щодо покращення фінансового стану підприємства, забезпечення стійкого фінансового стану в процесі розвитку підприємства);

– до інтеграційних функцій відносить комунікаційну (що відповідає за обмін інформацією та організацію взаємодії між структурними елементами АФУ підприємством), координаційну (досягнення погодженості в діяльності всіх елементів АФУ підприємством, встановлення раціональної взаємодії між ними, керування ресурсами, узгодження всіх стадій реалізації процесу АФУ підприємством тощо), інформаційну (забезпечення інформацією щодо становлення процесу виведення підприємства з кризового стану або його ліквідації не лише власників, але і всіх зацікавлених суб'єктів), мобілізуючу (полягає в тому, що у процесі АФУ підприємством з'являються не тільки недоліки, а й позитивні сторони господарської діяльності підприємства з метою використання їх як потенціалу для виведення підприємства зі стану кризи) [7, с. 252].

На думку Шевцової О. Й., головним завданням АФУ є своєчасне діагностування фінансового стану підприємства і впровадження необхідних антикризових фінансових заходів, спрямованих на попередження фінансової кризи [11, с. 250].

АФУ підприємством реалізує свої завдання за допомогою здійснення певних функцій, наведених на рис. 1.



Рис. 1. Функції антикризового фінансового управління підприємством [1]

Як бачимо на рис. 1, автор відносить до загальних функцій АФУ підприємством таку функцію: розробка дієвої системи стимулювання та реалізації ухвалених управлінських рішень щодо фінансового оздоровлення.

Важицький Ф. А. та Колодійчук А. В. пропонують своє бачення функцій АФУ підприємством.

АФУ підприємством здійснює свої основні завдання шляхом реалізації певних функцій:

1) загальні функції АФУ полягають у:

- побудові ефективних систем інформації, що забезпечують обґрунтування можливих ефективних варіантів управлінських рішень;
- розрахунку аналізу фінансового стану і результатів фінансової діяльності підприємства;
- розробці ефективної системи стимулювання реалізації ухвалених управлінських рішень щодо покращення фінансового стану;
- розробці плану фінансового оздоровлення підприємства;

– здійсненні ефективного контролю за впровадженням управлінських рішень щодо фінансового оздоровлення підприємства;

2) специфічні функції антикризового фінансового управління:

- виявлення симптомів кризи розвитку підприємства;
- відновлення фінансової стійкості підприємства та її підтримка;
- повернення платоспроможності підприємства;
- забезпечення фінансової рівноваги у процесі подальшого функціонування підприємства;
- розробка та впровадження загальної стратегії фінансового оздоровлення підприємства [12, с. 129].

Як бачимо, вчені також відносять функцію (розробка ефективної системи стимулювання реалізації ухвалених управлінських рішень щодо фінансового оздоровлення) до загальних функцій АФУ підприємством.

На основі проведеного аналізу можна зазначити, що вчені Важицький Ф. А., Колодійчук А. В. та Шевцова О. Й. відносять функцію (розробка ефективної системи стимулювання реалізації ухвалених управлінських рішень щодо покращення фінансового стану) до загальних функцій АФУ підприємством, мотивуючи це тим, що реалізація загальних функцій притаманна будь-якому процесу управління [13, с. 337].

На нашу думку, оскільки АФУ доцільно розглядати як складову загальної системи управління підприємством, а також як певну особливу складову фінансового менеджменту, що застосовується у критичних умовах розвитку підприємства, воно повинно реалізуватися як через загальні функції фінансового менеджменту, які мають універсальний характер, та специфічні, притаманні лише антикризовому фінансовому управлінню.

Реалізацію функцій АФУ підприємством доцільно розглядати через алгоритм його впровадження (рис. 2).

На нашу думку, специфічні функції АФУ слід доповнити функцією – координація планів і діяльності.

Координація планів і діяльності окремих функціонуючих підрозділів виражається в тому, що господарську діяльність на одній частині підприємства не можливо планувати ефективно, якщо таке планування не пов'язане з плануванням діяльністю інших одиниць цього рівня і що різноманітні зміни в планах одного з підрозділів мають знаходити відображення у планах інших підрозділів. Таким чином, треба зазначити що взаємозв'язок та одночасність – головні риси координації планів і діяльності на підприємстві, тому треба підкреслити що саме функція (координація планів і діяльності) є однією з основних у реалізації АФУ підприємством.

На рис. 2 бачимо, що в процесі впровадження АФУ на певних етапах спостерігається реалізація одночасно як специфічних, так і загальних функцій АФУ, отже, результативність певного етапу АФУ залежить від взаємодії цих функцій.

Підсумовуючи, треба зазначити, що АФУ підприємством виступає як новий вид управління, особливо у вітчизняній економіці, який викликав великий інтерес у сучасних вчених-економістів. Проте, незважаючи на велику кількість наукових досліджень, наразі немає однозначного трактування терміна АФУ. З настанням світової фінансової кризи, економічних проблем, зі зростанням неплатоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання на перший план виходить значення розвитку теоретичних основ АФУ та структури його функцій як теоретичного підґрунтя.

Отже, вищезазначені функції будуть становити базис реалізації АФУ на підприємстві.

Науковою новизною цього дослідження є розширення теоретичної бази АФУ, що виникла внаслідок приєднання до специфічних функцій функції координації планів і діяльності.

Варто підкреслити, що для досягнення підприємством ефективної господарської діяльності АФУ має проводитись на постійній основі. Практика впровадження заходів АФУ на вітчизняних підприємствах ще є недосконалою, але вона має базуватися на принципах, функціях і завданнях АФУ та є дуже необхідною.

Подальші напрямки дослідження полягають у поглибленні та розширенні теоретичної основи щодо визначення напрямків АФУ, та розробці нових практичних прийомів і методів досягнення платоспроможності вітчизняних суб'єктів господарювання.

Література: 1. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И. А. Бланк. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2006. – 672 с. 2. Терещенко О. О. Антикризове фінансове управління на підприємстві : навч. посібник / О. О. Терещенко. – К. : КНЕУ, 2004. – 560 с. 3. Ван Хорн Дж. Основы управления финансами / Дж. Ван Хорн ; [пер. с англ.]. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 433 с. 4. Хелферт Э. Техника финансового анализа / Э. Хелферт, [пер. с англ. под ред. Л. П. Бельх]. – М. : Аудит ; ЮНИТИ, 1996. – 663 с. 5. Холт Роберт Н. Основы финансового менеджмента / Н. Р. Холт ; [пер. с англ.]. – М. : Дело, 1993. – 128 с. 6. Маховка В. М. Методология формирования системы антикризового управления предприятием / В. М. Маховка

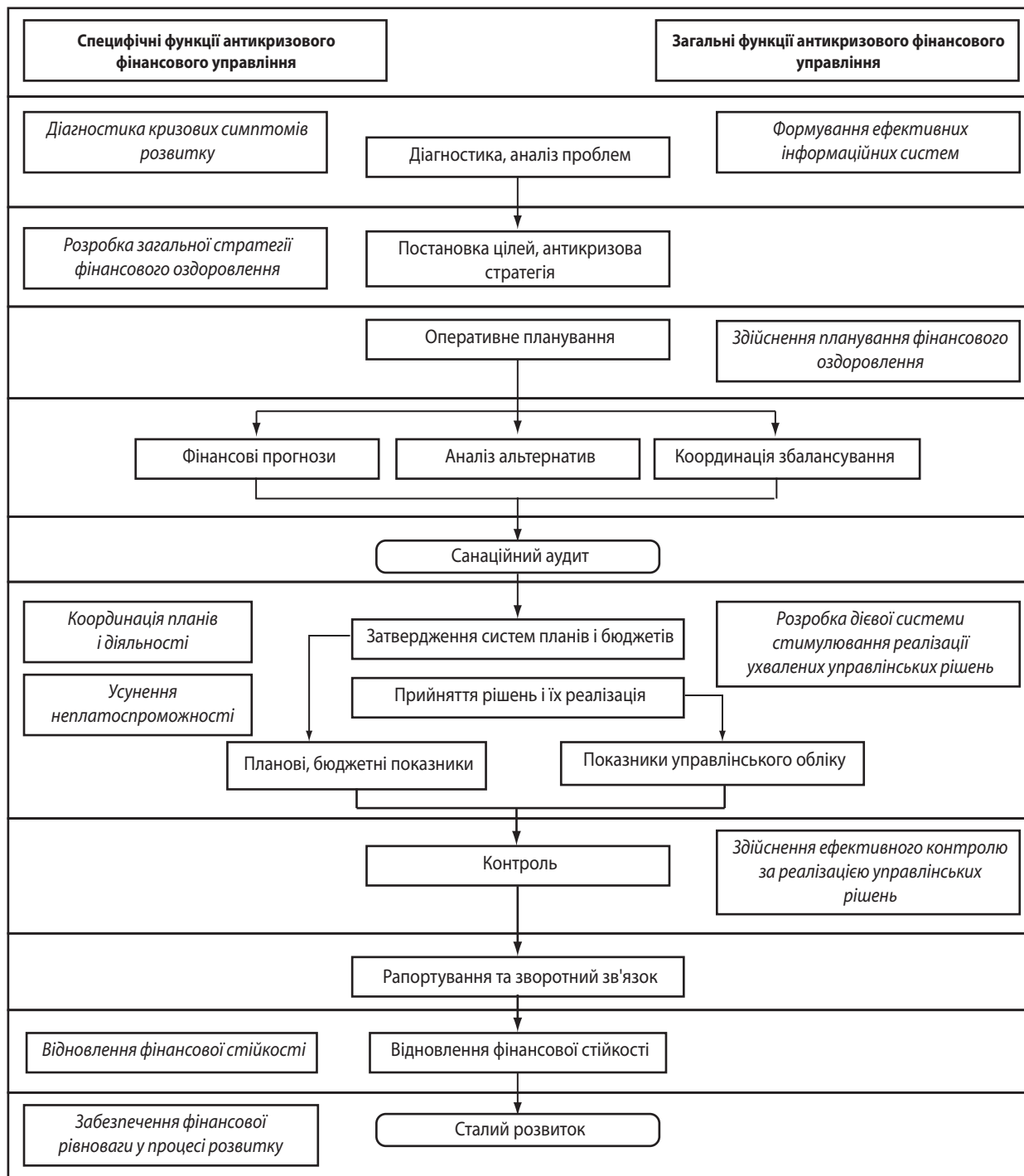


Рис. 2. Реалізація функцій антикризового фінансового управління залежно від фази управлінського циклу (побудовано автором)

// Інноваційна економіка. – 2013. – № 1. – С. 102–105. 7. Берест М. М. Теоретичне підґрунтя антикризового фінансового управління підприємством / М. М. Берест // Бізнес Інформ. – 2014. – № 3. – С. 250–255. 8. Васильєва Т. А. Порівняльний аналіз антикризового та традиційного менеджменту / Т. А. Васильєва, О. Б. Афанасьєва // Інноваційна економіка. – 2011. – № 1. – С. 6–10. 9. Колісник М. К. Фінансова санація і антикризове управління підприємством : навч. посібник / М. К. Колісник, П. Г. Ільчук, П. І. Віблій. – К. : Кондор, 2007. – 504 с. 10. Рясних Є. Г. Основи фінансового менеджменту : навч. посібник / Є. Г. Рясних. – К. : Академвидав, 2010. – 336 с. 11. Конюхов В. Ю. Розробка інвестиційного інструментарію для оцінювання ефективності інноваційної діяльності підприємств / В. Ю. Конюхов, А. С. Нечаєв, О. О. Кичкін // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 12. – С. 236–251. 12. Важинський Ф. А. Сутність антикризового фінансового управління

підприємством / Ф. А. Вазинський, А. В. Колодійчук // Економіка промисловості. – 2009. – № 5. – С. 127–130. **13.** Шевцова О. Й. Основи антикризового фінансового управління підприємством / О. Й. Шевцова // Ефективна економіка. – 2013. – № 13. – С. 336–338.

References: **1.** Blank I. A. Antikrizisnoye finansovoye upravleniye predpriyatiyem / I. A. Blank. – K. : Elga ; Nika-Tsentr, 2006. – 672 p. **2.** Tereshchenko O. O. Antykryzove finansove upravlinnia na pidpriemstvi : navch. posibnyk / O. O. Tereshchenko. – K. : KNEU, 2004. – 560 p. **3.** Van Horn Dzh. Osnovy upravleniya finansami / Dzh. Van Horn ; [per. s angl.]. – M. : Finansy i statistika, 1996. – 433 p. **4.** Helfert Ye. Tekhnika finansovogo analiza / Ye. Helfert, [per. s angl. pod red. L. P. Belyh]. – M. : Audit ; YuNITI, 1996. – 663 p. **5.** Holt Robert N. Osnovy finansovogo menedzhmenta / N. R. Holt ; [per. s angl.]. – M. : Delo, 1993. – 128 p. **6.** Makhovka V. M. *Metodolohiia formuvannia systemy antykryzovoho upravlinnia pidpriemstvom* [The Methodology of Forming a System of Crisis Management] / V. M. Makhovka // Innovatsiina ekonomika. – 2013. – No. 1. – P. 102–105. **7.** Berest M. M. *Teoretychne pidgruntia antykryzovoho finansovoho upravlinnia pidpriemstvom* [The Theoretical Background of Financial Crisis Management] / M. M. Berest // Biznes Inform. – 2014. – No. 3. – P. 250–255. **8.** Vasylieva T. A. *Porivniialnyi analiz antykryzovoho ta tradytsiinoho menedzhmentu* [Comparative Analysis of Traditional and Crisis Management] / T. A. Vasylieva, O. B. Afanasieva // Innovatsiina ekonomika. – 2011. – No. 1. – P. 6–10. **9.** Kolisnyk M. K. Finansova sanatsiia i antykryzove upravlinnia pidpriemstvom : navch. posibnyk / M. K. Kolisnyk, P. H. Ilchuk, P. I. Viblyi. – K. : Kondor, 2007. – 504 p. **10.** Riasnykh Ye. H. Osnovy finansovoho menedzhmentu : navch. posibnyk / Ye. H. Riasnykh. – K. : Akademvydav, 2010. – 336 p. **11.** Koniukhov V. Yu. *Rozrobka investytsiinoho instrumentarii dlia otsiniuvannia efektyvnosti innovatsiinoi diialnosti pidpriemstv* [Development of Investment Instruments for Evaluating the Effectiveness of Innovation Enterprises] / V. Yu. Koniukhov, A. S. Nechaiev, O. O. Kychkin // Aktualni problemy ekonomiky. – 2014. – No. 12. – P. 236–251. **12.** Vazhynskiy F. A. *Sutnist antykryzovoho finansovoho upravlinnia pidpriemstvom* [The Essence of the Crisis of Financial Management] / F. A. Vazhynskiy, A. V. Kolodiichuk // Ekonomika promyslovosti. – 2009. – No. 5. – P. 127–130. **13.** Shevtsova O. Y. *Osnovy antykryzovoho finansovoho upravlinnia pidpriemstvom* [Basics of Financial Crisis Management] / O. Y. Shevtsova // Efektyvna ekonomika. – 2013. – № 13. – P. 336–338.

Інформація про автора

Мокряк Костянтин Вячеславович – аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету (вул. Преображенська, 8, м. Одеса, 65000, Україна, e-mail: Konstm2012@mail.ru).

Информация об авторе

Мокряк Константин Вячеславович – аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету (вулиця Преображенская, 8, г. Одесса, 65000, Україна, e-mail: Konstm2012@mail.ru).

Information about the author

K. Mokriak — Postgraduate Student of Department of Financial Management and Stock Market of Odessa National Economics University (8 Preobrazhenska Str., Odessa, 65000, Ukraine, e-mail: Konstm2012@mail.ru).

*Стаття надійшла до ред.
12.02.2016 р.*

JEL Classification: G30

УДК 336

ФАКТОРИ ТА РИЗИКИ ПІД ЧАС ВИБОРУ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСОВОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТІЙКОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

Гуцул М. О.

Анотація. Для ефективного ведення підприємницької діяльності у розпорядженні управлінців завжди має бути значний фінансовий ресурс, який забезпечує мінімізацію втручання зовнішніх негативних факторів, а також стійкий

© Гуцул М. О., 2016



розвиток підприємства на довгостроковий проміжок часу. Дослідження та аналіз факторів і ризиків під час вибору джерел фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства формують підґрунтя для раціоналізації управлінських рішень, які виробляються у системі фінансового менеджменту. Метою роботи є виявлення та систематизація факторів і ризиків, що спричиняють вплив на вибір тих чи інших джерел фінансування діяльності підприємства. Під час дослідження використовувалися наукові методи аналізу та синтезу. У статті досліджено фактори, що впливають на вибір джерел фінансування стійкого розвитку підприємства та проведено їх розподіл залежно від середовища функціонування. Охарактеризовано вплив зазначених факторів на вибір джерел фінансування. Проведено систематизацію видів фінансових ризиків.

Ключові слова: фінансове забезпечення, стійкий розвиток, фінансовий ризик, фінансові ресурси, зовнішні фактори, внутрішні фактори.

ФАКТОРЫ И РИСКИ ПРИ ВЫБОРЕ ИСТОЧНИКОВ ФИНАНСОВОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гуцул М. А.

Аннотация. Для эффективного ведения предпринимательской деятельности в распоряжении управленцев должен всегда быть значительный финансовый ресурс, обеспечивающий минимизацию вмешательства внешних негативных факторов и устойчивое развитие предприятия на долгосрочный промежуток времени. Исследование и анализ факторов, рисков при выборе источников финансового обеспечения устойчивого развития предприятия формируют основу для рационализации управленческих решений, которые вырабатываются в системе финансового менеджмента. Целью статьи является выявление и систематизация факторов, а также рисков, влияющих на выбор тех или иных источников финансирования деятельности предприятия. При исследовании использовались научные методы анализа и синтеза. В статье исследованы факторы, влияющие на выбор источников финансирования устойчивого развития предприятия и проведено их распределение в зависимости от среды функционирования. Охарактеризовано влияние указанных факторов на выбор источников финансирования. Проведена систематизация видов финансовых рисков.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, устойчивое развитие, финансовый риск, финансовые ресурсы, внешние факторы, внутренние факторы.

FACTORS AND RISKS AT CHOOSING FINANCIAL SOURCES FOR ASSURING ENTERPRISE SUSTAINABLE DEVELOPMENT

M. Hutsul

Abstract. For the efficient conduct of business activities a significant financial resource ensuring minimization of interference of external negative factors and enterprise sustainable development should always be at the disposal of managers for a long-term period. Research and analysis of factors and risks associated with choosing sources for financial assurance of the enterprise sustainable development form the basis for the rationalization of managerial decisions produced in the financial management system. The aim of the article is to study and systematize factors and risks that influence choosing particular sources of enterprise financing. In the study there were used scientific methods of analysis and synthesis. The article examines the factors influencing the choice of sources for financing the enterprise sustainable development and presents their distribution depending on operating environment. The influence of these factors on choosing the financial sources has been characterized. The systematization of types of financial risks has been performed.

Keywords: financial assurance, sustainable development, financial risk, financial resources, external factors, internal factors.

Одним із найбільш важких наслідків кризи, який обумовлює неплатоспроможність і банкрутство підприємств та перешкоджає їх стійкому розвитку у довгостроковій перспективі, є недостатня фінансова забезпеченість. При цьому актуальним завданням для суб'єктів господарювання є вибір джерел фінансування їх діяльності. На сьогодні існують різні джерела фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств: власні, залучені, позикові. Для вирішення питання, яким саме джерелам фінансування надати перевагу, необхідно всебічно дослідити фактори та ризики, що впливають на вибір того чи іншого виду фінансування.

Теоретичні, практичні та методологічні аспекти дослідження факторів і ризиків, які впливають на фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємств, наведені в наукових працях вітчизняних і зарубіжних авторів, таких як: Ван Хорн Дж., Вахович Дж. [1], Самуельсон П., Нордхаус В. [2], Брейлі Р., Майєрс С. [3], Рясних Є. [4], Бланк І. [5] та ін.

Незважаючи на існування великого обсягу наукових досліджень, вченими не враховується вся різноманітність ризиків і факторів впливу на вибір джерел фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств.

Метою роботи є виявлення та систематизація факторів і ризиків, що спричиняють вплив на вибір тих чи інших джерел фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства.

В економічній літературі досить широко використовуються поняття «фінансове забезпечення» та «стійкий розвиток». Проте на сьогодні відсутня дефініція «фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства».

Під фінансовим забезпеченням підприємства розуміються економічні відносини, в процесі яких створюються і розподіляються фонди грошових коштів для забезпечення підприємства основними й оборотними активами, власними та залученими фінансовими ресурсами, достатніми для безперервного процесу виробництва та реалізації продукції.

Ми вважаємо, що стійкий розвиток підприємства – це розвиток, за якого підприємство знаходиться в динамічній системі рівноваги за визначеним напрямком і траєкторією в умовах постійних волатильних змін економічної кон'юнктури.

Виходячи з цього, фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємства – це ефективне використання та маневрування фінансовими ресурсами, яке сприяє підвищенню платоспроможності та ліквідності, ритмічності та надійності процесів матеріально-технічного постачання, виробництва і реалізації продукції, за визначеним напрямком та траєкторією еволюційно-інноваційного розвитку в умовах постійних волатильних змін економічної кон'юнктури.

В умовах високої ринкової конкуренції суб'єктам підприємницької діяльності дуже часто доводиться приймати ризикові рішення щодо фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства. Саме через невизначеність і нестабільність внутрішнього та зовнішнього ринкового середовища, в умовах, коли підприємству конче необхідно підтримувати ліквідність своїх активів, підвищується рівень економічного та фінансового ризику [6, с. 17]. У таких умовах підприємствам потрібно своєчасно виявляти і правильно розраховувати рівень ризику та фактори, які його спричиняють, ефективно управляти фінансовими ресурсами з метою зменшення негативного впливу ризику та забезпечення довгострокового стійкого розвитку.

Так, Ван Хорн Дж. до внутрішніх факторів, які впливають на вибір джерел фінансування стійкого розвитку підприємства, відносить якість організації управління фінансовими ресурсами; якість управлінського, фінансового та податкового обліку; аналіз наявного ринку продукції; рівень досконалості фінансової структури підприємства [1, с. 378].

Самуельсон П. вважає, що до зовнішніх факторів, які впливають на використання та формування фінансових джерел підприємства, відносяться інфляція, стан розвитку фінансового ринку та зміни цін на ресурси [2, с. 451].

Хайєк Ф. припускає, що основним фактором впливу на вибір джерел фінансування стійкого розвитку підприємства є повна лібералізація фінансово-економічних відносин між державою та суб'єктами підприємницької діяльності [10, с. 77].

Вплив різноманітних факторів на вибір джерел фінансування стійкого розвитку підприємства тісно пов'язаний із виникненням ризиків, основним із яких є фінансовий.

Брейлі Р. розподіляє фінансові ризики на: індивідуальний ризик, коли йдеться про володіння одним видом акцій; ринковий ризик, коли йдеться про володіння портфелем цінних паперів [3, с. 174].

Лі Ч. та Фінерті Дж. наголошують, що фінансовий ризик провокує неспроможність підприємства обслуговувати власні зобов'язання перед третіми особами та ймовірність оголошення його банкрутом [11, с. 142].

Бланк І. поділяє фінансові ризики на валютні, кредитні й інвестиційні. Дослідник визначає валютний ризик як можливість фінансових втрат внаслідок зміни курсу валют, що може відбутися в період між висновком контракту і фактичних розрахунків за ним [5, с. 533].

Проаналізувавши вищезазначені трактування науковців, пропонується доповнити та систематизувати фактори та ризики під час вибору джерел фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства.

Усі фактори, що впливають на вибір джерел фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств, вважаємо за доречне умовно поділити за середовищем, яке їх спричиняє, на екзогенні (зовнішні) та ендогенні (внутрішні) (рис. 1).

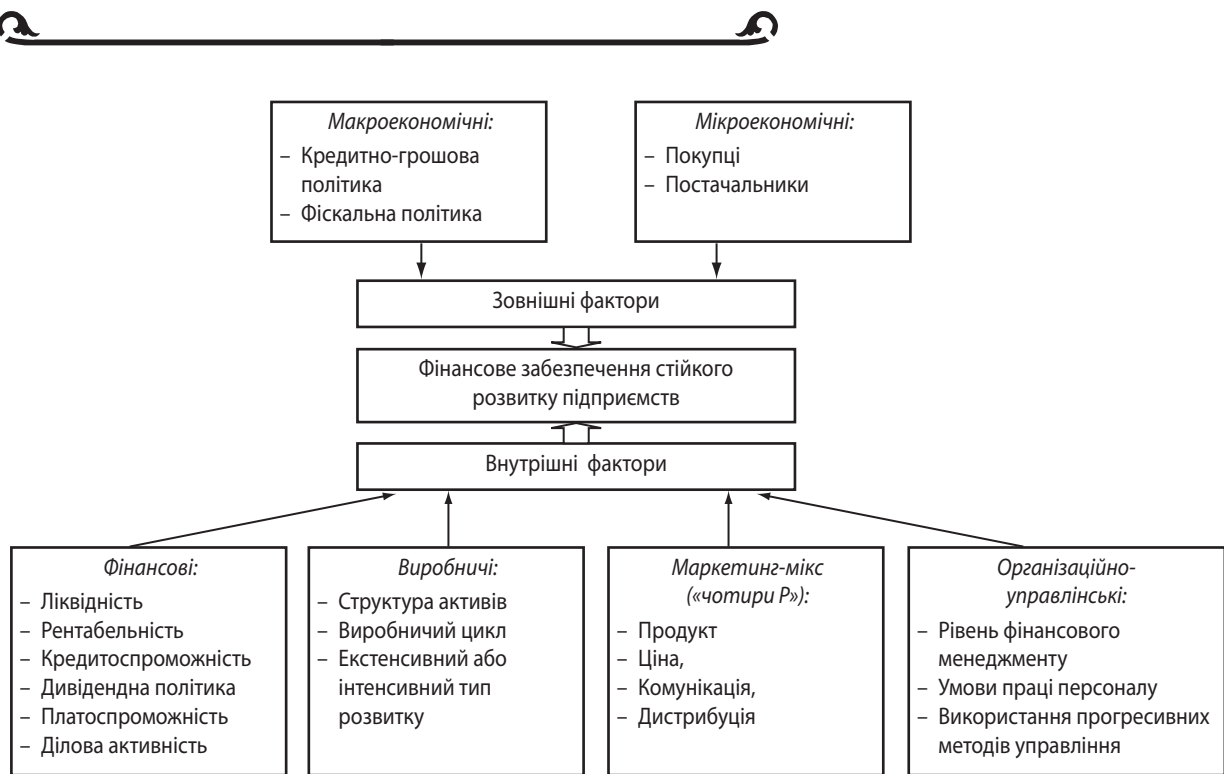


Рис. 1. Фактори фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємств

Складено на основі [2, с. 973; 7, с. 135; 8, с. 134]

Серед внутрішніх факторів виокремимо такі групи: фінансові, маркетингові (комерційні), виробничі й організаційно-управлінські.

До фінансових факторів насамперед віднесемо фінансовий стан підприємства. Фінансовий стан суб'єкта підприємницької діяльності визначається його рентабельністю, стійкістю, прибутковістю, ліквідністю, платоспроможністю та діловою активністю. За високого рівня значень цих індикаторів підприємство, по-перше, має високу кредитоспроможність, що, в разі необхідності, дає змогу залучення позикових коштів і зменшує ризик щодо їх повернення. По-друге, має необхідну кількість власних коштів для фінансування своєї діяльності, що підвищує фінансову автономію.

При незадовільному значенні показників фінансового стану підприємство не має змоги формувати власні ресурси для забезпечення стійкого розвитку підприємства, оскільки застосовує неефективну політику щодо використання фінансових ресурсів і не дотримується розрахункової і кредитної дисципліни. Крім того, такому підприємству значно важче отримати кредит і повернути його.

Ще одним із чинників впливу на фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємства є обрана ним дивідендна політика [8, с. 132]. Оскільки дивіденди виплачуються підприємством із чистого прибутку, це зменшує можливість фінансування підприємства за рахунок власних коштів.

Також до фінансових факторів впливу віднесемо кредитну історію підприємства. Відповідальність підприємства у відносинах із кредиторами дає можливість отримання відстрочок, а також комерційного кредиту та уникнення штрафів, пені чи розірвання ділових зв'язків.

До виробничих факторів впливу на структуру джерел фінансування підприємства віднесемо тривалість виробничого циклу та структуру його активів. Тривалість виробничого циклу складається з періоду обороту середнього запасу сировини, матеріалів і напівфабрикатів, періоду обороту середнього обсягу незавершеного виробництва та періоду обороту середнього запасу готової продукції, тобто чим коротшим буде виробничий цикл підприємства, тим менший термін використання коштів – і власних, і позичених. Крім того, необхідно звернути увагу на структуру оборотних активів. Так, якщо у структурі оборотних активів переважають запаси, підприємство може отримати кредит під заставу товарних запасів, при значній частині у структурі оборотних активів дебіторської заборгованості можна скористатися таким джерелом фінансування, як факторинг, форфейтинг.

Одним із важливих факторів є застосування у виробничому процесі інноваційної моделі розвитку з використанням передових технологій, що забезпечує інтенсивний тип розвитку, який надає конкурентні переваги підприємству в довгостроковій перспективі.

До маркетингових факторів, що впливають на фінансове забезпечення діяльності підприємства, відносяться маркетинг-мікс. Зазвичай маркетинг-мікс складається з продукту, ціни, комунікації та системи просування продукції. Таке поєднання ефективного комплексу заходів зумовлює стабільність і зростання обсягу продажів, що веде до зростання виручки від реалізації та чистого прибутку і збільшує можливості підприємства щодо використання свого чистого прибутку [8, с. 133].

До організаційно-управлінських факторів, що чинять вплив на вибір джерел фінансування підприємства, віднесемо ставлення керівників і менеджерів до ризику; діловий імідж підприємства; рівень фінансового менеджменту; умови праці персоналу; використання прогресивних методів управління.

Важливим фактором вибору джерела фінансування підприємства є ставлення його керівників і менеджерів до ризику. При негативному ставленні керівництва до високого рівня ризику воно буде надавати перевагу консервативному підходу до фінансування підприємства, тобто за рахунок власного капіталу.

Якщо керівництво та менеджери підприємства схильні до ризику, вони будуть використовувати позиковий капітал у максимально можливому обсязі [8, с. 133].

Обізнаність власників та управлінців щодо теорії і практики фінансового менеджменту надає допомогу в раціональному виборі між власними та позичковими коштами підприємства.

Позитивний діловий імідж підприємства має значення в отриманні позикових коштів, оскільки надає більше можливостей для їх залучення. Кредитори більш охоче надають кредити підприємствам із бездоганною репутацією [8, с. 133].

Як відомо, праця персоналу генерує додаткову вартість, тому належні умови для працівників і використання прогресивних методів управління створюють можливості для досягнення довгострокового фінансового ефекту.

До зовнішніх факторів, які впливають на фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємства, віднесемо вплив макро- та мікросередовища. Макрооточення забезпечує зовнішні умови функціонування підприємства і не залежить від конкретного суб'єкта ринку, хоча впливає на його діяльність.

До факторів макросередовища передусім віднесемо грошово-кредитну політику держави, яка за допомогою інструментів Національного банку України контролює пропозицію грошей, впливаючи на рівень відсоткових ставок. Грошово-кредитна політика визначає доступність отримання кредитних ресурсів, які є одними із пріоритетних джерел фінансів підприємств.

Через фіскальну політику держави, а саме державні витрати та податки, уряд стимулює або стримує господарську діяльність підприємств, а це, у свою чергу, впливає на їх фінансовий результат.

Також фактором впливу на фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємства є державне регулювання мінімального рівня заробітної плати та політика уряду щодо облігацій внутрішніх державних позик (ОВДП).

Збільшення рівня мінімальної заробітної плати на законодавчому рівні провокує підприємства скорочувати найману робочу силу та використовувати у виробничому процесі високотехнологічні основні засоби, які забезпечують високу продуктивність праці та збільшують у кінцевому підсумку прибутки підприємства.

Слід також зазначити, що до факторів, які впливають на фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємства, належить політика уряду щодо облігацій внутрішніх державних позик. Підприємства, які купують ОВДП, формують консервативний інвестиційний портфель за критерієм мінімізації рівня інвестиційного ризику.

До факторів мікроекономічного середовища доцільно віднести насамперед відносини з постачальниками підприємства. Постачальники можуть погодитись на відстрочку в оплаті їх продукції, тим самим зменшивши необхідність у коштах на фінансування фінансово-інвестиційної діяльності.

Під час вибору джерел фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства керуватися лише наведеними на рис. 1 факторами, які впливають на той чи інший вид джерел фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства, недостатньо, тому що ефективна робота будь-якого суб'єкта підприємницької діяльності у довгостроковому періоді, його стійке економічне зростання визначаються правильним аналізом і мінімізацією фінансових ризиків.

Під фінансовим ризиком розуміється ймовірність втрат запланованих фінансових результатів, через настання несприятливих подій для інвестора в умовах невизначеності та ринкових коливань під час здійснення фінансового інвестування [9, с. 256].

Фінансова діяльність суб'єктів підприємництва пов'язана з різноманітними небезпеками. В умовах ринкової економіки вплив цих загроз став дуже відчутним. Поміж усіх ризиків, що впливають на діяльність суб'єктів господарювання, фінансові ризики є головними, тому що призводять до загрози втрати стійкого розвитку підприємства. Цей вплив провокує зменшення фінансових результатів і фінансової стійкості підприємства.



Фінансові ризики генерують сприятливі умови для виникнення фінансових втрат через неефективну структуру капіталу, що спричиняє розбалансованість фінансових потоків підприємства. Особливістю фінансового ризику є те, що він прямо впливає на рух грошових потоків та зміну структури капіталу і активів підприємства тощо.

До зовнішніх фінансових ризиків віднесемо валютні, податкові, інфляційні, дефляційні, депозитні. За звичай підприємства не можуть вплинути на зовнішні ризики. Зовнішні фінансові ризики є подібними для більшості підприємств у ринковій економіці із розвинутою юридичною базою. Винятками є природні монополії та великі організації, які за рахунок ефекту масштабу мінімізують зовнішні несприятливі ризики.

Інфляційні ризики пов'язані зі зростанням цін на фактори виробництва та девальвацією національної валюти, що провокує негативні зовнішні (зростання рівня конкуренції, зниження купівельної спроможності споживачів) та внутрішні (зростання терміну оборотності капіталу, зниження вартості активів, банкрутство) ефекти. Інфляційні ризики є досить небезпечними для імпортерів продукції або підприємств, які придбавають імпорتنу сировину, матеріали та комплектування для виробництва продукції, робіт, послуг. При цьому інфляційні ризики можуть також принести позитивні ефекти у діяльності експортерів.

На противагу інфляційним ризикам дефляційні ризики прослідковуються у подорожчанні національної валюти. Існування таких дефляційних ризиків призводить до зменшення доходів суб'єктів підприємницької діяльності, які займаються зовнішньоекономічною діяльністю.

Депозитні ризики виникають при неповерненні депозитних вкладів та непогашенні депозитних сертифікатів, а також при зміні умов депозитних угод або правил надання таких послуг фінансовими установами.

Валютні фінансові ризики виникають внаслідок коливання курсів іноземних валют і впливають опосередковано на діяльність суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності.

Податкові ризики пов'язані з великими навантаженнями, які провокують скорочення виробництва та зменшення в кінцевому підсумку прибутку підприємства [3, с. 703].

До внутрішніх фінансових ризиків віднесемо некваліфікований фінансовий менеджмент, неефективну структуру активів і капіталу, велику схильність до ризикових фінансових операцій із високою нормою прибутку. Внутрішні фінансові ризики виникають внаслідок дій чи бездіяльності підприємства, а отже, піддаються спостереженню, контролюванню та нейтралізації.

Наведені ризики та наслідки їхньої появи відображають, в першу чергу, результативність або неефективність системи менеджменту підприємства [3, с. 777].

На основі аналізу та систематизації фінансових ризиків і факторів, що зумовлюють їх виникнення та впливають на стійкий розвиток підприємства, означені фактори згруповано за середовищем походження (табл. 1).

Таблиця 1

Фактори, які зумовлюють виникнення внутрішніх і зовнішніх фінансових ризиків на підприємстві

Група факторів	Характеристика прояву фактора
1	2
<i>Внутрішні фактори</i>	
Фінансові	<ul style="list-style-type: none">– неефективна структура капіталу;– надмірне залучення позикових коштів;– низька оборотність обігових коштів;– недостатня ліквідність активів;– завищений обсяг дебіторської заборгованості;– агресивна дивідендна політика
Інвестиційні	<ul style="list-style-type: none">– збільшення термінів будівництва інвестиційних об'єктів;– істотні перевитрати інвестиційних ресурсів;– тривалий термін окупності інвестицій;– невдало сформований фондовий портфель
Операційні (бізнес-процесів)	<ul style="list-style-type: none">– низька ефективність використання основних виробничих засобів;– недостатньо диверсифікована асортиментна структура продукції;– висока частка постійних витрат;– високий рівень матеріаломісткості та трудомісткості продукції
<i>Зовнішні фактори</i>	
Інфляційні	зростання цін
Валютні	знецінення національної валюти

1	2
Податкові	зміни податкового законодавства
Депозитні	ймовірність неповернення депозитних вкладів

Складено на основі [9, с. 256; 12, с. 142; 13, с. 937]

Підсумовуючи, слід зазначити, що сучасні зовнішні умови підприємницької діяльності характеризуються нестабільністю політичної та економічної ситуації, суперечливістю законодавства та фіскальним тягарем податкової політики, інфляцією, обмеженим впливом банківської системи на якісні та кількісні перетворення в економіці. Складна ситуація з взаєморозрахунками свідчить про низьку платоспроможність значної кількості підприємств.

Фінансове забезпечення стійкого розвитку підприємств у сучасних умовах господарювання неможливе без постійного комплексного аналізу факторів, що визначають джерела його фінансування. Аналіз і прогнозування досліджуваних факторів є досить складним і важливим елементом у системі управління фінансовим забезпеченням стійкого розвитку підприємств.

Щоб функціонувати у висококонкурентній ринковій економіці, суб'єктам підприємницької діяльності потрібно приймати сміливі та нетрадиційні рішення. Проте це теж збільшує рівень економічного та фінансового ризику. В таких умовах підприємства мають терміново виявляти і правильно оцінювати рівень ризику, ефективно управляти ним із метою обмеження його негативного впливу та мінімізації обсягів фінансових втрат.

Проведена систематизація факторів впливу на вибір джерел фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства та виокремлення поряд із фінансовими, виробничими, маркетинговими групи організаційно-управлінських факторів (рівень фінансового менеджменту, умови праці персоналу, використання прогресивних методів управління) створює підґрунтя для формування системи показників оцінювання впливу означених факторів, результати якого доцільно враховувати при розробленні механізму фінансування діяльності підприємства.

Подальші дослідження можуть бути спрямовані на удосконалення методів зниження ризиків і кількісне оцінювання факторів, які впливають на вибір джерел фінансового забезпечення стійкого розвитку підприємства.

Література: 1. Ван Хорн Дж. К. Основы финансового менеджмента / Дж. К. Ван Хорн, М. Дж. Вахович ; [пер. с англ.]. – 12-е изд. – М. : Вильямс, 2008. – 1232 с. 2. Самуэльсон П. Э. Экономика / П. Э. Самуэльсон, Д. В. Нордхаус ; [пер. с англ.]. – М. : Вильямс, 2015. – 1360 с. 3. Брейли Р. Принципы корпоративных финансов / Р. Брейли, С. Майерс ; [пер. с англ. Н. Барышниковой]. – М. : Олимп-Бизнес, 2015. – 1008 с. 4. Рясних Е. Г. Основы финансового менеджмента : навч. посібник / Е. Г. Рясних. – К. : Академвидав, 2010. – 336 с. 5. Бланк И. А. Антикризисное финансовое управление предприятием / И. А. Бланк. – К. : Эльга ; Ника-Центр, 2006. – 672 с. 6. Плаксієнко В. Я. Проблеми категоріального обґрунтування страхування фінансових ризиків / В. Я. Плаксієнко, В. Г. Бабенко // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Фінанси і кредит». – 2006. – № 1. – С. 17–19. 7. Данильченко В. О. Вплив зовнішніх і внутрішніх чинників на ефективність фінансово-економічної діяльності підприємств гуртової торгівлі / В. О. Данильченко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1 (127). – С. 133–143. 8. Семенюк Н. О. Систематизація факторів впливу на вибір джерела фінансування оборотного капіталу / Н. О. Семенюк // Вісник Хмельницького національного університету. – 2012. – Т. 3, № 3. – С. 132–135. 9. Воробець Т. І. Сутність фінансових ризиків на фондовому ринку / Т. І. Воробець // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 8 (134). – С. 253–257. 10. Хайек Ф. А. Частные деньги / Ф. А. Хайек ; Ин-т национальной модели экономики. – Тверь, 1996. – 230 с. 11. Ли Ч. Ф. Финансы корпораций: теория, методы и практика / Ч. Ф. Ли, Дж. И. Финнерти ; [пер. с англ.]. – М. : ИНФРА-М, 2000. – 686 с. 12. Шарп У. Ф. Инвестиции / Ф. У. Шарп, Дж. А. Гордон, В. Дж. Бэйли. – М. : ИНФРА-М, 2015. – 1028 с. 13. Дамодаран А. Инвестиционная оценка. Инструменты и техника оценки любых активов / А. Дамодаран. – М. : Альпина Паблишер, 2010. – 1344 с.

References: 1. Van Horn Dzh. K. Osnovy finansovogo menedzhmenta / Dzh. K. Van Horn, M. Dzh. Vakhovich ; [per. s angl.]. – 12-e izd. – M. : Vilyams, 2008. – 1232 p. 2. Samuelson P. E. Ekonomika / P. E. Samuelson, D. V. Nordkhaus ; [per. s angl.]. – M. : Vilyams, 2015. – 1360 p. 3. Breyli R. Printsipy korporativnykh finansov / R. Breyli, S. Mayers ; [per. s angl. N. Baryshnikovoy]. – M. : Olimp-Biznes, 2015. – 1008 p. 4. Riasnykh Ye. H. Osnovy finansovoho menedzhmentu : navch. posibnyk / Ye. H. Riasnykh. – K. : Akademvydav, 2010. – 336 p. 5. Blank I. A. Antikrizisnoye finansovoye upravleniye predpriyatiyem / I. A. Blank. – K. : Elha ; Nika-Centr, 2006. – 672 p. 6. Plaksiienko V. Ya. Problemy katehorialnoho obgruntuвання strakhuvannia finansovykh ryzykiv [Problems Categorical Justification Insurance of Financial Risks] / V. Ya. Plaksiienko, V. H. Babenko // Visnyk



Sumskoho natsionalnoho ahrarnoho universytetu. Seriya «Finansy i kredyt». – 2006. – No. 1. – P. 17–19. **7.** Danylchenko V. O. *Vplyv zovnishnikh i vnutrishnikh chynnykiv na efektyvnist finansovo-ekonomichnoi diialnosti pidpriemstv hurtovoi torhivli* [The Impact of External and Internal Factors on the Efficiency of Financial and Economic Activity Wholesalers] / V. O. Danylchenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – No. 1 (127). – P. 133–143. **8.** Semeniuk N. O. *Systematyzatsiia faktoriv vplyvu na vybir dzhherela finansuvannia oborotnoho kapitalu* [Systematics Factors Influencing the Choice of Sources of Financing Working Capital] / N. O. Semeniuk // Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu. – 2012. – Vol. 3, No. 3. – P. 132–135. **9.** Vorobets T. I. *Sutnist finansovykh ryzykiv na fondovomu rynku* [The Essence of the Financial Risks of the Stock Market] / T. I. Vorobets // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – No. 8 (134). – P. 253–257. **10.** Hayek F. A. *Chastnyye dengi* / F. A. Hayek ; In-t natsionalnoy modeli ekonomiki. – Tver, 1996. – 230 p. **11.** Li Ch. F. *Finansy korporatsiy: teoriya, metody i praktika* / Ch. F. Li, Dzh. I. Finnerti ; [per. s angl.]. – M. : INFRA-M, 2000. – 686 p. **12.** Sharp U. F. *Investitsii* / F. U. Sharp, Dzh. A. Gordon, V. Dzh. Beyli. – M. : INFRA-M, 2015. – 1028 p. **13.** Damodaran A. *Investitsionnaya otsenka. Instrumenty i tekhnika otsenki lyubykh aktivov* / A. Damodaran. – M. : Alpina Publisher, 2010. – 1344 p.

Інформація про авторів

Гуцул Максим Олександрович – аспірант кафедри фінансового менеджменту та фондового ринку Одеського національного економічного університету (вул. Преображенська, 8, м. Одеса, 65082, Україна, e-mail: maximguzul@gmail.com).

Информация об авторах

Гуцул Максим Александрович – аспирант кафедры финансового менеджмента и фондового рынка Одесского национального экономического университета (ул. Преображенская, 8, г. Одесса, 65082, Украина, e-mail: maximguzul@gmail.com).

Information about the authors

M. Hutsul – Postgraduate Student of Department of Financial Management and Stock Market of Odessa National Economics University (8 Preobrazhenska Str., Odessa, 65082, Ukraine, tel: 0983476816, e-mail: maximguzul@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
14.02.2016 р.*

JEL Classification: G12

УДК 330.101

КОРПОРАТИВНІ АСПЕКТИ ЕМІСІЙНОГО ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВ

Попов О. Є., Пилипенко А. А.

Анотація. Узагальнено переваги та недоліки використання емісійного механізму фінансування корпоративного розвитку акціонерних товариств. Визначено склад та дано характеристику комплексу специфічних ризиків, пов'язаних із розміщенням додаткової емісії акцій корпоративних підприємств. Розглянуто можливості перерозподілу корпоративного контролю при змінах структури акціонерного капіталу в умовах здійснення додаткового розміщення акцій корпорації-емітента. Обґрунтовано доцільність розширення консолідованого представництва міноритарних акціонерів у спостережних органах корпоративного підприємства. Визначено основні протиріччя у розвитку вітчизняних акціонерних товариств, що пов'язані зі змішаним характером побудови корпоративних відносин.

Ключові слова: акція, цінні папери, акціонерне товариство, корпоративний контроль, емісія, фінансування.

© Попов О. Є., Пилипенко А. А., 2016

КОРПОРАТИВНЫЕ АСПЕКТЫ ЭМИССИОННОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВ

Попов А. Е., Пилипенко А. А.

Аннотация. Обобщены преимущества и недостатки использования эмиссионного механизма финансирования корпоративного развития акционерных обществ. Определен состав и дана характеристика комплекса специфических рисков, связанных с размещением дополнительной эмиссии акций корпоративных предприятий. Рассмотрены возможности перераспределения корпоративного контроля при изменениях структуры акционерного капитала в условиях осуществления дополнительного размещения акций корпорации-эмитента. Обоснована целесообразность расширения консолидированного представительства миноритарных акционеров в наблюдательных органах корпоративного предприятия. Определены основные противоречия в развитии отечественных акционерных обществ, связанные со смешанным характером построения корпоративных отношений.

Ключевые слова: акция, ценные бумаги, акционерное общество, корпоративный контроль, эмиссия, финансирование.

CORPORATE ASPECTS IN MONETARY FINANCING OF DEVELOPMENT OF JOINT-STOCK COMPANIES

O. Popov, A. Pylypenko

Abstract. Advantages and disadvantages of using the monetary financing mechanism of corporate development of joint-stock companies have been generalized. The composition of the complex of specific risks associated with the placement of additional shares of joint stock companies has been determined and their characteristic given. Possibilities for redistribution of corporate control at changes of the joint-stock capital structure under conditions of implementing an additional placement of shares of the issuing corporation have been considered. The expediency to expand the consolidated representation of minority shareholders in the supervisory bodies of the corporate enterprise has been justified. The main contradictions in the development of domestic joint-stock companies, which are associated with the mixed nature of formation of corporate relations, have been revealed.

Keywords: share, securities, joint-stock company, corporate control, emissions, funding.

Вступ. Поширення корпоративних форм організації колективної людської діяльності є характерною особливістю сучасного етапу суспільного розвитку. Корпоративні організації являють собою унікальне за масштабами і широтою впливу на соціально-економічні процеси явище, динаміка розвитку якого певною мірою відбивається на майже усіх аспектах суспільного буття.

Теоретичні та практичні аспекти управління розвитком акціонерних підприємств розглядалися в наукових працях багатьох вітчизняних й іноземних учених-економістів, зокрема таких як: І. Бланк [1], С. Болтен [6], І. Велш [12], А. Вітюк [3], Б. Вуд [8], Д. Венслі [8], М. Грінблат [9], Н. Гуляєва [1], І. Дишко [2], Л. Дмитриченко [4], К. Катбертсон [7], Н. Карачина [3], М. Кужелев [4, 5], Д. Нітше [7], К. Рок [10], Р. Сміт [11], Г. Франкфуртер [8], А. Хімченко [4], Т. Шерідан [9] та ін.

Проте в Україні використання світового досвіду корпоративних відносин у вітчизняних акціонерних товариствах вимагає повної адаптації цього досвіду і формування відповідного механізму корпоративного господарювання, зокрема пов'язаного із використанням переваг емісійного фінансування, що надаються акціонерною формою організації підприємництва. Отже, актуальність теми дослідження додатково обумовлена необхідністю урахування корпоративних аспектів емісійного фінансування розвитку акціонерних товариств в умовах трансформаційної економіки.

Постановка проблеми. Метою дослідження є узагальнення та розвиток науково-теоретичних положень і підходів та методичних рекомендацій щодо забезпечення захисту та досягнення балансу інтересів учасників корпоративних відносин у акціонерних товариствах під час залучення емісійних джерел фінансування корпоративного розвитку.

Результати дослідження. Визначення джерел фінансування розвитку акціонерного товариства (АТ) є одним із найважливіших етапів формування корпоративних відносин (КВ), від здійснення якого великою мірою залежать результати спільної діяльності учасників КВ. Тому під час вибору оптимальної структури джерел фінансування корпоративного розвитку, так само як і в ході оцінки потенційних наслідків залучення коштів із будь-якого певного джерела, обов'язково слід враховувати всю сукупність критеріїв і чинни-

ків, що відбивають наслідки впливу рішень щодо залучення коштів на стан корпоративних відносин у АТ (табл.1).

Таблиця 1

Переваги та недоліки використання емісійного механізму фінансування корпоративного розвитку акціонерного товариства

Переваги		Недоліки
Можливість необмеженого збільшення акціонерного капіталу корпорації	↔	Ймовірність защемлення прав та інтересів акціонерів через непередбачувані зміни розміру або структури акціонерного капіталу Ризик виникнення спроб недружнього зливання-поглинання АТ
Гнучкий механізм ціноутворення при встановленні вартості розміщення акцій	↔	Небезпека здійснення спекулятивних операцій з акціями, результатами чого будуть значні коливання ринкової капіталізації АТ
Незалежність вартості розміщення акцій від поточної вартості активів	↔	Ризик нерозміщення усього випуску акцій Ймовірність невідрядно високої вартості залучення коштів
Відсутність безумовних зобов'язань щодо використання емісійних коштів; виплати дивідендів	↔	Можливість зниження курсу акцій, що вже знаходяться в ринковому обороті, при випуску нових
Забезпечення високого рівня кредитоспроможності корпорації при збільшенні акціонерного капіталу	↔	Загроза втрати власності та доходу акціонерів через нераціональне боргове фінансування поточної діяльності корпорації
Створення передумов для покращення фінансового становища акціонерного товариства	↔	Небезпека перерозподілу структури власності через проведення банкрутства внаслідок фінансової неспроможності АТ
Розширення кола акціонерів, зацікавлених у підвищенні результатів діяльності корпорації	↔	Розмивання акціонерного капіталу та корпоративного контролю над АТ при проведенні додаткової емісії акцій

Емісійна діяльність корпорації пов'язана з випуском і відкритим розміщенням серед потенційних інвесторів акцій корпорації для залучення коштів, необхідних для фінансування довгострокового розвитку АТ. Емісія акцій здійснюється в два етапи: первинне розміщення (інкорпорування) та розміщення додаткових випусків. Метою первинного розміщення акцій, з одного боку, може бути залучення додаткових фінансових ресурсів, необхідних для забезпечення розвитку АТ, а з іншого – вивільнення грошей, вкладених засновниками товариства (рефінансування). Емісія акцій може здійснюватися у документарній та у бездокументарній формі. Первинне розміщення акцій корпорації відбувається у процесі створення корпорації (формування статутного фонду), етапами якого стають декларація намірів щодо утворення АТ, проведення підписки на акції, скликання зборів засновників, державна реєстрація товариства. Відкрита підписка на акції означає, що засновники публічно, через засоби масової інформації, пропонують підписатися на акції (з метою їх придбання після державної реєстрації товариства і випуску самих акцій) заздалегідь невизначеному колу фізичних і юридичних осіб. Підписка фізичної або юридичної особи на акції виражає намір цієї особи заснувати, нарівні з іншими передплатниками, акціонерне товариство і вкласти в нього певну частину свого особистого капіталу.

При цьому процедура утворення акціонерного товариства ускладнюється необхідністю поширення акцій (реальну вартість яких за об'єктивних причин нестачі достовірних відомостей про АТ дуже складно передбачити) серед потенційних акціонерів шляхом проведення відкритої підписки. В практиці корпоративних відносин такого роду труднощі можуть призвести, з одного боку, до помітної недооцінки інвесторами перспективних підприємницьких проектів, а з іншого – до зловживань засновників, під контролем яких передплатники акцій вносять значні суми в рахунок оплати за акції, не забезпечені надійними реальними активами. Для уникнення такого роду перешкод більш доцільним здається інший спосіб утворення АТ, який передбачає переважно попереднє розміщення акцій корпорації тільки серед засновників – до проведення державної реєстрації товариства або навіть до отримання результатів діяльності, що являли б собою переконливі докази перспективності та привабливості АТ як об'єкта інвестування у процесі відкритого продажу акцій.

Пояснення причин недооцінки первинних випусків акцій зазвичай ґрунтується на положеннях моделі асиметричної інформації К. Рока [11, с. 187–212] та сигнальної моделі І. Уелша [12, с. 421–449]. К. Рок виходить при цьому з припущення про наявність двох типів інвесторів, які беруть участь у придбанні акцій. Перший тип покупців («обізнані» – ОП), що являють собою меншість учасників ринку), на відміну від решти («непроінформованих» осіб – НОП), володіють майже усіма необхідними відомостями про об'єкт інвестування, що дозволяє цим інвесторам точно передбачати вартість цінних паперів (ЦП) після закінчення розміщення. Оцінка акцій на початку котирування закономірно буде відрізнятися від вартості придбання інвесторами при розміщенні – отже, за ціною покупки на первинному ринку ЦП, за думкою К. Рока, завжди будуть розділяти-

ся на «ті, які переоцінені» (ПОА), та «ті, що недооцінені» (НОА). Звичайно, «обізнані» інвестори подають заявки переважно на купівлю НОА, тоді як на частку «непроінформованих» залишається непропорційно великий обсяг ПОА та незначна кількість НОА. В результаті більшість покупців, що об'єктивно складається з НОП, отримують негативну середню доходність інвестицій у первинні випуски ЦП (ситуація, що характеризується як «прокляття переможця» – «winner's curse»). Відшкодування неотриманого прибутку (або збитків) НОП, а отже, підвищення зацікавленості цієї категорії інвесторів в участі у ринкових операціях стає можливим тільки за умови розміщення більшості акцій із знижкою (компенсація ймовірних втрат доходності) до їхньої оціночної вартості.

З точки зору І. Уелша [12, с. 421–449], причини недооцінки первинних розміщень також мають інформаційно-сигнальну природу, пов'язану із відсутністю у інвесторів точних відомостей про доходність вкладення коштів у ЦП певних корпорацій. Інвестори не можуть відрізнити альтернативи вкладення коштів у доходні «високоякісні акції» «перспективних емітентів» (ПЕ) або у збиткові «низькоякісні акції» «безперспективних емітентів» (БЕ), що закономірно буде призводити до стагнації попиту на ЦП або навіть до відмови інвесторів від придбання акцій. Для демонстрації перспективності інвестування у випущені акції «перспективні емітенти» вимушені будуть вдаватися до дій, які не можуть реалізувати БЕ, а саме – скорочувати ціну розміщення. Такого роду знижка, за думкою І. Уелша, являє собою ціну, яку ПЕ вимушені сплачувати за залучення уваги інвесторів до емітованих ЦП. При цьому доцільність надання знижки на акції при первинному розміщенні переважно обумовлюється можливістю отримання більш об'єктивної ринкової ціни при наступному випуску додаткових емісій.

Таким чином, під час проведення емісії додаткового випуску акцій корпорація часто може досягти бажаного збільшення акціонерного капіталу, яке через неадекватність ринкових оцінок не було отримано при первинних розміщеннях. Залучення фінансових ресурсів при цьому значно полегшуватиметься через можливість прив'язки ціни розміщення до ринкових котирувань акцій, що вже обертаються на ринку. Крім того, досить часто додаткова емісія акцій здійснюється також для перерозподілу корпоративного контролю в АТ. Проте в практиці формування акціонерного капіталу вітчизняних корпорацій повторна емісія акцій до цього часу здійснюється в досить обмежених масштабах. Причинами невеликої кількості емісій та незначного обсягу залучених коштів насамперед є потенційні загрози перерозподілу корпоративного контролю за підсумками розміщення додаткового випуску акцій, недооцінка ЦП вітчизняних емітентів, відсутність належної ринкової інфраструктури, високий рівень трансакційних витрат тощо. Крім того, для вітчизняних АТ залучення коштів на тривалий період через емісійне фінансування додатково утруднюється через нестабільність економічної ситуації, несприятливий інвестиційний клімат в Україні, необхідність надмірного забезпечення високих інвестиційних ризиків у вигляді застави основних активів, надання додаткових гарантій для потенційних акціонерів, неспроможність задовольнити складні та різноманітні вимоги інвесторів щодо надання великої кількості додаткової фінансової інформації та ін. Важливим негативним наслідком проведення відкритої підписки на акції додаткової емісії для емітента може стати також зменшення до того сталого курсу акцій через підвищення ринкової пропозиції відповідних ЦП, що перевищуватиме наявний попит на ці акції.

Таким чином, до найбільш поширених способів розміщення додаткових випусків акцій належать такі комбінації умов забезпечення доступності підписки та залучення до розміщення посередників: розміщення прав на купівлю акцій додаткового випуску серед існуючих акціонерів без підтримки фінансово-інвестиційної установи; розміщення прав за одночасної підтримки інвестиційного банку на умовах гарантованих зобов'язань; розміщення акцій на ринку (відкрита підписка) через інвестиційний банк на умовах гарантованих зобов'язань; розміщення акцій за посередництвом інвестиційного банку на умовах «найкращих зусиль» (посередник надає емітенту послуги щодо розміщення максимально можливої кількості акцій без їхнього викупу); пряме розміщення акцій корпорацією.

Звичайно вибір акціонерів між відкритою і закритою підпискою під час розміщення додаткового випуску акцій обумовлюється суб'єктивною оцінкою ризиків потенційного заземлення їхніх прав у результаті перерозподілу корпоративного контролю після проведенні емісії. Гострота цієї проблеми зменшується за умови розміщення цінних паперів додаткової емісії за ринковими цінами, за відносної ліквідності ринку акцій, незначного рівня трансакційних витрат під час здійснення ринкових операцій купівлі-продажу. Власник акцій, який бажає зберегти або збільшити власну частку в акціонерному капіталі корпорації, при цьому може викупити необхідну кількість цінних паперів на відкритому ринку, тому доцільність проведення закритого розміщення для реалізації права акціонера на збереження його частки корпоративного контролю втрачає свою актуальність. При розміщенні акцій із переважним правом покупки акціонери мають право на придбання частки нового випуску, що дорівнює розміру їхньої частки у власності товариства. Маючи таке право, акціонери можуть або скористатися цим правом і викупити кількість акцій, що пропонується, або продати це право іншій особі, яка бажає купити ці акції. Необхідною умовою для успішного розміщення акцій за схемою надання переважних прав покупки, яка дозволяє прискорити оперативність здійснення



транзакцій та скоротити витрати на проведення емісії, є високий рівень зацікавленості акціонерів у збільшенні (збереженні) власних часток у акціонерному капіталі. З іншого боку, випуск прав не є занадто привабливим для портфельних інвесторів, які для того, щоб отримати прибуток від різниці між ринковим курсом цінних паперів та вартістю розміщення акцій, мають продати права або викупити акції для наступного продажу. Такого роду дії звичайно пов'язані із певними транзакційними витратами, обсяг яких для міноритарного акціонера може перевищити потенційний дохід. Випуск прав є більш привабливим для акціонерів, у наміри яких входить викуп акцій додаткової емісії, оскільки при цьому використання прав на придбання акцій буде сприяти зменшенню відповідних транзакційних витрат.

Розміщення додаткової емісії акцій пов'язане також із виникненням такої низки специфічних ризиків: ризику ліквідності (обумовлюється загрозою значних втрат під час реалізації цінних паперів, що на вторинному ринку можуть бути пов'язані зі зменшенням передбачуваної ціни розміщення акції або збільшенні комісійних за послуги андеррайтера); ризику неоптимальності часу розміщення (визначається мірою збігу у певний момент часу взаємних очікувань інвесторів та емітентів щодо вартості й обсягів розміщення додаткової емісії); операційного ризику (ризик затримки (неотримання) платежу за продані ЦП); технічного ризику (пов'язаний із можливими порушеннями процедури проведення емісії, зумовленими непрофесіоналізмом персоналу, збоями у технології операцій із цінними паперами, а також у технічних системах).

Проте найбільшою вадою, притаманною використанню механізму розміщення додаткової емісії акцій через відкриту підписку, стає можливість зміни структури акціонерного капіталу та, як наслідок реалізації такої загрози, відповідний перерозподіл корпоративного контролю на користь певної особи або групи спільно діючих осіб, які бажають придбати блокуючий або контрольний пакет акцій корпорації-емітента. Акціонери та вищі керівники АТ під час проведення відкритої підписки зазвичай усвідомлюють існування цієї небезпеки та заздалегідь прагнуть прийняти необхідні заходи щодо її запобігання. За такі умови інтереси більшості акціонерів і вищого керівництва співпадають, а проведення додаткової емісії не буде ставати приводом для виникнення корпоративних конфліктів. Відкрита підписка на акції додаткового випуску досить часто може також виступати способом перерозподілу корпоративного контролю між групами акціонерів або між акціонерами та вищим керівництвом (так звані «псевдо-емісії»). У разі, якщо акціонери та вище керівництво АТ не можуть дійти згоди щодо вирішення певних проблем корпоративного розвитку, зазначені учасники корпоративних відносин будуть прагнути за будь-які умови збільшити представництво у вищих органах управління товариства або власний вплив на процес прийняття управлінських рішень. Саме через перерозподіл акціонерного капіталу внаслідок проведення додаткової емісії протидіючі сторони корпоративного конфлікту можуть дістати найбільш вагомий переваг перед опонентами. Можливість отримання таких переваг часто буде причиною для загострення протиріч і посилення протистояння між зацікавленими учасниками корпоративних відносин при визначенні умов проведення емісії. Найчастіше защемлення прав та інтересів акціонерів при розміщенні відкритої підписки відбуватиметься з боку вищого керівництва АТ та власників контрольного пакета акцій. Особливої гостроти проблема захисту прав акціонерів при розміщенні додаткової емісії набуває в умовах трансформаційної економіки, що визначаються низьким рівнем розвитку фінансового ринку та нестабільною нормативно-правовою базою КВ. Слід також зазначити, що порушення норм корпоративного управління за таких умов можуть відбуватися під час проведення як відкритої, так і закритої підписки на акції.

Потенціальна небезпека защемлення прав учасників корпоративних відносин при перерозподілі КК, яке може супроводжувати операції додаткової емісії, звичайно обумовлюється обсягами випуску та умовами розміщення акцій. При розрахунку обсягу додаткової емісії акцій в акціонерному товаристві слід враховувати вплив великої кількості різних чинників, обумовлених особливостями корпоративних відносин у певному АТ, а саме: структури акціонерного капіталу та розподілу часток статутного фонду між акціонерами; наявності додаткових угод, які пов'язані з володінням акціями та обмежують (розширюють) права певних акціонерів; кількості акцій, що належать акціонеру (групі акціонерів), контролюючих акціонерне товариство – «основному» акціонеру; наявності акціонера, прагнучого до отримання (розширення) корпоративного контролю – «агресора»; наявності акціонера, що не прагне до отримання (розширення) контролю над акціонерним товариством та не віддає явних переваг жодному претенденту на корпоративний контроль – «нейтрального» акціонера; можливості і граничних обсягів витрат на придбання акцій, що вже обертаються на ринку; наявності та розміру пакета акцій (нерозподілена емісія, викуп та ін.) на балансі акціонерного товариства тощо.

Висновки. Обґрунтовуючи вибір емісії як зовнішнього джерела фінансування розвитку АТ, слід брати до уваги такі чинники: наявність на ринку необхідних фінансових інструментів; вартість фінансування; терміни й умови фінансування; часові рамки; забезпечення, необхідне для залучення коштів; терміни, необхідні для організації і отримання фінансування; розподіл контролю над АТ та його зміни залежно від вибраного джерела фінансування. Обов'язковою вимогою щодо забезпечення прав та інтересів акціонерів під час розміщення додаткової емісії, вирішення корпоративних конфліктів, що виникають у цій сфері, є ретельне об-

грунтування процедури збільшення акціонерного капіталу. Вирішення цього питання вимагатиме всебічного удосконалення чинної нормативно-правової бази діяльності вітчизняних акціонерних товариств та повного закріплення прав та інтересів акціонерів у діючих статутних документах. Організаційне забезпечення захисту прав акціонерів (насамперед – міноритарних) має здійснюватися через консолідоване представництво таких акціонерів у спостережних органах АТ.

На подальше дослідження потребують саме проблеми побудови механізмів консолідованого представництва міноритарних акціонерів у спостережних органах АТ в умовах трансформаційної економіки.

Література: 1. Бланк І. О. Інвестиційний менеджмент / І. О. Бланк, Н. М. Гуляєва. – К. : КНТЕУ, 2003. – 398 с. 2. Дишко І. Ю. Теоретичні підходи до процесу залучення прямих іноземних інвестицій / І. Ю. Дишко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 4 (130). – С. 398–405. 3. Карачина Н. П. Організаційно-економічні заходи сприяння інвестиційній діяльності підприємств / Н. П. Карачина, А. В. Вітюк // Економіка розвитку. – 2013. – № 1. – С. 93–100. 4. Корпоративні відносини: методологія дослідження та механізми функціонування : монографія / [Л. І. Дмитриченко, А. М. Хімченко, М. О. Кужелєв та ін.]. – Донецьк : Східний видавничий дім, 2012. – 160 с. 5. Кужелєв М. О. Залучення доходів і заощаджень приватних інвесторів у корпоративний сектор України / М. О. Кужелєв // Економіка розвитку. – 2013. – № 1. – С. 19–23. 6. Bolten S. E. Stock Market Cycles: A Practical Explanation / S. E. Bolten. – Quorum Books, 2000. – 184 p. 7. Cuthbertson K. Quantitative Financial Economics: Stocks, Bonds and Foreign Exchange. / K. Cuthbertson., D. Nitzsche. – Wiley, 2005. – 2 ed. – 736 p. 8. Frankfurter G. Dividend Policy: Theory and Practice / G. Frankfurter, B. G. Wood, J. Wansley. – Academic Press, 2003. – 384 p. 9. Grinblatt M. Financial Markets & Corporate Strategy / M. Grinblatt, T. Sheridan. – McGraw-Hill Publishing Co., 2002. – 893 p. 10. Rock K. Why new issues are underpriced / K. Rock // Journal of Financial Economics. – 1986. – Vol. 15, Issue 1–2. – P. 187–212. 11. Smith R. C. Governing the Modern Corporation: Capital Markets, Corporate Control, and Economic Performance / R. C. Smith. – Oxford University Press, 2005. – 336 p. 12. Welsh I. Seasoned Offerings, Imitation Costs, and the Underpricing of Initial Public Offerings / I. Welsh // Journal of Finance. – 1989. – Vol. 44. – P. 421–449.

References: 1. Blank I. O. Investytsiyni menedzhment / I. O. Blank, N. M. Huljaieva. – K. : KNTEU, 2003. – 398 p. 2. Dyshko I. Yu. *Teoretychni pidkhody do protsesu zaluchennia priamykh inozemnykh investytsii* [Theoretical Approaches to the Process of Attracting Foreign Direct Investment] / I. Yu. Dyshko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2012. – No. 4 (130). – P. 398–405. 3. Karachyna N. P. *Orhanizatsiino-ekonomichni zakhody spryannia investytsiyni diialnosti pidpriemstv* [Organizational-Economic Measures to Promote Investment Activity] / N. P. Karachyna, A. V. Vitiuk // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 1. – P. 93–100. 4. *Korporatyvni vidnosyny: metodolohiia doslidzhennia ta mekhanizmy funktsionuvannia : monohrafiia* [Corporate Relations: Research Methodology and Mechanisms of Functioning: monograph] / [L. I. Dmytrychenko, A. M. Khimchenko, M. O. Kuzheliev et al.]. – Donetsk : Skhidnyi vydavnychiy dim, 2012. – 160 p. 5. Kuzheliev M. O. *Zaluchennia dokhodiv i zaoshchadzen pryvatnykh investoriv u korporatyvnyi sektor Ukrainy* [Involvement of Income and Savings of Private Investors in the Corporate Sector of Ukraine] / M. O. Kuzheliev // Ekonomika rozvytku. – 2013. – No. 1. – P. 19–23. 6. Bolten S. E. Stock Market Cycles: A Practical Explanation / S. E. Bolten. – Quorum Books, 2000. – 184 p. 7. Cuthbertson K. Quantitative Financial Economics: Stocks, Bonds and Foreign Exchange. / K. Cuthbertson., D. Nitzsche. – Wiley, 2005. – 2 ed. – 736 p. 8. Frankfurter G. Dividend Policy: Theory and Practice / G. Frankfurter, B. G. Wood, J. Wansley. – Academic Press, 2003. – 384 p. 9. Grinblatt M. Financial Markets & Corporate Strategy / M. Grinblatt, T. Sheridan. – McGraw-Hill Publishing Co., 2002. – 893 p. 10. Rock K. Why New Issues are Underpriced / K. Rock // Journal of Financial Economics. – 1986. – Vol. 15, Issue 1–2. – P. 187–212. 11. Smith R. C. Governing the Modern Corporation: Capital Markets, Corporate Control, and Economic Performance / R. C. Smith. – Oxford University Press, 2005. – 336 p. 12. Welsh I. Seasoned Offerings, Imitation Costs, and the Underpricing of Initial Public Offerings / I. Welsh // Journal of Finance. – 1989. – Vol. 44. – P. 421–449.

Інформація про авторів

Попов Олександр Євгенійович – докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (пр. Науки, 9а, м. Харків, 61166, Україна, e-mail: Oleksandr.Popov@m.hneu.edu.ua).

Пилипенко Андрій Анатолійович – докт. екон. наук, професор, завідувач кафедри бухгалтерського обліку Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (пр. Науки, 9а, м. Харків, 61166, Україна, e-mail: aapil@ukr.net).

Информация об авторах

Попов Александр Евгеньевич – докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (пр. Науки, 9а, г. Харьков, 61166, Украина, e-mail: Oleksandr.Popov@m.hneu.edu.ua).

Пилипенко Андрей Анатольевич – докт. экон. наук, профессор, заведующий кафедрой бухгалтерского учёта Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (пр. Науки, 9а, г. Харьков, 61166, Украина, e-mail: aapil@ukr.net).

Information about the authors

O. Popov – D.Sc. (Economics), Professor, Head of Department of Political Economy of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Lenin Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine, e-mail: Oleksandr.Popov@m.hneu.edu.ua).

A. Pylypenko – D.Sc. (Economics), Professor, Head of Department of Accounting of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Lenin Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine, e-mail: aapil@ukr.net).

Стаття надійшла до ред.
08.02.2016 р.

JEL Classification: L 220

УДК 331.108

СТРАТЕГІЇ ТА МОДЕЛІ УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВ СФЕРИ ХАРЧУВАННЯ

Яцун Л. М.

Анотація. Викладено матеріали дослідження процесів управління підприємствами сфери харчування за критеріями складу завдань діяльності підприємств, їх участі в інтеграційному процесі виробництва, реалізації та організації споживання продуктів і послуг харчування. Запропоновано модель природовідповідного розвитку сфери харчування як природно-соціально-економічної системи. Визначено пріоритетні напрями інноваційної політики та національної політики харчування населення на основі інтеграції учасників процесу організації харчування. Обґрунтовано методологічні підходи до формування моделі управління розвитком підприємств сфери харчування за етапами підготовки та прийняття рішень щодо інтеграції суб'єктів господарювання.

Ключові слова: система управління, підприємство сфери харчування, розвиток, стратегії, функції, інтегровані структури, завдання управління.

СТРАТЕГИИ И МОДЕЛИ УПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ СФЕРЫ ПИТАНИЯ

Яцун Л. М.

Аннотация. Изложены материалы исследования процессов управления предприятиями сферы питания по критериям состава задач деятельности предприятий, их участия в интеграционном процессе производства, реализации и организации потребления продуктов и услуг питания. Предложена модель природосообразного развития сферы питания как природно-социально-экономической системы. Определены приоритетные направления инновационной политики и национальной политики питания населения на основе интеграции участников процесса организации питания. Обоснованы методологические подходы к формированию модели управления развитием предприятий сферы питания по этапам подготовки и принятия решений по интеграции субъектов хозяйствования.

Ключевые слова: система управления, предприятие сферы питания, развитие, стратегии, функции, интегрированные структуры, задачи управления.

STRATEGIES AND MODELS OF MANAGING THE DEVELOPMENT OF FOOD INDUSTRY ENTERPRISES

L. Yatsun

Abstract. The article presents materials of studying the process of managing food industry enterprises by criteria of composition of the enterprise objectives, their participation in the integration process of production, sales and organization of

consumption of food products and services. A model of nature-aligned development of the food industry as a socio-eco-economic system has been proposed. The priority directions of the innovation policy and state nutrition policy based on the integration of catering process participants have been determined. The methodological approaches to forming a model of managing the development of food industry enterprise by stages of formation and making decisions on integration of economic entities have been substantiated.

Keywords: *management system, enterprise of food industry, development, strategies, functions, integrated structures, management tasks.*

Злам століть визначається науковцями, політиками та економістами сучасності як період глобальних перетворень соціально-економічних та екологічних потрясінь, формування нової свідомості та мислення людини. Сучасна криза є глобальною і пронизує всі сфери життя та діяльності цивілізації, вихід із якої полягає в тому, що ситуацію принципово може врятувати лише екологічно мисляча людина, яка володіє цільним мисленням і не збурує біосферу, соціосферу, ноосферу наслідками неадекватних дій.

Актуальність взаємовідносин людини з навколишнім середовищем шляхом щоденного процесу харчування в сучасних умовах зростає, оскільки багатотисячолетня дія традицій харчування відіграла суттєву роль у формуванні людини як біологічного виду і потребує впровадження механізмів узгодженого функціонального управління розвитком сфери харчування як багатоеlementної природно-соціально-економічної системи, що має органічно поєднувати потреби, чинники, функції та моделі харчування.

Інтереси учасників процесів виробництва, реалізації та споживання продуктів і послуг харчування доволі часто не співпадають. Виробників продовольства турбують переважно комерційні аспекти харчування, але для людини найважливішими залишаються питання кількості, якості та структури харчування, які у глобалізованому суспільстві і в Україні погіршуються. За характером та ступенем ризику загрози харчування для здоров'я людини обумовлені забрудненістю довкілля, сировини та харчових продуктів пестицидами, високими концентраціями хімічних речовин, великих доз добрив, штучними добавками та іншими несприятливими чинниками.

Виходячи зі специфіки сфери харчування як природно-соціально-економічної системи, її слід вважати не тільки пов'язаною з досягненням економічного зростання, але й зумовленою позаекономічними чинниками, такими як політика, психологія, історія, етнос, релігія, менталітет тощо. З огляду на це, вважаємо, що розробка стратегії соціально-економічного розвитку має враховувати природну складову сфери харчування як важливого елементу рівня та якості життя населення, що потребує інтеграційного підходу до формування системи управління.

В науковій літературі та практичній діяльності міжнародних інституцій останнім часом активно дискутується питання щодо вибору векторів розвитку людства в координатах «природа»-«суспільство»-«економіка».

Враховуючи наростаючі глобальні загрози неадекватних відносин людини та природи, вченими пропонуються шляхи пошуку балансу цих стосунків. Широким колом учених пропонується парадигма «біосферосумісності як властивості, визначеної співвідношенням власних характеристик господарських систем, що визивають техногенне навантаження та обмеження, які накладаються на господарський розвиток, виходячи зі стану здоров'я населення та еколого-ресурсним потенціалом» [5; 6].

У стратегіях багатьох країн отримала розвиток концепція сталого розвитку суспільства, економіки та природи, рекомендована ООН [8; 10].

Істотний внесок у дослідження проблем розвитку й управління інтеграційними процесами зробили О. Кизим, Н. Міценко, Г. Мінс, У. Пауелл, Л. Сміт-Дор, О. Трет'як, Р. Хендфілд, при цьому найбільш дослідженими є питання: управління розвитком підприємств у контексті визначення видів і способів взаємодії; формування форм, передумов, напрямів інтеграції; дослідження систем та особливостей управління інтеграційними формуваннями [4; 7; 9]. Ці дослідження орієнтовані переважно на розгляд еволюційних особливостей розвитку концепцій стратегічного управління та теорій інтеграційної взаємодії, розроблення типології загальних стратегій, формування базових методичних підходів до розроблення та реалізації стратегії підприємства. Проте більшість із них орієнтовано або на підприємство як самостійний відособлений суб'єкт господарської діяльності, або на велику корпоративну структуру холдингового типу з жорсткою ієрархічною структурою управління, а отже, елементи стратегічного процесу для підприємств сфери харчування, що впроваджують концепцію інтеграційного розвитку, потребують змістовної конкретизації та адаптації до умов їх функціонування. У межах цих досліджень потребують подальшого розвитку комплексні теоретичні та методологічні проблеми, присвячені не лише створенню та вибору оптимальної стратегії, а й питанням формування дієвих механізмів її реалізації: політика, програми, проекти, засоби. У зв'язку з особливостями функціонування підприємств сфери харчування у межах кластерної та мережевої взаємодії актуалізуються завдання інтеграції їх розвитку та узгодженого управління.

Метою досліджень постають питання наповнення змістом і забезпечення формування методологічної бази інтеграційної стратегії розвитку підприємств сфери харчування на основі узагальнення, поєднання та розширення теоретичних здобутків наукових шкіл стратегічного управління і використання інструментарію стратегії інтеграційного розвитку.

Сфера харчування населення являє собою диверсифікований міжгалузевий кластер, що виконує в масштабах суспільства функції вирощування сировини, виробництва харчових продуктів, їх реалізації та організації споживання, а механізм управління підприємствами сфери харчування включає багато елементів і підсистем різних за походженням та формою (рис. 1).

Рівень споживання харчових продуктів і структура раціонів харчування постійно змінюються у процесі соціально-економічно-культурного розвитку суспільства і залежать від багатьох факторів: умов виробництва та розподілу їжі, звичок харчування, кулінарних прийомів, уявлення про престижність, переваги та якості продуктів, поінформованості про раціональність харчування, складу харчових продуктів, їх доступності, рівня доходів, споживчих цін на продукти харчування, їх стабільності тощо. Харчування знаходиться в тісному зв'язку з іншими аспектами життя суспільства, відображуючи характерні для нього етнічні, естетичні та соціально-психологічні уявлення, норми поведінки, релігійні настанови, сімейний уклад та традиційний побут, і є важливим елементом культури суспільства. Набір харчових продуктів, використання кулінарних технологій і харчова поведінка споживачів формують моделі харчування та механізми управління підприємствами.

Звички харчування консервативні та інколи гальмують процес раціоналізації харчування, введення економічно більш ефективних методів виробництва продовольства, використання для харчування нових високоякісних харчових продуктів та інновацій. Традиції харчування, знання, мода та інші соціально-культурні фактори визначають мотиви вибору продуктів і послуг харчування, формують попит і реальні потреби в харчуванні. У той же час соціальний розвиток глобалізованого суспільства супроводжується поступовим стиранням особливостей традиційних моделей харчування окремих народів і груп населення.

Зміна характеру діяльності та трудових навантажень, способу життя, екологічних впливів супроводжується зміною фізіологічних потреб людини, формуванням нових звичок та умов споживання їжі, які поєднують традиції та інновації харчування, інтегруючи природний, соціальний та економічний вектори розвитку підприємств сфери харчування (рис. 2).

На нашу думку, з'ясування вихідних особливостей розвитку природно-соціально-економічної системи харчування (ПСЕСХ) має бути доповнено обґрунтуванням стратегічної спрямованості розвитку: системою цілей і критеріїв їх досягнення.

Формування типу стратегій розвитку сфери харчування знаходиться під дією двох різноспрямованих тенденцій – посилення регіональних чинників і вплив глобалізаційних процесів. З точки зору світової взаємозалежності розробка власної стратегії розвитку України в цілому та її окремих галузей і регіонів має спиратися на домінуючі у світовій практиці концептуальні підходи до формування стратегій розвитку [1; 5; 9]: стратегію консервації природного середовища, стратегію зростання виробництва або стратегію сталого розвитку.

У вітчизняній науковій літературі існують спроби більш точно виразити суть категорії “сталий розвиток”, які відбиваються в таких термінах як “компенсуючий”, “підтримуючий”, “рівноважний”, “збалансований” розвиток. Найчастіше під сталим розвитком розуміється зростання основних параметрів системи в межах “загально визначеного доцільно можливого коридору” [4; 9].

Наявна глобальна фінансово-економічна криза та різке падіння обсягів виробництва ставить під сумнів концепцію сталого розвитку та підтверджує турбулентність зовнішнього середовища і циклічність економічних процесів. Водночас розробка стратегій сталого розвитку окремих секторів економіки може позитивно сприяти стабільному зростанню параметрів конкретної галузі. Для України та її регіонів розробка власної стратегії розвитку значною мірою визначається соціально-економічними проблемами перехідного періоду, однією з характерних ознак якого є наявність наслідків колишніх моделей розвитку.

Проведений аналіз стратегій розвитку показує, що надмірна лібералізація в умовах глибокої системно-структурної кризи, відхід держави від вирішення економічних і соціальних проблем, посилення дії політико-психологічних чинників кризи зумовлюють складні форми формування власної моделі сталого розвитку України й окремих її галузей, включаючи сферу харчування, з точки зору узгодження економіко-трансформаційних і соціально-екологічних цілей розвитку.

Сприймаючи екорозвиток із високим рівнем культури населення як досить віддалену в часі мету розвитку України та її регіонів, пропонуємо концепцію природовідповідного розвитку сфери харчування як природно-соціально-економічної системи в напрямі свідомого ставлення до вирощування, виробництва та споживання їжі, формування гармонійних із природою потреб харчування населення.

Ідея «природовідповідності» життя та діяльності людини являє собою світогляд (свідомість), що враховує природні задатки людини, опирається на них і передбачає єдність людини з природою, узгодженість

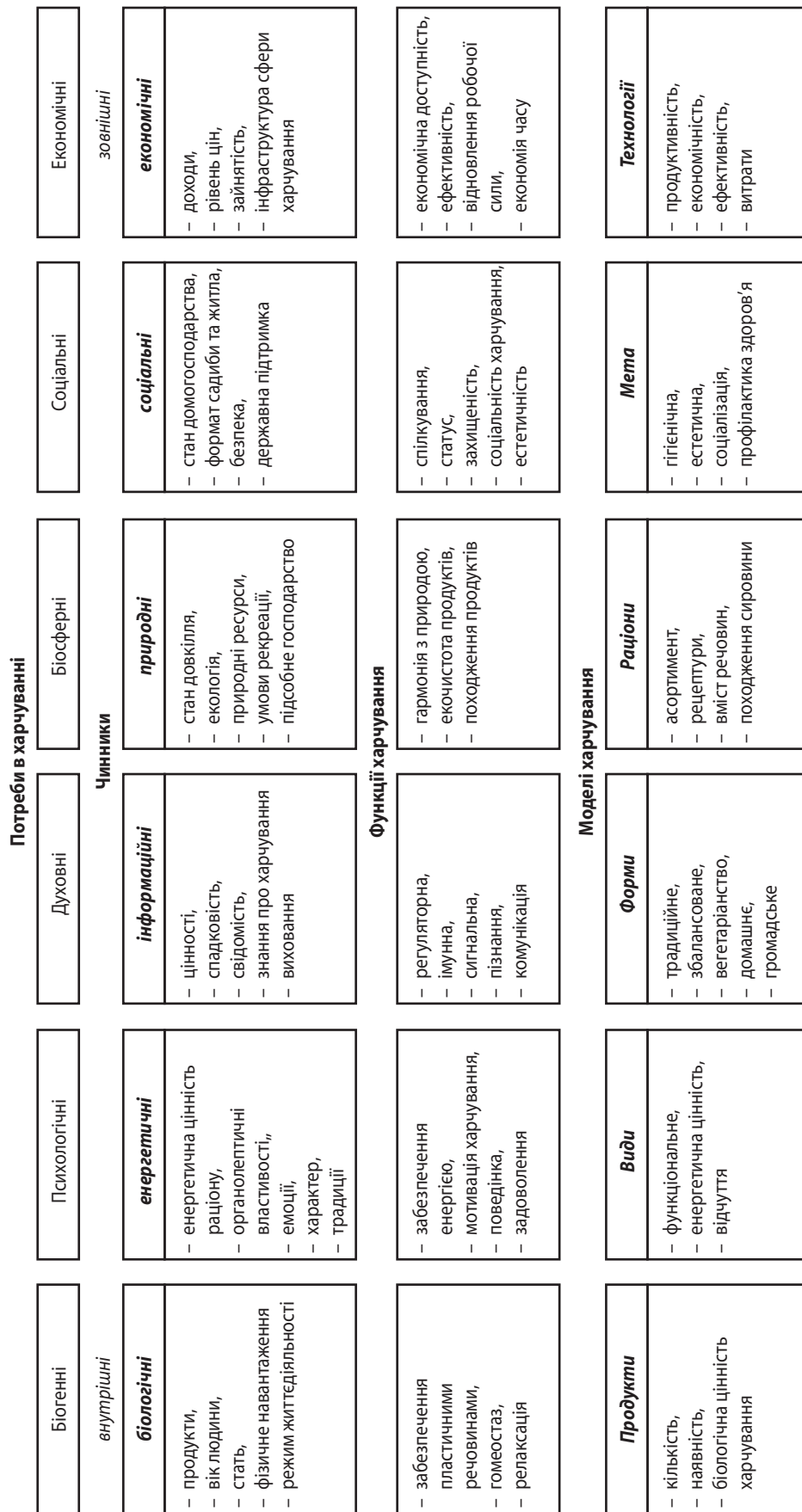


Рис. 1. Елементи механізму управління підприємствами сфери харчування



Рис. 2. Напрями природно-соціально-економічного розвитку сфери харчування

і гармонію їх взаємодії [4; 8]. Термін «природовідповідність» запропонував А. Дістервег, що використовується сьогодні дедалі ширше [3; 4].

На нашу думку, етапів природовідповідного розвитку сфери харчування у найближчому майбутньому має бути два: етап економічного зростання (переважно виробничий розвиток) та етап природовідповідного екорозвитку. На першому етапі стратегії природовідповідного розвитку завдяки економічному зростанню мають бути досягнутими певні, заздалегідь визначені рівні доходу населення, підприємств, регіону та держави в цілому, зменшено рівень безробіття, вжито заходів щодо покращення рівня загальної свідомості, освіти та культури населення, у тому числі екологічної культури харчування. У розрізі існуючих світових стратегій розвитку пануючою для цього етапу може бути визнана стратегія зростання виробництва, що доповнена певними екологічними заходами та технологіями.

На другому етапі приріст основних економічних показників може бути уповільнено за рахунок відсутнього збільшення екологічних заходів та покращення стану навколишнього середовища. Основною стратегією цього етапу постає стратегія консервації навколишнього середовища. Зазначимо, що в процесі реалізації стратегії природовідповідного розвитку буде відбуватися поступова зміна критеріїв суспільного розвитку. Перехід від першого до другого етапу стратегії має відбуватися через управління людськими потребами як основний не-економічний чинник зміни траєкторії розвитку. Тому нами пропонується загальний принцип соціального імперативу в моделі сталого розвитку зі схемою реалізації її стратегії: від виробничого до природовідповідного екорозвитку на основі економічного зростання та управління змінами в людських потребах харчування.

З цієї точки зору ми можемо дати уточнення категорії природовідповідного розвитку як екологічно узгодженого економічного зростання, що може мати відхилення в межах граничних критеріїв задоволення потреб у харчуванні окремої людини та суспільства в цілому при збереженні відтворювального потенціалу природного середовища. Виходячи із зазначеного критерію, цільові критерії продуктивності факторів виробництва мають бути з часом замінені на критерії природовідповідності розвитку харчування. Така спрямованість розвитку сфери харчування обумовлена стратегічними орієнтирами комплексного природовідповідного соціально-економічного розвитку суспільства.

Природовідповідний розвиток є більш ширшим поняттям порівняно з суто екологічним і забезпечує визначений тип рівноваги, тобто баланс між його соціально-економічними та природними складовими, коли економічні, соціальні й екологічні цілі врівноважуються та інтегруються, а темпи економічного зростання не перевищують темпів відтворення природних ресурсів, причому основним показником такого розвитку вважається поліпшення якості життя людини та зміни її свідомого ставлення до природи як джерела продо-

вольчої сировини, технологій виробництва і споживання продуктів харчування і важливої складової рівня та якості життя населення.

В умовах глобалізації нам видається доцільним застосування ідеї природовідповідності до всіх стадій процесів вирощування, виробництва та споживання продуктів харчування населенням і покладення їх в основу свідомого ставлення до формування потреб і споживчих властивостей (якості) продуктів і послуг харчування (рис. 3).

Концепція природовідповідного харчування населення					
Політика	Стимули	Стандарти	Інновації	Інвестиції	Технології
Природозахисна політика	Мотивація розвитку підприємств	Гармонізація стандартів з ЄС	Використання нетрадиційної сировини	Торгівля натуральними продуктами	Ресурсозберігаючі технології
Нові пріоритети розвитку	Реклама	Нові фізіологічні норми	Збагачення біологічно активними добавками та вітамінами	Підтримка домогосподарств	Біотехнології
Екологія навколишнього середовища	Індивідуальна мотивація	Оптимізована структура раціону	Функціональні продукти	Органічне землеробство	Молекулярна кухня
Пріоритет вітчизняної продукції	Громадська думка	Посилення граничнодопустимих концентрацій	Штучні продукти	Зелений туризм	Збалансованість раціонів
Комплексність екозаходів	Суспільні потреби	Екомаркування продуктів	Продукти функціонального призначення	Рекреація та курорти	Генетично модифіковані організми
Освіта населення	Лікувально-профілактичне харчування			Дієтичне харчування	Лікувальні властивості

Рис. 3. Складові концепції природовідповідного розвитку сфери харчування населення

Природовідповідний розвиток харчування населення має передбачати гармонію (узгодженість, відповідність) і збалансованість основних елементів системи харчування – потреб людини, чинників харчування, коригування функцій системи та формування природовідповідних моделей розвитку харчування людини, суб'єктів і підприємств, що забезпечують це харчування та відповідність основній меті суспільного розвитку – підвищенню рівня та якості життя людини. На такій методологічній базі може формуватись у подальшому національна політика у сфері харчування та цілі управління підприємствами-організаторами харчування.

Для досягнення синергетичного ефекту найважливіші напрямки державної політики в галузі здорового (природовідповідного) харчування ґрунтуються на таких принципових положеннях:

- держава визнає як головний пріоритет здоров'я людини, рівень та якість її харчування; проявляє постійну турботу щодо цих складових;
- продукти та послуги харчування, призначені для споживання населенням, не повинні наносити загрозу здоров'ю;
- продукти харчування повинні не лише задовольняти фізіологічну потребу людського організму, але й виконувати профілактичні та лікувальні функції, включаючи виведення із організму шкідливих речовин.

Виходячи із цієї концепції, найбільш важливими напрямками управління державною політикою у сфері природовідповідного харчування населення є:

1) структура харчування потребує значного коригування в сторону більшої збалансованості за основними речовинами, особливо по білку, заміна імпортих соєвих шротів вітчизняною сировиною природного походження;

2) вітамінна забезпеченість є одним із головних пріоритетів продовольчої безпеки населення України, оскільки в процесі кулінарної обробки втрачається до 40 % вітаміну А, 20–30 % вітамінів групи В та до 60 % вітаміну С, що потребує нових технологій для забезпечення вітамінної достатності;

3) лікувально-профілактичні властивості продуктів необхідно підвищувати з метою запобігання ризику виникнення поширених захворювань, пов'язаних із інтенсифікацією життя, забрудненням довкілля, несприятливими умовами праці. Розширити випуск продуктів харчування, що підвищують імунітет, якість життя, знизить ризик захворювань та адаптивність організму;

4) дитяче харчування визнається пріоритетним завданням на державному рівні, але його стан визиває стурбованість, обумовлену нерозвиненістю науково-технологічної бази та асортименту продуктів дитячого харчування;

5) безпека продовольчої сировини та харчових продуктів стає все більш актуальною проблемою у зв'язку з несприятливою дією багатьох чинників та забрудненістю продуктів харчування токсичними речовинами хімічної та біологічної природи і потребує поглибленого контролю [3; 11].

Механізм формування та реалізації національної політики в галузі природовідповідного харчування повинен враховувати цілі, напрями, способи та форми діяльності держави в сфері здорового харчування населення і є складовою частиною соціально-економічної політики держави (рис. 4).

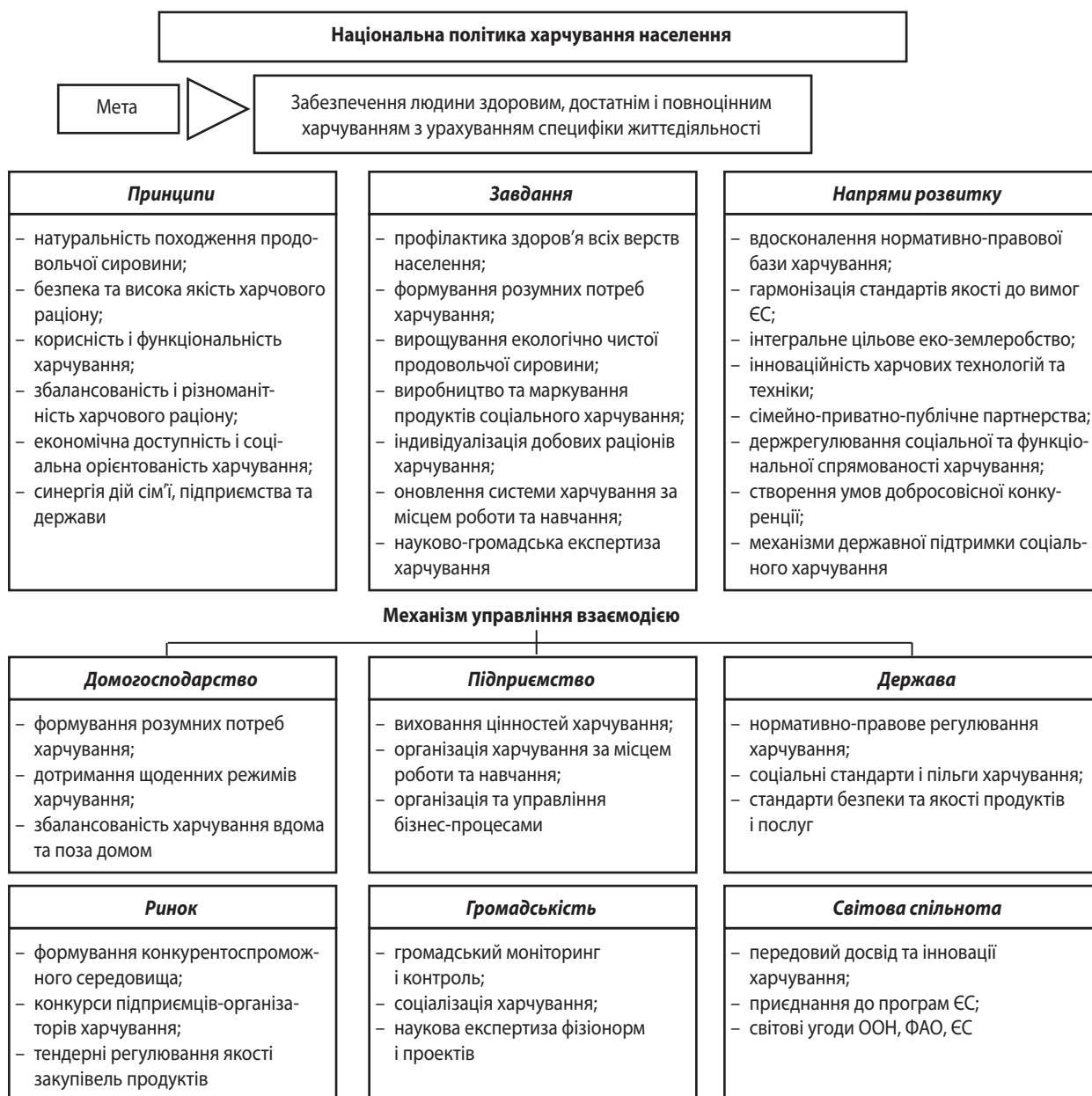


Рис. 4. Національна політика у сфері харчування населення

Політика харчування населення формується та реалізується за допомогою механізму, який визначає її основні принципи та ключові положення, зокрема напрями науково-технічного прогресу, вибір пріоритетів, фінансування науки та використання її результатів у виробництві, стимулювання інновацій, регіональні та загальнодержавні інтереси.

Основою формування науково-технічної політики повинна стати довгострокова стратегія поліпшення харчування населення з метою загального зростання рівня та якості життя. Із такого підходу обираються пріоритети розвитку науки та техніки з широким використанням експертних систем, конкурсів та інших демократичних заходів. Виділені пріоритети слід реалізувати через систему галузевих і регіональних цільових програм, які визначають річні обсяги засобів на наукові дослідження, а також систему економічних пільг для стимулювання діяльності суб'єктів сфери харчування.

В умовах циклічності ринкової економіки, зростаючої невизначеності та альтернативності майбутньої динаміки її розвитку перед кожним членом суспільства та суб'єктом господарювання постає проблема вибору надійної інноваційної стратегії на основі передбачення майбутнього, стрімких неочікуваних, в тому числі і глобальних змін. Минулі знання та практичний досвід виявляються недостатніми за сучасних ринкових відносин, коли потрібні нові підходи, які б забезпечували високу достовірність прогнозів на всіх рівнях управління з урахуванням циклічності, закономірної нерівномірності розвитку, взаємодії суміжних сфер діяльності, вміння знаходити шляхи вирішення протиріч із урахуванням ресурсної обмеженості, експансії закордонних виробників продуктів і послуг харчування.

Напрями інноваційної політики стратегічного розвитку сфери харчування населення мають враховувати як інтереси учасників процесу харчування, так і основні пріоритети науково-технічної політики галузей і секторів сфери харчування, які забезпечать ефективну пропозицію продуктів і послуг харчування та ефективне інвестування інновацій.

Факторами зростання сфери харчування можна визначити такі чинники, як розширення регіонального (місцевого) розвитку харчових виробництв та підприємств сфери харчування, розвиток кластерних структур, підвищення інвестиційної привабливості виробництв, посилення позитивних тенденцій за допомогою державного регулювання тощо. Пріоритетні напрями державної інноваційної політики природовідповідного розвитку сфери харчування викладені в роботах [9; 11] та наведені на рис. 5.

Інноваційна політика у сфері харчування		
Збалансованість структури харчування	Поліпшення вітамінної забезпеченості	Підвищення лікувально-профілактичних властивостей харчових продуктів
Ліквідація дефіциту харчового білку	Ресурсозберігаючі безвідходні технології	Поліпшення дитячого харчування
Інтенсифікація аграрного виробництва натуральної сировини	Безпека сировини та харчових продуктів	Інноваційне інвестування харчових виробництв та послуг
Розробка ефективних технологій використання білків із нетрадиційної сировини	Нові екологічно безпечні продукти харчування	Біотехнології білкових компонентів із заданим амінокислотним складом та функціональними властивостями
Прогресивні технології отримання білокмісткої сировини	Сучасні технології використання холоду	Конструювання нових продуктів харчування
Інформаційне забезпечення здорового харчування	Розвиток харчової хімії та інженерії	Розвиток дієтичного харчування

Рис. 5. Напрями державної інноваційної політики у сфері харчування

Ефективним інструментом формування науково-технічної стратегії являється апарат сценаріїв для концентрації на основних альтернативних траєкторіях руху в напрямку намічених орієнтирів. На практиці, як правило, жоден сценарій не реалізується в чистому виді, а здійснюється певна комбінація альтернатив, але на концептуальній стадії потрібно розставити акценти пріоритетів розвитку сфери харчування. Для сучасного періоду функціонування сфери харчування важливо виділити такі проблеми: співвідношення



розвитку наукоємних та авангардних виробництв на основі базових та проривних технологій, визначення оптимального ступеня централізації регулювання науково-технічної динаміки, вибір між орієнтацією на власні науково-технічні результати (піонерний, американський типи) чи використання зарубіжних досягнень (імітаційний, японський типи), національну політику в галузі трансферу харчових технологій, зокрема міжнародного.

У той же час науково-технічна стратегія не буде комплексною, якщо в ній не буде відображено взаємозв'язок між пріоритетними напрямками розвитку науки, науково-технічного потенціалу та інфраструктури, організаційно-економічними засобами по реалізації цих напрямів і стратегії в цілому. Звичайно, така стратегія буде безперечно відчувати вплив загальної макроекономічної стратегії, представленої в інвестиційному, функціонально-факторному та галузевому розрізі, але ця стратегія обов'язково має містити заходи та дії, спрямовані на максимальну природовідповідність харчування у межах наявних ресурсів та цілевизначення. Механізм управління інноваціями природовідповідного розвитку сфери харчування має враховувати основні рівні формування розумних потреб харчування, державного регулювання та ринкового функціонування підприємств сфери харчування. Інвестиційний розріз відображує співвідношення довготермінових і короткотермінових інтересів, певний ступінь свободи руху капіталу. Функціонально-факторний розріз характеризує пропорції та взаємодію між процесами підготовки кадрів, охорону здоров'я та навколишнього середовища, проведення фундаментальних і прикладних наукових досліджень, удосконалення технологічної бази, раціоналізацію споживання, закріплення соціальної стабільності тощо [10].

З метою інтегрального структурно-функціонального синтезу функцій та суб'єктів процесу харчування механізм управління інноваційним природовідповідним розвитком сфери харчування має бути доповнений такими важливими рівнями, як глобальні стратегії, вплив інститутів громадянського суспільства та домогосподарств [9; 11].

Важливим для оцінки, управління та розвитку секторів сфери харчування є формування відповідної інформаційної бази й індикаторів для прийняття управлінських рішень, що потребує довизначення основних категорій і понять концепції природовідповідного розвитку системи харчування населення і, перш за все, поняття якості природовідповідного (здорового) харчування на всіх стадіях його виробництва та споживання. Основні чинники якості харчових продуктів охоплюють декілька стадій їх виробництва, переробки, реалізації та споживання. Метою агровиробництва є забезпечення харчової промисловості високоякісною сировиною, а населення – продукцією в максимально наближеному до природного натуральному вигляді. Доцільність виробництва будь-якого харчового продукту визначає низка факторів, які мають бути враховані як у плануванні наукових досліджень, так і безпосередньо під час організації виробництва за критеріями природовідповідності (рис. 6). Важливо зазначити, що критерії та принципи природовідповідності харчування слід враховувати на всіх етапах харчового ланцюга – від вирощування аграрної сировини до виробництва харчової продукції, а також на етапах формування асортименту та організації споживання їжі.

Агросировина навіть в умовах різкого подорожчання енергетичних тарифів і збільшення інших витрат становить від 30 % до 60 % собівартості готової продукції харчової промисловості, продовольчої торгівлі та ресторанного господарства.

При всій різноманітності сировини рослинного та тваринного походження вона може бути охарактеризована деякими загальними показниками, головним із яких є якість як індикатор функціональності їжі, її корисності та задоволення споживачів. Вченими доведено, що економічно доцільніше виробляти високоякісну сировину, аніж шукати шляхи для виправлення її дефектів у процесі переробки [2].

Основною метою економічного зростання підприємств сфери харчування доцільно встановити перевищення обсягу виробництва над нормованим фондом споживання, або максимально досягнутим обсягом виробництва. Це перевищення формує фонд, призначений для експорту, а також для обслуговування державного стратегічного резерву та для функціонування на постійній основі інтервенційного фонду, котрий стане ринковим механізмом регулювання внутрішніх цін. Як додаткову мету необхідно вирішити проблему оптимізації структури економічного зростання та співвідношення трьох ринкових потоків продовольства – власного виробництва, експорту й імпорту. Неefективність їх співвідношень проявляється в необґрунтовано високому обсязі імпорту або експорту продуктів харчування.

Запропонований цільовий підхід до управління економічним зростанням має певні переваги і базується на пріоритетах соціально значущих цілей, мотивованої ідеї надання населенню високоякісних і здорових продуктів і послуг харчування. Динаміка зміни обсягів виробництва харчових продуктів, як встановлено, залежить від купівельної спроможності, інтенсивності конкуренції, обсягів інвестицій, державного регулювання, частки імпорту тощо.

Для реалізації зазначених сценаріїв природовідповідного розвитку сфери харчування доцільно розділити функції держави, підприємств і домогосподарств у межах публічно-приватного партнерства. Держава виконує планувальну, дослідницьку, освітню, безпекову та контрольну функції, а підприємства забезпечують



Рис. 6. Критерії природовідповідності харчування населення

виробництво широкого асортименту якісних і здорових продуктів, домогосподарства формують здорові звички харчування і узгоджують параметри індивідуальних і суспільних форм харчування.

Розроблені проекти регіональних програм розвитку здорового харчування ґрунтуються на засадах концепції природовідповідності й охоплюють заходи державного регулювання харчування, діяльності підприємств і поведінку домогосподарств, спрямованих на досягнення загальної мети – забезпечення здорового харчування населення.

Масштабні завдання економічного зростання сфери харчування потребують відповідного методологічного забезпечення та механізмів управління реалізацією обраних стратегій розвитку сфери харчування.

Динамічний процес трансформаційних перетворень в економіці України та світовому економічному просторі спонукають до інтенсифікації секторальних змін та активізації інтеграційних процесів, які визначають об'єктивну необхідність пошуку інноваційних підходів до управління стратегічним розвитком сфери харчування. Процес формування стратегії розвитку сфери харчування як інтегрованої структури, мереж і харчових кластерів ускладнюється біфуркаційними змінами підприємницького середовища, що пов'язані із кризовими явищами, нестабільністю, нестійкістю економічних умов, обмеженістю ресурсного потенціалу, загостренням конкуренції, та потребує активізації прогресивних стратегічних змін форматів підприємницької діяльності у напрямі формування ефективної організаційно-економічної інтеграційної взаємодії з метою підтримання ключових компетентностей підприємств сфери харчування і формування нових можливостей для створення доданої вартості. Така зміна процесів функціонування суб'єктів господарювання вимагає відповідного перегляду та методик розробки стратегій розвитку інтеграційних підходів до управління суб'єктами сфери харчування.

Новітні умови розвитку підприємницького середовища потребують формування та реалізації інтеграційних стратегій підприємств і суб'єктів сфери харчування. У період становлення сучасного економічного середовища України, виходу із кризового стану та глибоких ринкових трансформацій підприємствам доводиться змінювати принципи функціонування, адаптуватися до турбулентних умов зовнішнього середовища, що є першоосновою об'єднання, поглиблення стратегічного партнерства, консолідації та потребує формування узгодженої стратегії інтеграційного розвитку, яка забезпечить їм ефективність функціонування, конкурентні переваги, стійку ринкову позицію.

Інтеграційну стратегію підприємств сфери харчування розглядають як план та управління розвитком організації у певному напрямі; як засоби отримання конкурентних переваг; як принцип поведінки, що фоку-



сує увагу на діях, пов'язаних із реалізацією стратегічних цілей; як позицію, що орієнтує на розгляд організації в її реальному конкурентному середовищі; як перспективу, що свідчить про колективні наміри стратегічного вектора розвитку; як визначення способу дії та алгоритм поведінки суб'єкта; як процес встановлення головних довгострокових цілей і завдань; як результат досягнення цілей і задоволення інтересів; як можливість формування місії, встановлення довгострокових цілей і розроблення шляхів їх досягнення, узгоджених із ресурсами та у часі; як інструмент прийняття стратегічних рішень [4; 7].

У концептуальному аспекті інтеграційні стратегії розвитку сфери харчування уявляють інноваційні управлінські підходи, що визначають стратегічні орієнтири, пов'язані із харчуванням, розвитком підприємств та організацій у напрямі вибору сфер і видів діяльності, забезпечення продовольчими та матеріально-технічними ресурсами, адаптації до змін і вимог зовнішнього середовища, формування консолідованої системи дій, скоординованих на споживача. Тобто інтеграційна стратегія підприємств сфери харчування є як функцією часу, так і функцією змісту та вектора розвитку економічних суб'єктів.

Вважається, що управління поведінкою інтеграційного формування на ринку може бути ефективним, якщо воно здійснюється на основі комбінування та адаптації різних концепцій і методологій. Різноманіття поглядів на концепції стратегічного управління висвітлено у працях Г. Мінцберга, Б. Альстренда, Дж. Лемпел, Б. де Віг, Р. Меєр, А. Мартіне, які визначили базові стратегічні школи управлінської думки [1; 7; 9], (школи дизайну, планування, позиціонування, підприємницька, когнітивна, навчання, владна, культурна, екологічна, конфігураційна), сформувавши їх передумови, положення та методичні засади щодо розроблення і реалізації стратегії підприємства. Загальні підходи заклали теоретичні основи також і для формування інтеграційної стратегії підприємств сфери харчування. В умовах посилення інтеграційних тенденцій виникла нагальна потреба у формуванні стратегії інтеграції, основою якої має стати імплементація теоретичних і методологічних аспектів як концепцій стратегічного управління, так і парадигм інтеграційного розвитку, що надає можливість адаптувати загальнометодологічні основи формування стратегії підприємства до потреб стратегічного розвитку інтеграційних структур у сфері харчування.

Завдання інтеграційної стратегії базується на врахуванні потреб і пріоритетів стратегічного розвитку сукупності суб'єктів господарювання, які полягають у необхідності мобілізації, розподілу та збалансування наявного ресурсного потенціалу до потреб учасників інтеграційної взаємодії, формування унікальних організаційних компетентностей із метою консолідованого створення продукту чи послуги харчування. Перспективи інтеграційного розвитку відкриваються на основі досягнення поставлених цілей і отримання стійких переваг над конкурентами, шляхом своєчасної реакції і швидкої адаптації до непередбачуваних змін навколишнього середовища та надання послуг і продуктів, що будуть найкраще задовольняти споживачів.

У наукових джерелах здебільшого розглядають основні види стратегій інтеграційного розвитку: горизонтальну інтеграцію, вертикальну інтеграцію, інтеграцію «вперед» (прогресивну) та інтеграцію «назад» (регресивну). Зазначені стратегії характерні і для підприємств сфери харчування. Для реалізації варіанта розвитку шляхом горизонтальної інтеграції організація налагоджує взаємодію з підприємствами-конкурентами, тобто об'єднує однорідних учасників виробничого харчового ланцюга [7; 8].

Виходячи із широкого кола завдань та учасників сфери харчування, стратегії інтеграційного розвитку підприємств являтимуть собою управлінські підходи до формування довгострокових цілей діяльності сукупності підприємств (мережі, харчового кластера), систему методів, способів і механізмів їх досягнення; конкретизують перспективи інтеграційного розвитку суб'єктів у межах узгодженого вибору економічно обґрунтованої альтернативи дій на певний період, що базується на врахуванні змін зовнішнього середовища, внутрішніх можливостях, характеристиках сукупності підприємств для забезпечення зростання, адаптації у ринковому просторі та отримання синергетичного ефекту. Стратегія інтеграційного розвитку визначає позицію суб'єкта, його взаємодію у межах об'єднання і має різновиди: наступальна, кардинального зростання, захисна, елімінаційна.

Стратегія управління інтеграційним розвитком підприємств сфери харчування являє собою узагальнену модель дій, яка включає механізми формування внутрішнього інтеграційного потенціалу підприємств, врахування змін зовнішнього середовища і адаптацію до них. Основними цілями такої стратегії мають бути: мінімізація корпоративних небезпек (погроз, ризиків) із боку змін зовнішнього середовища, зосередження уваги на слабких місцях у внутрішній діяльності інтегрованих підприємств та їх зменшення за допомогою використання інтеграційних можливостей сфери харчування.

Формуванню стратегічних факторів успіху взаємодії підприємств буде сприяти обґрунтований вибір інтеграційних стратегій, які спрямовано на вдосконалення і розвиток відносин у межах інтегрованого формування. Рекомендований стратегічний набір управління інтеграційною взаємодією суб'єктів сфери харчування складається із трьох ієрархічних рівнів: корпоративний (визначає моделі поведінки сукупності економічних суб'єктів всього об'єднання, сфери харчування певного ієрархічного рівня); структурний (базується на формуванні стратегічної позиції окремого учасника, підприємства чи суб'єкта інтеграційної взаємодії та узгодження

з корпоративним рівнем) і функціональний (визначає процесні складові формування ключових компетентностей підприємств сфери харчування).

Методологію інтеграційного розвитку визначено як сукупність підходів до управління інтеграційними процесами підприємств сфери харчування з урахуванням вимог розвитку суб'єктів господарювання, тенденцій і закономірностей здійснення економічних трансформацій, системи внутрішніх і зовнішніх обмежень. Зміна внутрішніх і зовнішніх передумов розвитку суб'єктів господарювання потребує переосмислення ролі їх інтеграційної взаємодії та здійснення структурних перетворень у напрямі формування та розвитку стійких і ефективно функціонуючих інтеграційних структур. Результатом таких перетворень є кількісні, якісні та структурні зміни принципів побудови, системи цілевизначення, критеріїв оцінювання, а також комплексу пріоритетних заходів стратегічного розвитку суб'єктів господарювання, що є учасниками інтеграційної взаємодії. Тому інтеграційний розвиток стає динамічною зміною стану та пріоритетів розвитку підприємств сфери харчування з орієнтацією на взаємодію, зближення суб'єктів, розширення зв'язків, поглиблення співпраці при збереженні права контролю над власністю з метою забезпечення харчуванням населення регіону, контингенту.

Перед власником бізнесу стоїть завдання, з одного боку, досягнути кращих економічних результатів, що неможливо зробити, враховуючи ресурсні обмеження та наявність значної конкуренції, з іншого – зберегти контроль над бізнесом, не допустити повної інтеграції через злиття та поглинання. У цій ситуації актуальним є пошук концепції, яка б забезпечила баланс матеріальних і нематеріальних активів між формально незалежними партнерами, узгодження ключових компетентностей та цілей, додаткові конкурентні переваги через розвиток стратегічної взаємодії суб'єктів сфери харчування.

Структурно-логічну модель стратегічного управління розвитком кластера підприємств сфери харчування на базі їх інтеграції наведено на рис. 7.

Наведена методологія зумовлює побудову підходів до управління інтеграційними процесами суб'єктів сфери харчування з урахуванням положень:

- побудова моделі управління інтеграційним розвитком сфери харчування як складної, природно-соціально-економічної динамічної системи;
- формування нового типу поведінки підприємств на ринку, що базується на кооперенції, – поєднанні співпраці з конкуренцією;
- спроможність об'єктів налагоджувати зв'язки між окремими розрізненими елементами; систематизувати, вдосконалювати взаємовідносини;
- формування продуктів і послуг харчування для задоволення попиту споживачів шляхом ідентифікації параметрів (скринінгових стандартів) управління.

Висновки. Сучасні економічні тенденції та внутрішньоорганізаційні фактори, умови, процеси діяльності підприємств сфери харчування актуалізують формування стратегії інтеграційного розвитку, яка обумовлює теоретико-методологічну базу інтеграції, поєднує її найбільш цінні ознаки, елементи та сприятиме практичній реалізації механізмів управління інтеграційними процесами у діяльності суб'єктів харчування.

Пріоритет інтеграційного розвитку базується на основі принципів стратегічної взаємодії з орієнтацією на зовнішні перспективи і внутрішні можливості підприємств сфери харчування, які виконують функції виробництва продуктів харчування, їх реалізації та організації харчування, що об'єктивно потребує їх узгодженого інтегрованого розвитку. Засади інтеграційного розвитку формуються на основі консолідованої реалізації стратегічних цільових орієнтирів, спільного створення продуктів і послуг харчування, використання інновацій та управління процесами взаємодії суб'єктів.

Концепція природовідності харчування дозволить формувати національну політику харчування населення України на основі її власного природно-економічного ресурсу та потреб населення у здорових продуктах та якісних послугах харчування, що може бути реалізовано на основі публічно-приватного партнерства держави, підприємств, громадськості та домогосподарств, спрямованого на потреби кінцевого споживача. Стратегії управління розвитком підприємств сфери харчування на основі взаємодії всіх учасників процесу харчування сприятимуть досягненню синергетичних ефектів і підвищенню рівня та якості життя населення.

Напрями подальших розвідок і вирішення завдань управління природовідповідним і здоровим харчуванням населення мають бути спрямовані на інтегровану взаємодію суб'єктів регіону, міста, контингенту споживачів, формування територіально-галузевих мереж, харчових кластерів та інших інноваційних форм інтеграції підприємств сфери харчування.

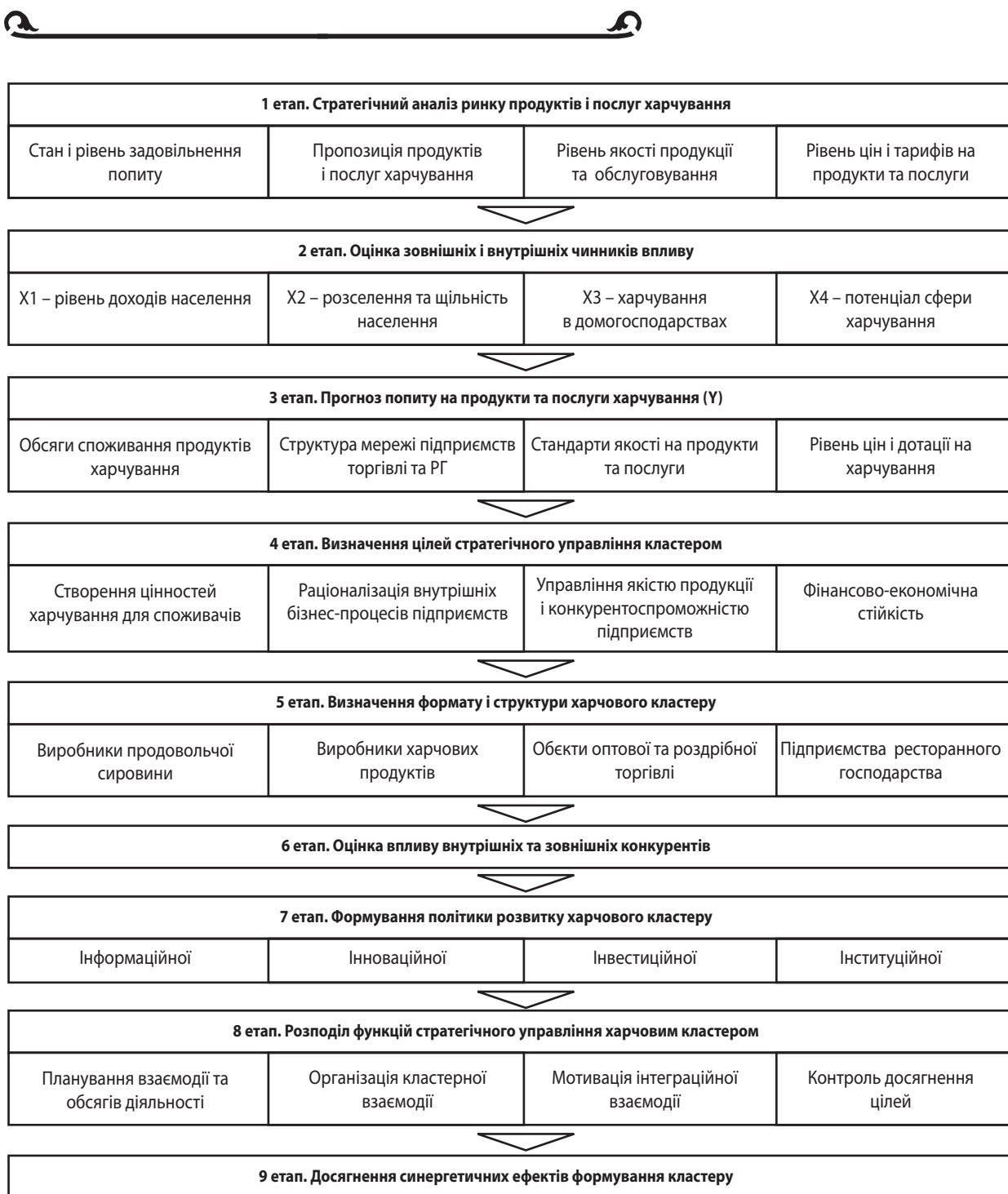


Рис. 7. Етапи управління розвитком кластера підприємств сфери харчування

Література: 1. Moore J. B. Social origins of dictatorship and democracy: lord and peasant in the making of the modern world / J. Barrington Moore. – Boston : Beacon Press. – 430 p. 2. Березін О. В. Продовольчий ринок України: теоретико-методологічні засади формування і розвитку : монографія / О. В. Березін. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 184 с. 3. Ганущак-Єфіменко Л. М. Побудова кластерної моделі управління інноваційним розвитком підприємництва в Україні / Л. М. Ганущак-Єфіменко // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 10 (172). – С. 106–116. 4. Иванов Ю. Б. Конкурентоспособность предприятия: оценка, диагностика, стратегия : монография / Ю. Б. Иванов. – Х. : Изд-во ХНЭУ, 2004. – 256 с. 5. Мельник Л. Г. Экономика развития / Л. Г. Мельник. – Сумы : Университетская книга, 2013. – 784 с. 6. Пригожин И. Р. Порядок из хаоса. Новый диалог человека с природой / И. Р. Пригожин, И. Стенгер. – М. : Прогресс, 1986. 7. Підприємницькі мережі



в торгівлі : монографія / за заг. ред. Н. О. Голошубової. – К. : КНТЕУ, 2014. – 344 с. **8.** Пилипенко А. А. Стратегічна інтеграція підприємства: механізм управління та моделювання розвитку : монографія / А. А. Пилипенко. – Х. : ІНЖЕК, 2007. – 380 с. **9.** П'ятницька Г. Т. Управління підприємством в епоху глобалізму : монографія / Г. Т. П'ятницька. – К. : Логос, 2006. – 568 с. **10.** Смачило І. І. Принципи формування та структура механізму управління сталим розвитком підприємства / І. І. Смачило // Економіка розвитку. – 2013. – № 3 (67). – С. 79–82. **11.** Яцун Л. М. Управління підприємствами сфери харчування: теорія, методологія, практика : монографія / Л. М. Яцун. – Х. : ХДУХТ, 2015. – 342 с.

References: **1.** Moore J. B. Social Origins of Dictatorship and Democracy: Lord and Peasant in the Making of the Modern World / J. Barrington Moore. – Boston : Beacon Press. – 430 p. **2.** Berezin O. V. *Prodovolchyi rynek Ukrainy: teoretyko-metodolohichni zasady formuvannia i rozvytku : monohrafiia* [Ukraine Food Market: Theoretical and Methodological Principles of Formation and Development: monograph] / O. V. Berezin. – К. : Tsentr navchalnoi literatury, 2008. – 184 p. **3.** Hanuschak-Yefimenko L. M. *Pobudova klasternoi modeli upravlinnia innovatsijnym rozvytkom pidpriemstva v Ukraini* [Building a Cluster Model of Innovative Business Development in Ukraine] / L. M. Hanuschak-Yefimenko // Aktualni problemy ekonomiky. – 2015. – No. 10 (172). – P. 106–116. **4.** Ivanov Yu. B. *Konkurentosposobnost predpriyatiya: otsenka, diagnostika, strategiya : monografiya* [The Competitiveness of the Enterprise: Evaluation, Diagnosis, Strategy: monograph] / Yu. B. Ivanov. – Kharkov. : Izd-vo HNEU, 2004. – 256 p. **5.** Melnik L. G. *Ekonomika rozvitiya* / L. G. Melnik. – Sumy : Universitetskaya kniga, 2013. – 784 p. **6.** Prigozhin I. R. *Poryadok iz haosa. Novyy dialog cheloveka s prirodoy* / I. R. Prigozhin, I. Stenger. – М. : Progress, 1986. **7.** *Pidpriemnytski merezhi v torhivli : monohrafiia* [Entrepreneurial Network in Trade: monograph] / за заг. ред. Н. О. Голошубової. – К. : КНТЕУ, 2014. – 344 p. **8.** Pylypenko A. A. *Stratehichna intehratsiia pidpriemstva: mekhanizm upravlinnia ta modeliuvannia rozvytku : monohrafiia* [The Strategic Integration of the Enterprise: the Mechanism of Management and Simulation Development: monograph] / A. A. Pylypenko. – Kharkiv : INZhEK, 2007. – 380 p. **9.** Piatnytska H. T. *Upravlinnia pidpriemstvom v epokhu hlobalizmu : monohrafiia* [Enterprise Management in the Era of Globalization: monograph] / H. T. Piatnytska. – К. : Lohos, 2006. – 568 p. **10.** Smachylo I. I. *Pryntsypy formuvannia ta struktura mekhanizmu upravlinnia stalym rozvytkom pidpriemstva* [The Principles of the Structure and Mechanism of Sustainability Management Company] / I. I. Smachylo // *Ekonomika rozvytku*. – 2013. – № 3 (67). – P. 79–82. **11.** Yatsun L. M. *Upravlinnia pidpriemstvamy sfery kharchuvannia: teoriia, metodolohiia, praktyka : monohrafiia* [Corporate Governance Nutrition: Theory, Methodology, Practice: monograph] / L. M. Yatsun. – Kharkiv : KhDUKht, 2015. – 342 p.

Інформація про автора

Яцун Леонід Миколайович – канд. екон. наук, професор, завідувач кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності та туризму Харківського державного університету харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, Харків, 61051, Україна, e-mail: yatsun@meta.ua).

Інформація об авторе

Яцун Леонид Николаевич – канд. екон. наук, профессор, заведующий кафедрой менеджмента внешнеэкономической деятельности и туризма Харьковского государственного университета питания и торговли (ул. Клочковская, 333, Харьков, 61051, Украина, e-mail: yatsun@meta.ua).

Information about the author

L. Yatsun – Ph.D. (Economics), Professor, Head of Department of Management of Foreign Economic Activity and Tourism of Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska Str., Kharkiv, 61051, Ukraine, e-mail: yatsun@meta.ua).

Стаття надійшла до ред.
08.02.2016 р.

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ІДЕНТИФІКАЦІЇ СУТНОСТІ КАТЕГОРІЇ «ІНФРАСТРУКТУРА СІЛЬСЬКОГО ГОСПОДАРСТВА»

Дубина М. В., Тарасенко А. В.

Анотація. Проведено дослідження сутності економічної категорії «інфраструктура сільського господарства». За допомогою застосування методу синтезу до її ідентифікації було реалізовано ґрунтовний аналіз природи таких дефініцій, як «інфраструктура» та «сільське господарство». Зокрема, до вивчення сутності інфраструктури як економічної категорії пізнання було застосовано системний підхід. Також теоретичний базис дослідження сутності категорії «інфраструктура» був поглиблений через визначення основних, найбільш розповсюджених у науковому просторі, підходів до трактування цієї категорії, серед яких виділено такі: виробничий, секторальний, інституціональний, функціональний, комплексний, системний. Надано їх характеристику та опис, досліджено основні відмінності між ними.

Ключові слова: інфраструктура, інфраструктура сільського господарства, сільське господарство, інфраструктурний об'єкт, розвиток.

НАУЧНЫЕ ПОДХОДЫ К ИДЕНТИФИКАЦИИ СУЩНОСТИ КАТЕГОРИИ «ИНФРАСТРУКТУРА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА»

Дубина М. В., Тарасенко А. В.

Аннотация. Проведено исследование сущности экономической категории «инфраструктура сельского хозяйства». С помощью применения метода синтеза к ее идентификации был реализован анализ природы таких дефиниций, как «инфраструктура» и «сельское хозяйство». В частности, к изучению сущности инфраструктуры как экономической категории познания был применен системный подход. Также теоретический базис исследования сущности категории «инфраструктура» был углублен через определение основных, наиболее распространенных в научном пространстве, подходов к трактовке этой категории, среди которых выделены следующие: производственный, секторный, институциональный, функциональный, комплексный, системный. Представлена их характеристика и описание, исследованы основные различия между ними.

Ключевые слова: инфраструктура, инфраструктура сельского хозяйства, сельское хозяйство, инфраструктурный объект, развитие.

SCIENTIFIC APPROACHES TO IDENTIFYING THE ESSENCE OF THE CONCEPT OF «AGRICULTURAL INFRASTRUCTURE»

M. Dubyna, A. Tarasenko

Abstract. Studying the essence of the economic category of «agricultural infrastructure» has been conducted. With the help of using the synthesis method for its identification the analysis of the nature of such definitions as «infrastructure» and «agriculture» was performed. In particular, the systemic approach was used for studying the essence of infrastructure as an economic category of cognition. Furthermore, the theoretical basis of studying the essence of the category of «infrastructure» was deepened through determining the basic, more widespread in the scientific circles, approaches to interpreting this category, among which the production, sectoral, institutional, functional, complex and systemic ones should be distinguished. Their characteristic and description has been presented and main differences between them studied.

Keywords: infrastructure, agricultural infrastructure, agriculture, infrastructure facilities, development.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку суспільства сільське господарство країни є соціально-економічною сферою національного господарства, яка є визначальною для здоров'я нації та економічної безпеки. Глобальні соціально-економічні зміни, що відбуваються на цей час в Україні у сільському господарстві, мають важливу мету: формування ефективного конкурентоспроможного вітчизняного агропромислового виробництва, що сприятиме продовольчій безпеці країни та забезпечить інтеграцію у світове

сільськогосподарське виробництво і ринки продовольства. Одним із факторів, що здійснює значний вплив на підвищення темпів економічного розвитку аграрної сфери, є процес формування і розвитку належної інфраструктури.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження сутності інфраструктури та її дослідження як економічної категорії присвячені наукові роботи багатьох учених, серед яких, на наше переконання, насамперед варто виділити таких: Брунець Б. Р., Васильців Т. Г., Іванова А. М., Морозова Г. С., Савощенко А. С., Тімарцев О. Ю., Чуницька І. І.

Дослідження природи інфраструктури сільського господарства проведені у роботах Гуменюк О. О., Майстро С. В., Старіков О. Ю., Шмига О. О.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на численні наукові напрацювання у сфері пізнання сутності категорії «інфраструктура», залишається проблемним питання ідентифікації категорії «інфраструктура сільського господарства», її дефініцій не визначення та обґрунтування.

Мета статті. Метою статті є аналіз сучасних наукових підходів до трактування категорії «інфраструктура сільського господарства» та ідентифікації її сутності.

Виклад основного матеріалу. Таким чином, для пізнання сутності інфраструктури сільського господарства вважаємо за доцільне спочатку дослідити природу таких дефініцій, як «інфраструктура» та «сільське господарство».

Дослідженню категоріального поля дефініції «інфраструктура» присвячені праці багатьох учених. Проведений аналіз у науковому просторі трактувань дефініції «інфраструктура» дає підстави стверджувати про наявність значної кількості різнобічних підходів до розгляду цієї категорії. Загалом, на наше переконання, можна виділити два напрямки тлумачень означеної категорії. У першому випадку інфраструктуру досліджують з позиції її місця у розвитку національної економіки як складної, динамічної системи. У такому випадку інфраструктуру розглядають як сукупність галузей економіки, які безпосередньо допомагають здійснювати виробничі процеси у суспільстві, забезпечують їх всім необхідним і підтримують їх реалізацію. Прихильниками такої концепції трактування інфраструктури є Савощенко А. С., яка зазначає, що інфраструктура – це сукупність видів діяльності та відповідних суб'єктів, зайнятих обслуговуванням суспільного виробництва [12].

Також схоже трактування інфраструктури як економічної категорії можна зустріти в економічній енциклопедії [7], де зазначено, що інфраструктура – сукупність галузей і видів діяльності, які обслуговують як виробничу, так і невиробничу сфери економіки (транспорт, зв'язок, комунальне господарство, загальна і професійна освіта, охорона здоров'я тощо). Подібний підхід зустрічаємо також у Тлумачному словнику Ожегова С. І., де інфраструктуру запропоновано розглядати як галузі економіки, науково-технічних знань, соціального життя, які безпосередньо забезпечують виробничі процеси й умови життєдіяльності суспільства [16].

У другому випадку науковці під час дослідження інфраструктури як економічної категорії розглядають її з наукової точки зору, застосовуючи системний підхід до її дослідження та формулюючи більш абстрактне означення цієї дефініції. Зокрема, Брунець Б. Р. зазначає, що інфраструктуру потрібно розглядати як єдину цілісну систему, в основу котрої закладено функцію забезпечення виробничої та невиробничої сфер діяльності людини з метою досягнення максимально можливого економічного ефекту із урахуванням моральних і духовних благ населення, охорони здоров'я та забезпечення умов охорони та відтворення навколишнього середовища [1, с. 377]. У роботі [5, с. 66] надано таке визначення: інфраструктура – складна, динамічна система, елементи якої мають спільну мету діяльності, яка полягає у формуванні та реалізації заходів із метою створення передумов функціонування певного явища, об'єкта, процесу, тобто сприяння розвитку іншої системи. Подібне трактування інфраструктури запропонував і Покропивний С. Ф.: інфраструктура – це сукупність складових частин будь-якого об'єкта, що мають підпорядкований (допоміжний) характер і забезпечують умови для нормальної роботи об'єкта в цілому [6]. Чуницька І. І. розглядає інфраструктуру як органічну й упорядковану єдність взаємопов'язаних структурних складників, здатну забезпечити в реальній дійсності та в перспективі безперервне функціонування взаємозв'язків суб'єктів і об'єктів соціально-економічної системи та через виконання певних функцій включатися в забезпечення суспільного розвитку [17, с. 252].

Наявність значного спектра різних трактувань категорії «інфраструктура» дає підстави для поглиблення теоретичного базису дослідження цієї дефініції через ідентифікацію наукових підходів до її розгляду. На наше переконання, серед основних підходів варто виділити такі (рис. 1): виробничий, секторальний, інституціональний, функціональний, комплексний і системний.

У межах виробничого підходу вчені розглядають інфраструктуру як сукупність умов, що забезпечують безпосередньо процес виробництва у галузях економіки та задоволення потреб населення зокрема. Проте

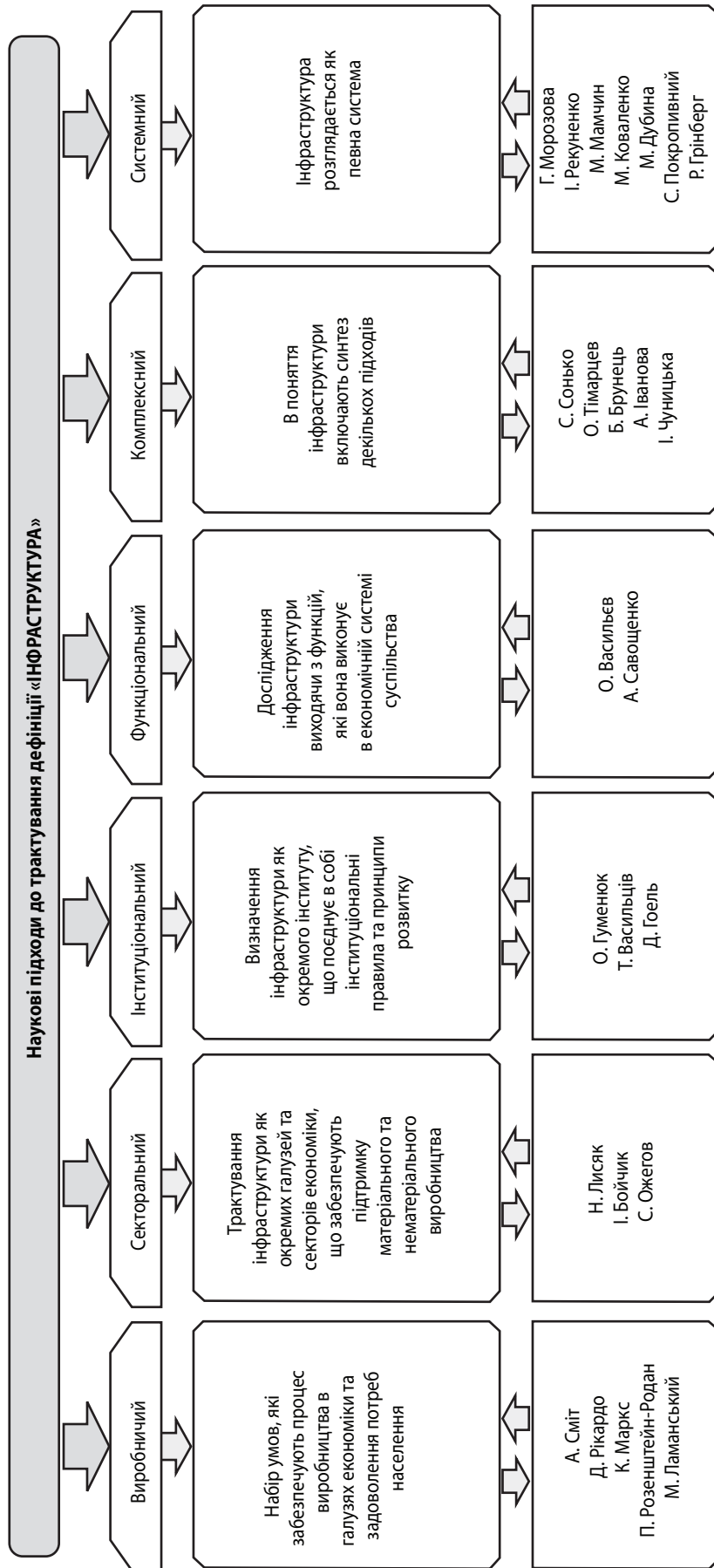


Рис. 1. Систематизація наукових підходів до трактування дефініції «інфраструктура»

Джерело: складено авторами

інфраструктура обслуговує не лише виробничу сферу, але й широко функціонує у невиробничій, тому виробничий підхід до трактування дефініції «інфраструктура» не дає змогу ґрунтовно розкрити всі особливості її функціонування.

З позиції секторального підходу автори визначають інфраструктуру як сукупність галузей і секторів національного господарства, що підтримують процеси матеріального та нематеріального виробництва. Однак деякі інфраструктурні галузі та сектори економіки можуть виступати як окремі економічні об'єкти, тому цей підхід не дозволяє повною мірою охопити всю її специфіку.

Інституціональний підхід досліджує інфраструктуру як окремий інститут ринкової економіки, який виник із об'єктивної необхідності створення умов розвитку базових галузей і сфер національної економіки. Прихильницею такого визначення інфраструктури є Гуменюк О. О., яка зазначає: інфраструктура у теорії ринку позначає комплекс ринкових інститутів, що забезпечують взаємозв'язок основних макроекономічних потоків [4]. Однак інфраструктура з окреслених позицій вміщує не лише ринкові інститути, але і повинна включати інституції, оскільки без інституціональних правил і принципів розвиток будь-якого економічного об'єкта не можливий. Саме тому сформульований підхід є не інституційним, а інституціональним [20].

Вчені, які вивчають інфраструктуру крізь призму функціонального підходу, трактують її з позиції функцій, які вона виконує в економічній системі. До основних функцій інфраструктури вони відносять забезпечувальну, інформаційну, посередницьку та ін. В цілому єдиного підходу до визначення функцій інфраструктури досі не існує.

Комплексний підхід розглядає інфраструктуру з позиції поєднання декількох підходів, зокрема: системного та функціонального, виробничого та функціонального [15], секторального та системного [8].

У рамках системного підходу вчені розглядають інфраструктуру як певну систему. Проте серед їх поглядів існує і деяка відмінність. Зокрема, у наукових працях [2; 10] інфраструктура розглядається як складова загального економічного об'єкта, системи відносин, які виникають між деякими суб'єктами, або суб'єктами та об'єктами у процесі їх взаємодії. У наукових роботах [3; 6] погляди авторів зводяться до розгляду інфраструктури як окремої системи, сукупності різних обслуговуючих елементів, що сприяють формуванню передумов для розвитку та функціонування певного економічного об'єкта.

Враховуючи проведений ґрунтовний аналіз сутності категорії «інфраструктура», який базувався на дослідженні вже наявних у науковому просторі її трактувань та сформованих у відповідній літературі концептуальних підходів, вважаємо, що доцільним у межах цього дослідження інфраструктуру розглядати як складну та динамічну систему, основною метою функціонування якої є формування комплексу умов для розвитку економічного об'єкта, який знаходиться у центрі уваги науковця, що сприятиме якісному розвитку такого об'єкта у майбутньому.

У науковій літературі на сьогодні не існує єдиного підходу до визначення дефініції «інфраструктура сільського господарства», що зумовлює її неповне вивчення та необхідність проведення аналітичних досліджень її функціонування. Саме тому важливим є трактування та визначення економічної сутності цієї категорії.

Для цього спочатку з'ясуємо суть поняття «сільське господарство». Наведемо декілька визначень цієї дефініції:

1) сільське господарство – це комплекс технологічно й організаційно взаємозв'язаних галузей, які у своїй сукупності утворюють збалансовану, заінтегровану і структурно завершену систему, функціонально-компонентна структура якої підпорядкована стабільному нарощуванню продовольчої продукції землеробства і тваринництва [8, с. 121];

2) сільське господарство – це галузь економіки країни, що виробляє сільськогосподарську продукцію рослинного та тваринного походження [13];

3) сільське господарство – галузь економіки, в якій виробляється і реалізується сільськогосподарська продукція і продукція її переробки з власної сировини та з використанням власного майна [11].

Сільське господарство – галузь національної економіки, у економічному просторі якої функціонують підприємства різної спеціалізації, основною метою діяльності яких є виробництво сільськогосподарської продукції в необробленому вигляді.

Таким чином, у статті авторами робиться акцент, насамперед, на дослідженні організаційно-інфраструктурного забезпечення галузей рослинництва та тваринництва, у межах яких виробляється сировина для подальшої переробки у межах агропромислового комплексу держави та продукти для споживання населенням країни. Сфера переробки сільськогосподарської продукції відповідними суб'єктами господарювання не знаходиться у фокусі цього наукового дослідження.

Проведемо наукове дослідження наявних у науковій літературі підходів до трактування сутності категорії «інфраструктура сільського господарства». Зауважимо, що окреслену дефініцію досить часто розглядають у контексті дослідження таких категорій, як «аграрна інфраструктура», «інфраструктура аграрного ринку»,

«інфраструктура аграрного сектора». Розглянемо їх більш детально. Зокрема, Старіков О. Ю., розглядаючи питання розвитку інфраструктури аграрного ринку як чинника формування агрохолдингів, зазначає, що до такої інфраструктури відносяться суб'єкти господарювання і види діяльності, що задіяні у процесі товарного обміну і які забезпечують функціонування аграрного ринку. Проаналізувавши роботи дослідників у цій сфері, можна дійти висновку, що інфраструктура ринку – це ті матеріальні активи (потужності), а також послуги, що надаються в розпорядження суб'єктам господарювання і сприяють вирівнюванню їх позиції на ринку, а також економічній ефективності [14, с. 362].

Шмига О. у процесі дослідження особливостей формування ефективної інфраструктури ринку сільськогосподарства пропонує визначити інфраструктуру АПК як сукупність допоміжних ланок і установ, які забезпечують ефективне функціонування аграрної економіки. До інфраструктури АПК автор відносить установи оптової торгівлі (товарні біржі, оптові ринки, торгові доми, ярмарки, аукціони), підприємства роздрібної реалізації продукції АПК (міські та сільські ринки, магазини роздрібної торгівлі, підприємства громадського харчування), транспортні підприємства, складські господарства, підприємства зв'язку, органи стандартизації, сертифікації, фінансові установи, науково-дослідні інститути [18]. Також автор зазначає, що визначено теоретичну сутність та зміст категорії «інфраструктура ринку продукції АПК», що являє собою сукупність посередницьких підприємств, які покликані обслуговувати товаровиробників, забезпечуючи процес ринкового товарообміну, здійснювати рух товару до споживача шляхом купівлі-продажу сільськогосподарської продукції та продовольства з участю покупців і продавців і генерувати ринкові ціни як ціни попиту та пропозиції [19, с. 5].

Майстро С. В., розглядаючи питання формування та напрямки державного регулювання розвитку інфраструктури аграрного ринку, зауважує, що інфраструктурою аграрного ринку слід вважати систему інституцій на регіональному, національному та наднаціональному (глобальному) рівнях, які формують взаємовигідні зв'язки між окремими ринками сільськогосподарської та агропромислової продукції, продовольчим ринком, а також кінцевими споживачами аграрної продукції, сприяючи вільному процесу ринкового товарообміну, його прозорості, стабільності, детінізації та забезпечують максимізацію прибутків виробників аграрної продукції та мінімізацію витрат кінцевих її споживачів [9, с. 6].

Отже, враховуючи, що нами вже досліджений економічний зміст таких категорій, як «сільське господарство» та «інфраструктура», враховуючи сутність наведених вище означень суміжних категорій, визначимо зміст категорії «інфраструктура сільськогосподарства» (рис. 2).

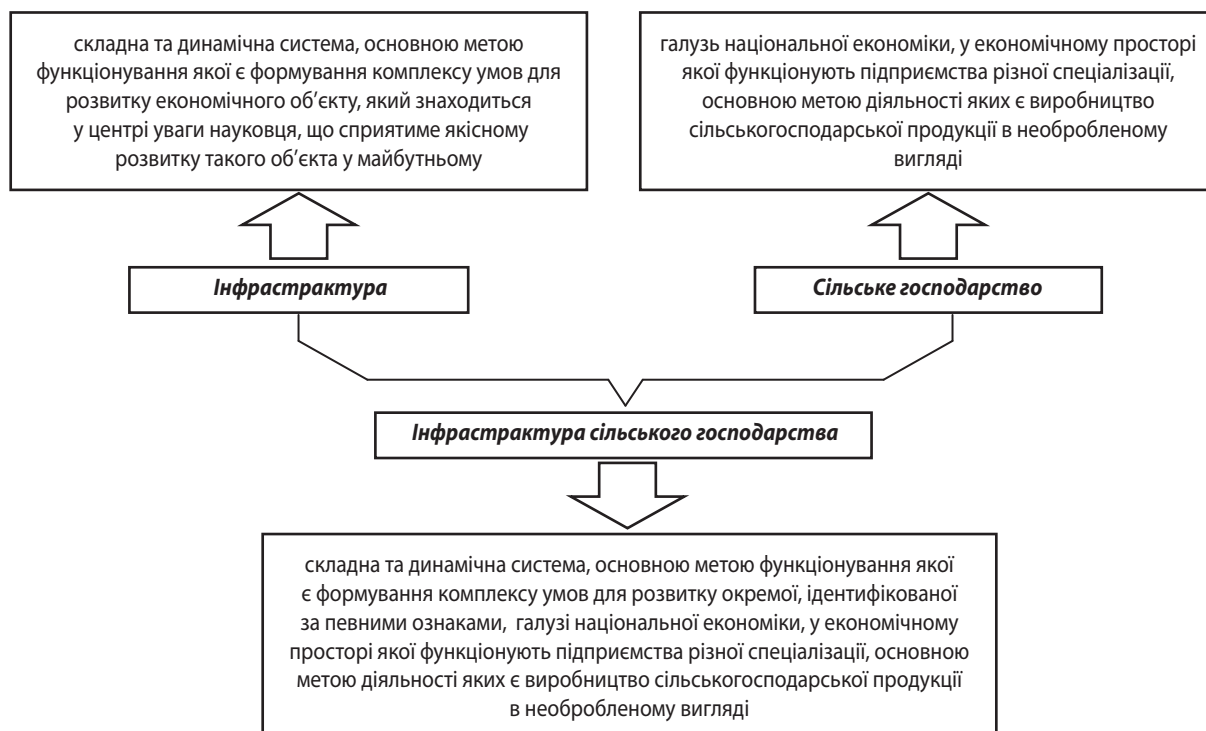


Рис. 2. Сутність категорії «інфраструктура сільськогосподарства»

Джерело: складено авторами

Аналізуючи дані рис. 2, зауважимо, що у інфраструктуру сільського господарства ми розглядаємо як сукупність усіх галузей і секторів економіки, які мають опосередкований вплив на розвиток цієї окресленої галузі національного господарства і сприяють її розвитку. Звичайно, така система за своєю природою є досить складною і складається з низки різних за своєю природою компонентів. Ідентифікація сутності окресленої категорії дозволяє у подальшому досліджувати її з позиції системного, функціонального аналізу та проводити аналітичний опис сучасного стану функціонування інфраструктури сільського господарства. Такий підхід у прикладному значенні забезпечує можливість аналізу окремих компонентів такої системи, з'ясовувати проблеми їх розвитку в Україні та формулювати заходи щодо їх вирішення.

Визначення сутності категорії «інфраструктура сільського господарства» сприяє поглибленню теоретичного обґрунтування розвитку сільського господарства як окремої галузі національної економіки, дозволяє з урахуванням результатів проведеного дослідження вивчати особливості державної підтримки у сфері розвитку інфраструктури окресленої галузі, формування та використання дієвих інструментів її державного регулювання.

Висновки і пропозиції. Отже, у межах статті було проведено дослідження сутності економічної категорії «інфраструктура сільського господарства». Це було реалізовано за допомогою вивчення природи таких дефініцій як «інфраструктура», «сільське господарство». Зокрема, визначено, що інфраструктуру як економічний об'єкт дослідження у наукових роботах досліджують із двох позицій: з позиції її місця у розвитку національної економіки та з наукової точки зору, застосовуючи системний підхід до її дослідження.

У статті поглиблено теоретичний базис дослідження сутності категорії «інфраструктура» через визначення основних, найбільш розповсюджених у науковому просторі, підходів до трактування цієї категорії, серед яких виділено такі: виробничий, секторальний, інституціональний, функціональний, комплексний, системний. Надано їх характеристику та опис, досліджено основні відмінності між ними.

Таким чином, на основі результатів, отриманих під час наукового дослідження, було визначено, що інфраструктура сільського господарства – складна та динамічна система, основною метою функціонування якої є формування комплексу умов для розвитку окремої, ідентифікованої за певними ознаками, галузі національної економіки, в економічному просторі якої функціонують підприємства різної спеціалізації, основною метою діяльності яких є виробництво сільськогосподарської продукції в необробленому вигляді.

Література: 1. Брунець Б. Р. Сутність визначення поняття інфраструктура / Б. Р. Брунець // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.5. – С. 372–377. 2. Васильців Т. Г. Деякі підходи до формування інфраструктури товарного ринку України / Т. Г. Васильців, Р. О. Мамчин // Вісник Державного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2000. – № 391. – С. 293–296. 3. Гринберг Р. Постсоюзное экономическое пространство: коллизии и сценарии развития / Р. Гринберг // Российский экономический журнал. – 1996. – № 10. – С. 53–60. 4. Гуменюк О. О. Інфраструктурне забезпечення функціонування агропромислового ринку / О. О. Гуменюк // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3. – С. 56–61. 5. Дубина М. В. Ідентифікація сутності категорії «інфраструктура» та визначення її ролі у формуванні наукових засад ефективного управління / М. В. Дубина // Професійний менеджмент в сучасних умовах розвитку ринку : матеріали доповідей IV наук.-практ. конф. з міжнародною участю (3 листопада 2015 р.) : збірник. – Х., 2015. – С. 66–68. 6. Економіка підприємства : підручник / за заг. ред. С. Ф. Покропивного. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : КНЕУ, 2001. – 528 с. 7. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 1. : А (абандон) – К (концентрація виробництва) / відп. ред. С. В. Мочерний. – К. : Академія, 2000. – 863 с. 8. Іванова А. М. Генезис поняття «інфраструктура ринку споживчих товарів» / А. М. Іванова // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 4 (119). – С. 164–168. 9. Майстро С. В. Формування та напрямки державного регулювання розвитку інфраструктури аграрного ринку / С. В. Майстро // Державне будівництво. – 2007. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeVu_2007_2_21. 10. Морозова Г. С. Соціальна інфраструктура села та її вплив на сталий розвиток сільськогосподарських підприємств / Г. С. Морозова // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія «Економічні науки». – 2012. – Т. 1, вип. 4. – С. 210–214. 11. Про сільське господарство : Проект Закону України станом на 17.05.2012 р. 12. Савощенко А. С. Інфраструктура товарного ринку : навч. посібник / А. С. Савощенко. – К. : КНЕУ, 2004 – 336 с. 13. Словопедія [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://slovopectia.org.ua/32/53399/30821.html>. 14. Старіков О. Ю. Рівень розвитку інфраструктури аграрного ринку як чинник формування агрохолдингів / О. Ю. Старіков // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. – Спец. вип. : у 2 ч. Ч. 1 : Організаційно-правові форми агропромислових формувань: стан, перспективи та вплив на розвиток сільських територій. – К. : КНЕУ, 2011. – С. 360–367. 15. Тімарцев О. Ю. Методичні аспекти реструктуризації інфраструктури підприємства великого міста промислового регіону / О. Ю. Тімарцев, С. О. Маковецький // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2008. – № 2 (2). – С. 57–78. 16. Ожегов С. И. Словарь русского языка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : <http://www.ozhegov.com/words/11180.shtml>. 17. Чуницька І. І. Інфраструктура фінансового ринку України: поняття, функції та еволюція статусу / І. І. Чуницька // Бізнес Інформ. – 2014. – № 9. – С. 248–253. 18. Шмига О. О. Формування ефективної інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції // Наукові



записки Тернопільського державного педагогічного університету ім. В. Гнатюка. Серія «Економіка». – 2005. – № 18. – С. 185–188. 19. Шмига О. О. Інфраструктурне забезпечення ефективного розвитку ринку продукції АПК : автореф. дис. ... канд. екон. наук : спец. 08.07.02 «Економіка сільського господарства і АПК» / О. О. Шмига. – Тернопіль, 2005. – 22 с. 20. Dubyna M. The scientific approach to the identification of the essence of the category «infrastructure» / M. Dubyna // Problems and prospects of economics and management. – 2015. – № 1 (1). – P. 31–36.

References: 1. Brunets B. R. *Sutnist vyznachennia poniattia infrastruktura* [The Essence of the Definition of Infrastructure] / B. R. Brunets // Naukovyi visnyk NLTU Ukrainy. – 2012. – Issue 22.5. – P. 372–377. 2. Vasylytsiv T. H. *Deiaki pidkhody do formuvannia infrastruktury tovarnoho rynku Ukrainy* [Some Approaches to the Formation of Commodity Market Infrastructure in Ukraine.] / T. H. Vasylytsiv, R. O. Mamchyn // Visnyk Derzhavnogo universytetu «Lvivska politekhnik». Problemy ekonomiky ta upravlinnia. – 2000. – No. 391. – P. 293–296. 3. Grinberg R. *Postsoyuznoye ekonomicheskoye prostranstvo: kollizii i stsenarii rozvitya* [Post Union Economic Space: Conflict and Development Scenarios] / R. Grinberg // Rossiyskiy ekonomicheskii zhurnal. – 1996. – No. 10. – P. 53–60. 4. Humeniuk O. O. *Infrastrukturne zabezpechennia funktsionuvannia ahropromyslovoho rynku* [Infrastructure Software for the Agricultural Market] / O. O. Humeniuk // Innovatsiina ekonomika. – 2013. – No. 3. – P. 56–61. 5. Dubyna M. V. *Identyfikatsiia sutnosti katehorii «infrastruktura» ta vyznachennia yii roli u formuvanni naukovykh zasad efektyvnoho upravlinnia* / M. V. Dubyna // Profesiyni menezhment v suchasnykh umovakh rozvtyku rynku : materialy dopovidei IV nauk.-prakt. konf. z mizhnarodnoiu uchastiu (3 lystopada 2015 r.) : zbirnyk. – Kh., 2015. – P. 66–68. 6. *Ekonomika pidpriemstva : pidruchnyk / za zah. red. S. F. Pokropyvnoho. – 2-he vyd., pererob. ta dop. – K. : KNEU, 2001. – 528 p.* 7. *Ekonomichna entsyklopediia : u 3-kh t. T. 1. : A (abandon) – K (kontsentratsiia vyrobnytstva) / vidp. red. S. V. Mochernyi. – K. : Akademiia, 2000. – 863 p.* 8. Ivanova A. M. *Henezys poniattia «infrastruktura rynku spozhyvchykh tovariv»* [The Genesis of the Concept of «Consumer Goods Market Infrastructure»] / A. M. Ivanova // Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini. – 2011. – No. 4 (119). – P. 164–168. 9. Maistro S. V. *Formuvannia ta napriamky derzhavnogo rehuliuвання rozvtyku infrastruktury ahrarynoho rynku* / S. V. Maistro // Derzhavne budivnytstvo. – 2007. – No. 2 [Electronic resource]. – Access mode : http://nbuv.gov.ua/UJRN/DeBu_2007_2_21. 10. Morozova H. S. *Sotsialna infrastruktura sela ta yii vplyv na stalyy rozvytok silskohospodarskykh pidpriemstv* [Social Infrastructure and Its Impact on Sustainable Development of Agricultural Enterprises] / H. S. Morozova // Naukovi pratsi Poltavskoi derzhavnoi ahrarynoi akademii. Seriia «Ekonomichni nauky». – 2012. – Vol. 1, Issue 4. – P. 210–214. 11. *Pro silske hospodarstvo : Proekt Zakonu Ukrainy stanom na 17.05.2012 r.* 12. Savoshchenko A. S. *Infrastruktura tovarnoho rynku : navch. posibnyk* / A. S. Savoshchenko. – K. : KNEU, 2004 – 336 p. 13. *Slovopedia* [Electronic resource]. – Access mode : <http://slovopedia.org.ua/32/53399/30821.html>. 14. Starikov O. Yu. *Riven rozvtyku infrastruktury ahrarynoho rynku yak chynnyk formuvannia ahrokhodynhiv* [The Level of Development of Agricultural Market Infrastructure as a Factor in the Formation of Agricultural Holdings] / O. Yu. Starikov // Formuvannia rynkovoi ekonomiky : zb. nauk. prats. – Spets. vyp. : u 2 ch. Ch. 1 : Orhanizatsijno-pravovi formy ahropromyslovykh formuvan: stan, perspektyvy ta vplyv na rozvytok silskykh terytorii. – K. : KNEU, 2011. – P. 360–367. 15. Timartsev O. Yu. *Metodychni aspekty restrukturyzatsii infrastruktury pidpriemstva velykoho mista promyslovoho rehionu* [Methodological Aspects of Restructuring of the Enterprise Infrastructure of a Big City Industrial Area] / O. Yu. Timartsev, S. O. Makovetskyi // *Ekonomika ta upravlinnia pidpriemstvamy mashynobudivnoi haluzi: problemy teorii ta praktyky.* – 2008. – No. 2 (2). – P. 57–78. 16. Ozhegov S. I. *Slovar russkogo yazyka* [Electronic resource]. – Access mode : <http://www.ozhegov.com/words/11180.shtml>. 17. Chynytska I. I. *Infrastruktura finansovoho rynku Ukrainy: poniattia, funktsii ta evoliutsiia statusu* [Financial Market Infrastructure Ukraine: Concept, Function and Evolution Status] / I. I. Chynytska // *Biznes Inform.* – 2014. – No. 9. – P. 248–253. 18. Shmyha O. O. *Formuvannia efektyvnoi infrastruktury rynku silskohospodarskoi produktsii* [Building an Effective Infrastructure of Agricultural Products] // *Naukovi zapysky Ternopiiskoho derzhavnogo pedahohichnoho universytetu im. V. Hnatiuka. Seriia «Ekonomika».* – 2005. – No. 18. – P. 185–188. 19. Shmyha O. O. *Infrastrukturne zabezpechennia efektyvnoho rozvtyku rynku produktsii АПК : avtoref. dys. ... kand. екон. наук : spets. 08.07.02 «Ekonomika silskoho hospodarstva i АПК» / O. O. Shmyha. – Ternopil, 2005. – 22 p.* 20. Dubyna M. *The Scientific Approach to the Identification of the Essence of the Category «infrastructure»* / M. Dubyna // *Problems and Prospects of Economics and Management.* – 2015. – No. 1 (1). – P. 31–36.

Інформація про авторів

Дубина Максим Вікторович – канд. екон. наук, доцент, докторант кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, Чернігівська обл., 14000, Україна, e-mail: maksim-22@yandex.ru).

Тарасенко Артем Валерійович – асистент кафедри фінансів, банківської справи та страхування Чернігівського національного технологічного університету (вул. Шевченка, 95, м. Чернігів, Чернігівська обл., 14000, Україна, e-mail: t_a_v88@mail.ru).

Інформація об авторах

Дубина Максим Вікторович – канд. екон. наук, доцент, докторант кафедри фінансов, банковского дела и страхования Черниговского национального технологического университета (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, Черниговская обл., 14000, Украина, e-mail: maksim-22@yandex.ru).

Тарасенко Артем Валерьевич – ассистент кафедры финансов, банковского дела и страхования Черниговского национального технологического университета (ул. Шевченко, 95, г. Чернигов, Черниговская обл., 14000, Украина, e-mail: maksim-22@yandex.ru).



Information about the authors

M. Dubyna – Ph.D. (Economics), Associate Professor of Department of Finance, Banking and Insurance of Chernyiv National Technological University (95 Shevchenko Str., Chernyiv, Chernyiv region, 14000, Ukraine, e-mail: maksim-22@yandex.ru).

A. Tarasenko – Assistant Professor of Department of Finance, Banking and Insurance of Chernyiv National Technological University (95 Shevchenko Str., Chernyiv, Chernyiv region, 14000, Ukraine, t_a_v88@mail.ru).

*Стаття надійшла до ред.
10.02.2016 р.*

Математичні методи, моделі та інформаційні технології в економіці

JEL Classification: C 630

УДК 681.3.06

МОДЕЛЬ ФУНКЦІОНУВАННЯ ОБЧИСЛЮВАЛЬНОГО КЛАСТЕРА З РОЗПОДІЛОМ РЕСУРСІВ НА ОСНОВІ ГРУПОВОЇ ВИБІРКИ

Мінухін С. В., Федько В. В.

***Анотація.** Розглянуто питання розподілу обчислювальних ресурсів ґрид-системи між завданнями глобальної черги, що надходять до обчислювального ґрид-кластера, та локальними завданнями. Запропоновано схему оброблення завдань на обчислювальному кластері на основі методу групової вибірки, який зведено до розв'язання задачі цілочисельного програмування з обмеженнями. Запропоновано формальну модель групової вибірки, які відбиває пакетний режим обробки завдань черги. Запропоновано функцію, цілі та обмеження, що відбивають стратегії планування, сфокусовані на підвищення продуктивності системи та якість обслуговування користувачів у ґрид-системі. Для забезпечення узгодженості виконання завдань ґрид-системи та локального ресурсу запропоновано потокові моделі планування завдань в обчислювальному кластері.*

***Ключові слова:** ґрид-система, планувальник, обчислювальний кластер, ресурс, продуктивність, групова вибірка.*

МОДЕЛЬ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ВЫЧИСЛИТЕЛЬНОГО КЛАСТЕРА С РАСПРЕДЕЛЕНИЕМ РЕСУРСОВ НА ОСНОВЕ ГРУППОВОЙ ВЫБОРКИ

Мінухін С. В., Федько В. В.

***Аннотация.** Рассмотрены вопросы распределения вычислительных ресурсов ґрид-системы между заданиями глобальной очереди, поступающими на вычислительный ґрид-кластер, и локальными заданиями. Предложена схема обработки заданий на вычислительном кластере на основе метода групповой выборки, который сведен к решению задачи целочисленного программирования с ограничениями. Предложена формальная модель групповой выборки, которая реализует пакетный режим обработки заданий очереди. Предложены функции, цели и ограничения, отражающие стратегии планирования, сфокусированные на повышении производительности системы и качестве обслуживания пользователей в ґрид-системе. Для обеспечения согласованности выполнения заданий ґрид-системы и локального ресурса предложены потоковые модели планирования заданий на вычислительном кластере.*

***Ключевые слова:** ґрид-система, планировщик, вычислительный кластер, ресурс, производительность, групповая выборка.*



A MODEL OF THE FUNCTIONING OF A COMPUTING CLUSTER WITH RESOURCE ALLOCATION ON THE BASIS OF THE CLUSTER SAMPLING

S. Minukhin, V. Fedko

Abstract. The issues of allocating the grid system computing resources among tasks of the global queue arriving at the grid computing cluster and local tasks have been considered. A scheme of processing tasks with a computer cluster based on the cluster sampling method, which is reduced to solving the problem of integer programming with constraints, has been suggested. A formal model of cluster sampling, which implements the batch mode of processing the queue tasks, has been presented. The functions, objectives and constraints reflecting the scheduling strategy and focused on increasing the system performance and service quality for users in the grid system have been proposed. To ensure consistency in implementing tasks of the grid system and local resource, flow models of task scheduling with a computer cluster have been suggested.

Keywords: grid system scheduler, computing cluster, resource, productivity, cluster sampling.

Вступ. Важливим питанням функціонування системи управління ресурсами в розподілених системах є організація процесів планування виконання завдань [1–3, 9–11]. Завдання в грід-системі являє собою звичайний виконуваний файл (скрипт, програмний код). Службами грід воно доставляється на виконавчі обчислювальні ресурси, а власне його виконання відбувається в середовищі операційної системи (ОС) цих ресурсів. Як правило, програма, що підготовлена на певному комп'ютері, не потребує будь-яких модифікацій для використання у грід. Однак будь-яка програма розрахована на певне середовище його виконання – ОС, архітектуру комп'ютера, об'єм і продуктивність ресурсів. Внаслідок цього виконання програми (додатка) залежить від режиму роботи системи – в реальному часі або в пакетному режимі, за якого виконання здійснюється на основі процесу планування, яке виконується в певні проміжки часу, що визначаються періодичністю або кількістю завдань, що надійшли у систему для оброблення, та визначаються інтенсивністю вхідного потоку завдань.

Змістове формулювання проблеми. Планувальник грід-системи повинен враховувати, що кластер грід-системи може мати гетерогенну архітектуру, до складу якої можуть включатися комп'ютери з різною архітектурою і комплектацією. Гетерогенність проявляється в тому, що різні ресурси (процесор, основна пам'ять, кеш-пам'ять, дискова пам'ять) розрізняються типом (процесори – архітектурою) і характеристиками (процесори – продуктивністю, пам'ять – об'ємом). У зв'язку з цим обрані виконавчі ресурси не можуть бути довільними, а повинні відповідати вимогам окремих завдань [2; 9]. Ці вимоги не обов'язково обмежуються наведеними прикладами: будь-яка особливість комп'ютера, істотна для виконання завдання, наприклад, операційна система, може розглядатися як клас ресурсів. При запуску через систему планування вимоги щодо виконання завдання оформляються у вигляді ресурсного запиту. Використовувані на практиці формалізми ресурсного запиту орієнтовані на те, щоб розглядати ресурси уніфікованим способом, припускаючи, що набір класів є стандартизованим (з можливістю розширення).

Найпростіший вид ресурсного запиту можна подати за допомогою виразу:

$\langle \text{Ресурсний запит} \rangle := \{ \langle \text{клас} \rangle = \{ \langle \text{тип} \rangle \mid \langle \text{характеристики} \rangle \} \dots \} [\langle \text{час використання ресурсів} \rangle]$.

Наприклад, з ресурсного запиту: $CPU = 1$ ГГц, $OS = Linux$ повинні виділятися машини з процесорної частотою не менше 1 ГГц і операційною системою Linux.

Звернемо увагу на параметр ресурсного запиту, що визначає час використання ресурсів, тобто час виконання завдання. Відомо, що призначена для користувача оцінка цього часу рідко буває точною, проте наявність цього параметра видається дуже важливою з двох причин: по-перше, навіть приблизна оцінка часу виконання дозволяє використовувати більш ефективні алгоритми планування [1; 2; 4–6]; по-друге, існує загальноприйнята практика роботи в системах із ресурсами, що розділяються, згідно з якою час виконання (як і ресурсний запит і цілому) служить захистом від програмних помилок і являє собою обмеження (за обсягами і за часом) на споживані ресурси: при перевищенні зазначених у запиті лімітів завдання примусово завершується. Зазначимо, що параметр часу виконання замовляється в розрахунку на певну продуктивність ресурсів. Як у процесі планування, так і при запуску завдання має проводитися перерахунок часу відповідно до конкретних виконавчих ресурсів. Це питання досліджується в роботі [3].

На практиці одержали поширення кілька різних мов ресурсних запитів. Мова RSL, що застосовувана у системі Globus Toolkit, орієнтована на запуск як однопроцесорних, так і багатопроцесорних MPI-завдань [3]. Мови ClassAd системи Condor і JDL (WMS) дозволяють визначати альтернативні варіанти ресурсного запиту та специфікувати користувальницькі переваги під час вибору ресурсів, на сьогодні

пропонуються суттєві розширення наявних формалізмів мови запитів, що спрямовані на специфікацію пов'язаних завдань і ланцюжків завдань.

При плануванні завдань відбір ресурсів проводиться за інформаційною базою, яка містить відомості про склад і характеристики ресурсів грид. Постачання цих даних в інформаційну базу здійснюється в оперативному режимі спеціалізованими розподіленими системами моніторингу ресурсів, із яких найбільшу поширеність отримали системи MDS та R-GMA [3]. Ресурсний запит виступає як формальний критерій відбору; проте він звужує множину можливих виконавчих ресурсів. Розглянемо планування на основі пріоритетів, яке передбачає, що ресурси для більш пріоритетних завдань виділяються раніше, ніж для менш пріоритетних. У цих умовах широко використовуються алгоритми типу FCFS (First Come First Served), що працюють за принципом виділення вільних ресурсів самому пріоритетному завданню з черги, яке може на них розміститися. При цьому більша частина процесорів буде завжди зайнята дрібними завданнями, тобто виникає фрагментація ресурсів. Навіть якщо завдання має найвищий пріоритет, необхідний йому обсяг ресурсів може ніколи не утворитися, а отже, завдання може ніколи не стартувати. Для середовища, яке обслуговує однопроцесорні завдання, цієї проблеми немає. Вона виникає у випадку, якщо є ресурси, що використовуються при обробленні багатопроцесорних завдань. Аналогічна ситуація виникає на ПК із загальною пам'яттю у середовищі з загальним файловим простором і випадках, коли ресурси розподіляються між завданнями, а не виділяються під завдання цілком. Отже, планування завдань із пріоритетом черги обчислювального кластера є актуальною проблемою, яка потребує свого вирішення.

Метою цього дослідження є розроблення моделі та методу оброблення завдань вхідної черги у вигляді пакетів на основі групової вибірки для підвищення продуктивності роботи обчислювальної системи.

Основний матеріал.

Модель і метод роботи з чергою у грид-системі з невідчужуваними ресурсами. Планування у грид-системі розглянемо як циклічний процес, який обробляє фіксовану на момент планування множину завдань, що знаходяться в черзі, і розподіляє їх за ресурсами, визначаючи час виділення ресурсів і їх адреси [3; 9]. Цей процес, що виконується в контексті диспетчеризації, здійснює координацію поділу ресурсів між завданнями користувачів. У середовищі такого масштабу, як грид, планування є найважливішим механізмом забезпечення якості обслуговування, яке виражається, перш за все, у забезпеченні прийнятного та передбачуваного часу виконання завдань користувачів, а також гнучкості політики розподілу ресурсів відповідно до пріоритетів завдань.

Ресурси, що використовуються в режимі поділу між власниками ресурсів, провайдерами та користувачами грид-систем, називають невідчужуваними [1; 3]. Перевага грид-системи з невідчужуваними ресурсами полягає в тому, що в ній не потрібні витрати на формування спеціальної ресурсної бази, і кластер грид може створюватися динамічно на обмежений період часу з метою вирішення будь-якої великої проблеми, для якої ресурсів окремих членів віртуальної організації не вистачає.

З точки зору планування невідчужуваність ресурсів ускладнює ситуацію, оскільки в цьому випадку на них надходить два потоки завдань: потік із грид (глобальний рівень), керований планувальником, і локальний потік завдань, які запускаються засобами, відмінними від користувальницьких інтерфейсів грид. Наприклад, в умовах кластеризованих обчислювальних ресурсів локальні завдання вводяться безпосередньо через інтерфейси системи пакетної обробки (СПО). Таким чином, локальні завдання є невідконтрольними планувальнику рівня грид, хоча створюване ним завантаження ресурсів має враховуватися локальним планувальником при розподілі завдань глобального рівня.

Процес обслуговування стандартизованих запитів на виконання обчислень оформлений у вигляді завдань для загальнопоширених операційних систем, причому виконання цих завдань проводиться на ресурсах, які вибираються із загального пулу.

До основних етапів обробки завдання відносяться такі (рис. 1) [8; 10; 11]:

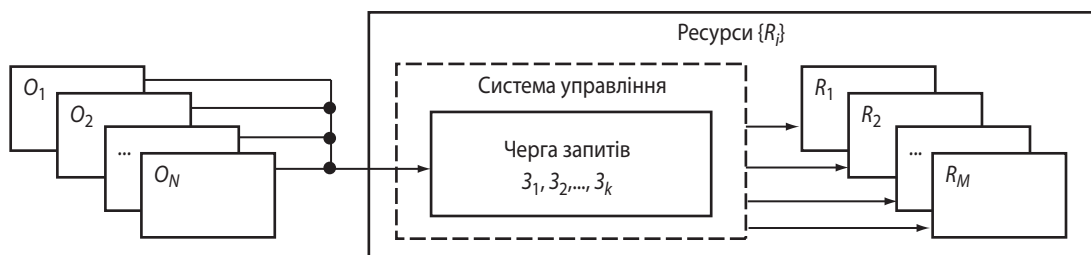


Рис. 1. Схема оброблення завдань на обчислювальному кластері грид

- 1) привласнення пріоритетів завдань і моніторинг стану ресурсів системи та стану виконання завдань на основі системи спостереження (моніторингу);
- 2) планування вибірки завдань із черги;
- 3) виділення із загального пулу виконавчих ресурсів – тих, на яких завдання буде виконуватися;
- 4) доставка виконуваних файлів і вхідних файлів на виконавчі ресурси;
- 5) виконання завдання;
- 6) після закінчення завдання доставка результуючих файлів на сервери зберігання (зокрема на робоче місце користувача).

Всі перераховані етапи обробки завдання виконуються автоматично, без участі суб'єкта, який видав запит (зокрема користувача, хоча це може бути і програма), так що кластери грід-системи дійсно являють собою єдине операційне середовище.

Припустимо, що ресурсні запити стандартизовані для грід-системи і задаються вигляді у споту, в якому зазначені у вигляді вектора $(\alpha_1^C, \alpha_2^C, \dots, \alpha_q^C)$ необхідні характеристики завдань, отримані внаслідок їх сертифікації в центрі сертифікації грід-систем. Кожен ресурс будемо характеризувати аналогічним вектором $(\alpha_1^{R_i}, \alpha_2^{R_i}, \dots, \alpha_q^{R_i})$. При цьому будемо вважати, що цінова політика використання ресурсів і штрафів за несвоєчасно вирішені у кластері завдання, як з боку власника ресурсів кластера, так і центру сертифікації грід, узгоджена і дозволяє адміністраторові кластера грід-системи ввести пріоритети у вигляді вагових характеристик для всіх завдань, що надходять до кластера. У цій роботі слід обмежуватися розглядом реалізації 2-го і 3-го етапів процесу планування як найбільш важливих при розподілі завдань у кластері грід-системи.

Нехай система складається з M типів ресурсів R_i . До системи мають доступ N клієнтів O_j , які формують завдання для виконання їх у системі (рис. 1) [4].

Кожне завдання Z_k від будь-якого клієнта O_j має свій пріоритет. Момент часу, в який від клієнта надходить завдання, – величина випадкова. При цьому на вході системи за високої інтенсивності надходження завдань утворюються черги завдань.

За наявності обмежень на розмір збереженої черги в системі може виникнути ситуація, за якої черговий запит на виконання завдання, що надійшов на вхід системи, не буде прийнятий до обслуговування, що призведе до його втрати або затримці в обслуговуванні. Тому актуальною є розробка системи з прийнятною оперативністю (швидкістю) обслуговування завдань, що надходять із заданою інтенсивністю на обчислювальний кластер грід-системи.

Слід зазначити додаткову вимогу до системи управління: вона має одночасний доступ до будь-якої кількості вільних ресурсів на цей момент часу і на одному ресурсі системи може виконуватися тільки одне завдання.

Визначимо, що під дозволом черги будемо розуміти процес поетапної вибірки завдань із черги завдань, які необхідно і можливо виконати на цьому етапі. Завдання у чергу надходять у будь-який момент часу, але стан черги визначається тільки між етапами.

Для дозволу (виконання) черги завдань необхідно вибрати найбільш прийнятний спосіб вибірки завдань і метод для його реалізації.

Для оцінки ефективності планування вибірки завдань будемо використовувати коефіцієнт використання ресурсів K_{BP} . Цей коефіцієнт показує, яка частина ресурсів із загальної кількості ресурсів, до яких стоять у черзі завдання, буде використана. Якщо $K_{BP} = 0$, то жоден ресурс не буде використаний, якщо $K_{BP} = 1$, то використовуються всі ресурси, до яких існують завдання на цей момент. Але не завжди можливо вибрати такі завдання, щоб всі ресурси були задіяні. Тому треба вибрати такий спосіб планування черги завдань, за якого K_{BP} прагнув би значення 1 (був максимальним).

У загальному вигляді K_{BP} визначається таким чином:

$$K_{BP} = \frac{N_u}{N_o}, \quad (1)$$

де N_u – кількість ресурсів, які будуть задіяні під час реалізації певної вибірки завдань ;
 N_o – кількість ресурсів, до яких існують завдання з черги.

В такому вигляді K_{BP} не враховує пріоритети завдань, тому необхідно їх врахувати в коефіцієнті (1). Якщо враховувати пріоритети завдань, то коефіцієнт K_{BP} має залежати від обраного способу формування вибірки. Від вибірки буде залежати тільки чисельник у формулі (1).

Припустимо, що Y_i – максимальна величина пріоритету завдань із завдань черги, що назначаються на ресурс R_i . Тоді знаменник набуде такого вигляду:

$$\sum_{i=1}^M Y_i. \quad (2)$$

Для вибору способу обслуговування завдань обрана групова вибірка. Групова вибірка – це спосіб обслуговування пакета з черги завдань одночасно. Вибираються завдання, які вимагають обробки на різних ресурсах, до того ж сума їх пріоритетів має бути максимальною.

Нехай X – це множина всіх варіантів вибірки завдань із черги, x_i – один із варіантів вибірки завдань.

При цьому

$$\bar{X} = \{x_1, x_2, \dots, x_p, \dots, x_N\}, p = \overline{1..N}, \quad (3)$$

де N – кількість завдань у черзі;

x_p – булева змінна, яка дорівнює 1, якщо завдання Z_p вибрано в цьому варіанті, і 0, якщо ні;

β_p – пріоритет завдання Z_p .

Тоді чисельник у виразі (1) матиме такий вигляд:

$$\sum_{p=1}^N \beta_p x_p. \quad (4)$$

З урахуванням (2) і (4) отримуємо коефіцієнт використання ресурсів K_{up} :

$$K_{up} = \frac{\sum_{p=1}^N \beta_p x_p}{\sum_{i=1}^M Y_i}. \quad (5)$$

Для того щоб K_{up} прийняв одиничне значення, тобто приймав максимальне значення, необхідно щоб чисельник (4) з (5) дорівнював знаменнику (2) з (5). Внаслідок того, що знаменник для певного моменту часу – це константа, необхідно зробити таку вибірку завдань із черги, щоб чисельник прийняв максимальне значення, причому це значення не повинне перевищувати знаменник.

Таким чином, поставлена задача зводиться до такого: треба вибрати з черги завдання, які назначуються ресурсам, таким чином, щоб сума пріоритетів вибраних завдань була максимальною. Максимум суми пріоритетів вибраних завдань є критерієм для вибірки завдань із черги.

Позначимо чисельник (4) змінною F , яку необхідно максимізувати. Отримуємо функціонал:

$$F = \sum_{p=1}^N \beta_p x_p \rightarrow \max. \quad (6)$$

Припустимо, що A_{kg} – булева змінна, що дорівнює 1, якщо Z_k використовує ресурс R_g і 0, якщо ні; B_g – кількість ресурсів типу R_g .

Тоді, виходячи з умови, що в будь-який момент часу будь-який ресурс може бути використаний для виконання одного завдання, отримуємо M обмежень виду:

$$\sum_{k=1}^p A_{kg} x_k \leq B_g, g = \overline{1..M}. \quad (7)$$

Таким чином, необхідно знайти таку вибірку зі множини завдань, для якої функціонал (6) прийматиме максимальне значення при виконанні обмежень (7), тобто розв'язати задачу лінійного програмування з булевими змінними.

Виконання завдань із черги запитів за такою формалізацією постановки задачі відбувається поетапно. Кожен етап складається з пошуку оптимальної вибірки \bar{X} , її обслуговування та зміни функціоналу (6) і обмежень (7) з урахуванням змін у черзі після обслуговування вибірки.

Розглянемо запропонований спосіб групової вибірки на такому прикладі.

Приклад.

Нехай є черга з 7 завдань, кожне з яких має свій пріоритет і вимагає використання ресурсів певного типу. На основі зіставлення векторів U_i та P_i отримуємо вихідні дані, наведені в табл. 1.

Складемо за даними табл. 1 табл. 2, в якій покажемо для кожного ресурсу, які завдання до нього звертаються для їх вирішення.

Вихідні дані

Завдання	z_1	z_2	z_3	z_4	z_5	z_6	z_7
Пріоритети	1	3	2	2	4	1	1
Ресурси	R_1, R_3	R_2	R_1, R_4	R_4	R_1	R_5	R_3, R_4

Таблиця 2

Зворотні вихідні дані

Ресурси	R_1	R_2	R_3	R_4	R_5
Завдання	z_1, z_3, z_5	z_2	z_1, z_7	z_3, z_4, z_7	z_6

Етап 1. Запишемо функціонал (6), підставивши значення пріоритетів із табл. 1:

$$F = z_1 + 3z_2 + 2z_3 + 2z_4 + 4z_5 + z_6 + z_7 \rightarrow \max.$$

Обмеження (7) матимуть такий вигляд:

$$z_1 + z_3 + z_5 \leq 1; \quad (8)$$

$$z_1 + z_7 \leq 1; \quad (9)$$

$$z_3 + z_4 + z_7 \leq 1. \quad (10)$$

Обмеження (8) складено для ресурсу R_1 , (9) – для R_3 , (10) – для ресурсу R_4 .

Після вирішення задачі лінійного програмування з булевими змінними отримуємо, що на першому етапі можуть бути вирішені завдання z_2, z_4, z_5, z_6 .

Етап 2. Запишемо функціонал (6) з урахуванням результатів першого етапу.

$$F = z_1 + 2z_3 + z_7 \rightarrow \max.$$

Обмеження (8–10) матимуть вигляд:

$$z_1 + z_3 \leq 1.$$

За результатами рішення цього завдання отримуємо, що необхідно обслужити завдання z_3 .

Етап 3. Аналогічно отримуємо, що на третьому етапі необхідно обслужити завдання z_1 .

Етап 4. На четвертому етапі треба виконати завдання z_7 .

Отже, за розглянутим варіантом черга вирішиться за 4 етапи.

Після кожного етапу вибрана множина завдань має бути закріплена за наявними вільними ресурсами кластера. Кожен ресурс характеризується продуктивністю p_j , яку зручно вимірювати числом команд (інструкцій), які виконуються в одиницю часу певним ресурсом R_j .

Будемо задавати вартість C_{ij} виконання завдання z_j на ресурсі R_j . У такій постановці приходимо до задачі про призначення: необхідно розподілити ресурси для виконання завдань за умови, що кожен ресурс може виконувати тільки одне завдання, але з різною продуктивністю. Якщо на деяке завдання призначається ресурс із продуктивністю, яка необхідна для його виконання, тоді вартість її виконання буде нижче, ніж у випадку призначення на виконання цього завдання ресурсу з меншою продуктивністю. Мета задачі – знайти оптимальний (з мінімальною вартістю) розподіл ресурсів за всіма завданнями. Вихідну матрицю для вирішення задачі призначення m ресурсів на n завдань ($m = n$) наведено в табл. 3, де C_{ij} – вартість призначення ресурсу i на завдання j . Якщо за яких-небудь технологічних обмежень ресурс не може бути використаний, то вартості присвоюють забороняюче значення, яке виключить попадання такої пари «ресурс – завдання» в підсумкове рішення щодо призначення завдань. Для вирішення задачі про призначення наявними методами потрібно, щоб матриця вартостей була квадратною, тобто число виконавців має дорівнювати числу робіт. Але це не є обмеженням, оскільки при нерівності числа ресурсів кількості завдань до моделі вводяться фіктивні ресурси i / або фіктивні завдання.

Задача про призначення є окремим випадком транспортної задачі, в якій ресурси тотожні пунктам відправлення, а завдання – пунктам призначення. При цьому всі величини попиту та пропозиції дорівнюють 1, а вартість призначення ресурсу i на завдання j визначається C_{ij} . У принципі, завдання про призначення поліноміальне вирішуване, але оскільки в цьому випадку її вирішення має здійснюватися в масштабі реального часу, то представляється можливим розробка паралельного алгоритму розв'язання цієї задачі на основі тієї ж процедури, за допомогою якої здійснюється планування вибірки завдань із черги [7].

Вихідні дані для вирішення задачі про призначення

Ресурси	Завдання				
	Z_1	Z_2	...	Z_{n-1}	Z_n
R_1	$C_{1,1}$	$C_{1,2}$	$C_{1,j}$	$C_{1,n-1}$	$C_{1,n}$
R_2	$C_{2,1}$	$C_{2,2}$	$C_{2,j}$	$C_{2,n-1}$	$C_{2,n}$
...	$C_{i,1}$	$C_{i,2}$	$C_{i,j}$	$C_{i,n-1}$	$C_{i,n}$
R_{m-1}	$C_{m-1,1}$	$C_{m-1,2}$	$C_{m-1,j}$	$C_{m-1,n-1}$	$C_{m-1,n}$
R_m	$C_{m,1}$	$C_{m,2}$	$C_{m,j}$	$C_{m,n-1}$	$C_{m,n}$

Тимчасові обмеження для різних завдань потребують аналізу роботи різних ресурсів системи. Як критерії оптимізації виконання завдань використаємо у моделі такі часткові критерії.

1. Мінімізація витрат на реалізацію завдання в системі

$$\min \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J W_{ij} X_{ij}, \quad (11)$$

де $i = \overline{(1, I)}$ – множина завдання, функцій, що реалізуються в системі;

$j = \overline{(1, J)}$ – множина обслуговуючих ресурсів системи;

W_{ij} – витрати на реалізацію i -го завдання на j -му ресурсі.

2. Мінімізація загального часу виконання всіх завдання системи

$$\min \sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J t_{ij} X_{ij}, \quad (12)$$

де t_{ij} – час виконання i -го завдання в j -му ресурсі.

3. Мінімізація максимального часу виконання завдань у системі

$$\min \left\{ \max_j \sum_{i=1}^I t_{ij} X_{ij} \right\}. \quad (13)$$

Можлива оптимізація й за більш складними критеріями, таким як забезпечення необхідного часу готовності системи тощо.

Обмеженнями в наведених часткових завданнях оптимізації виступають:

1. Зв'язки між завданнями.

2. Зв'язки між вузлами.

3. Загальні витрати на реалізацію завдання в системі:

$$\sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J W_{ij} X_{ij} \leq W_{\text{доп}}. \quad (14)$$

4. Витрати на реалізацію завдання, в ресурсах:

$$\sum_{i=1}^I W_{ij} X_{ij} \leq W_{\text{доп}}, j = \overline{(1, J)}. \quad (15)$$

5. Завантаження певного ресурсу:

$$\sum_{i=1}^I \lambda_i t_{ij} X_{ij} \leq \rho_j, j = \overline{(1, J)}, \quad (16)$$

де λ_i – інтенсивність надходження завдання i на вирішення.

6. Загальний час виконання завдання:

$$\sum_{i=1}^I \sum_{j=1}^J t_{ij} x_{ij} \leq T. \quad (17)$$

7. Час виконання окремих завдань:

$$\sum_{j=1}^J t_{ij} x_{ij} \leq \tau_i, i = \overline{1, I}. \quad (18)$$

Для підвищення ефективності планування розподілу завдань у кластері пропонується вирішити задачу оптимізації такого виду:

$$E = \sum_{p=1}^N \beta_p x_p \rightarrow \max, \quad (19)$$

$$\sum_{k=1}^p A_{kg} x_k \leq B_g, g = \overline{1, M}. \quad (20)$$

де A_{kg} – булева змінна, яка дорівнює 1, якщо Z_k використовує ресурс R_g , і 0, якщо ні;
 B_g – кількість ресурсів типу g .

Показник (19) можна розглядати як показник функціональної потужності кластера, що характеризує сумарну важливість завдань, які виконуються на кластері. При цьому коефіцієнт використання ресурсів кластера прямо пропорційно залежить від показника (19):

$$K_{BP} = \frac{E}{\sum_{i=1}^M Y_i},$$

де Y_i – максимальна величина пріоритету завдань із черги, що звертаються до ресурсу R_i .

У загальному випадку множину завдань, що надходять до черги на вирішення, можна розбити на дві підмножини: підмножину завдань ґрід-системі $\{Z_i^G\}$ і підмножину завдань $\{Z_i^B\}$, що вирішуються на кластері власником ресурсу. Отже, для кожної підмножини завдань у черзі можна визначити сумарні коефіцієнти важливості цих завдань $E_{Oч}^G$ та $E_{Oч}^B$ відповідно. Кожне p -те завдання відповідно до політики ціноутворення ґрід-завдань власниками кластерів має коефіцієнт важливості β .

Надалі будемо розрізняти значення сумарних коефіцієнтів важливості завдань, що знаходяться в черзі $E_{Oч}^G$ та $E_{Oч}^B$, і сумарних коефіцієнтів важливості завдань, що плануються для виконання E^G та E^B . Якщо вони дорівнюють одне одному, то економічні втрати від затримок виконання, як завдань $Z_p^G \in \{Z_i^G\}$, так і завдань $Z_p^B \in \{Z_i^B\}$, будуть однакові, і в цьому випадку доцільно використовувати розглянуту однопотокową модель обслуговування завдань. У випадку, якщо $E_{Oч}^G \gg E_{Oч}^B$, економічні втрати будуть залежати від затримок під час виконання завдань, а під час виконання $E_{Oч}^G \ll E_{Oч}^B$ будемо мати зворотну ситуацію.

Тому процес планування виконання завдань, що надходять у чергу, має бути адаптивним до сумарних цін, що змінюються та реалізовуватися на основі двохпотокowej моделі.

Припустимо, що виконується нерівність $E_{Oч}^G > E_{Oч}^B$, після цього одночасно вирішуємо два завдання планування розподілу завдань $\{Z_i^G\}$ та $\{Z_i^B\}$ на основі однопотокowych моделей на множинах непересічних ресурсів, які можна використовувати для виконання кожної підмножини завдань.

При цьому за рахунок того, що частина ресурсів для вирішення завдань $\{Z_i^B\}$ відчужується, показник E^B деградує на величину ΔE^B та в міру звільнення ресурсів у підмножині, що обслуговувала завдання $\{Z_i^G\}$, при перерозподілі завдань система виходить на початкове значення показника E^B , як це показано на рис. 2.

У випадку, коли виконується нерівність $E_{Oч}^G \ll E_{Oч}^B$, модель працює так само, але відчужуються ресурси для завдань $\{Z_i^G\}$.

Таким чином, у двохпотокowej моделі ресурси надаються з економічних міркувань тому потоку, для якого штрафні санкції можна істотно знизити, та при цьому для другого потоку за рахунок перерозподілу завдань економічні втрати теж мінімізуються. Після того, як за рахунок роботи двохпотокowej моделі значення показників і вирівнюються, знов переходимо до однопотокowej моделі з загальним полем ресурсів. Таким чином, у процесі роботи кластера в циклі здійснюється перехід від однопотокowej моделі до двох-

потокової і навпаки (див. рис. 3).

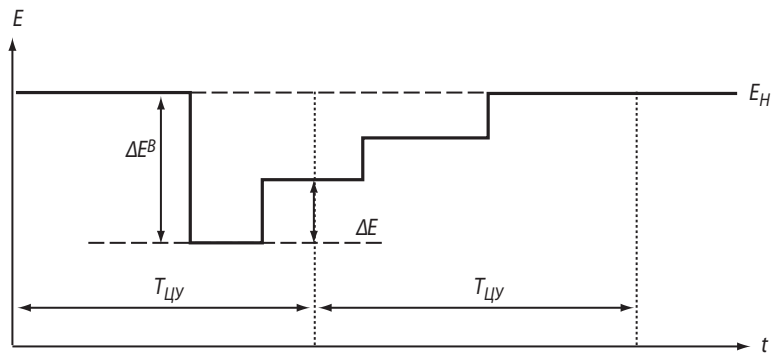


Рис. 2. Діаграма станів функціонування системи

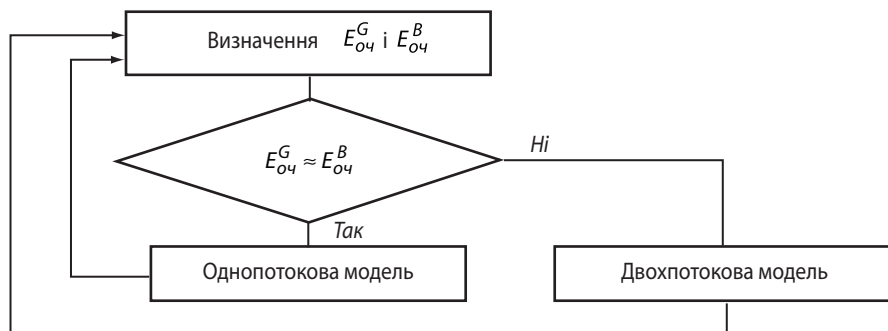


Рис. 3. Цикл роботи поточкових моделей планування завдань в обчислювальному кластері

Слід зазначити, що визначення $E_{Oч}^G \approx E_{Oч}^B$ може виконуватися на основі розроблених економічних політик власників сертифікаційних центрів і кластерів на основі створення компромісного рішення, яке буде контролюватися адміністратором кластера.

Різниця показників $E_{Oч}^G$ та $E_{Oч}^B$ може бути також обумовлена виходом із ладу ресурсів кластера і поверненням невиконаних завдань до черги, що призводить теж до схеми планування, наведеної на рис. 4. Основними показниками ефективності функціонування кластера при цьому є: оперативність виконання планування і коефіцієнт використання ресурсів на етапах роботи однопотокової моделі, оперативність виконання планування і коефіцієнт збереження ефективності на етапах роботи двохпотокової моделі.

Таким чином, процес планування завдань у кластері грид-системи має наведену на рис. 4 дворівневу структуру.

Введення і попереднє оброблення запитів на виконання завдань від грид-системи та власних завдань кластера здійснюється планувальником. Ця програма здійснює загальне стратегічне планування та відповідно до встановлених пріоритетів компонує єдину чергу завдань кластера грид, яка надходить у Супервізор для подальшого оброблення. Робота програми-планувальника заснована на ідеї відмовостійкого планування і на моделі функціонування грид-системи [9].

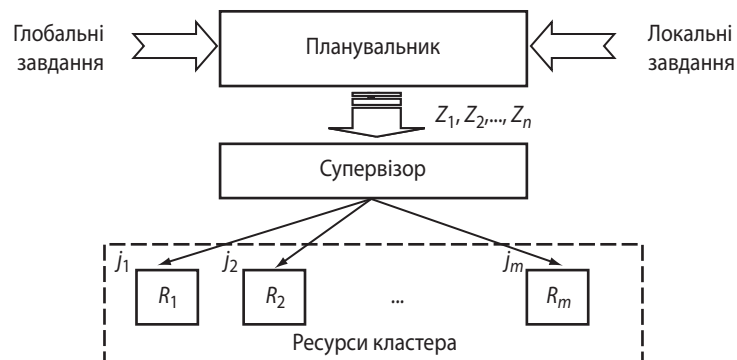


Рис. 4. Схема планування роботи обчислювального кластера грид-системи

На наступному рівні виконання сформованої черги завдань координується програмою супервізора із звільненням обчислювальних ресурсів кластера, Супервізор звертається до Планувальника для отримання нових розрахункових завдань. Оптимальний розподіл завдань по вузлах кластера грід-системи здійснюється супервізором на основі вирішення моделі задачі про призначення:

$$E = \sum_{i=1}^m \sum_{j=1}^n x_{ij} c_{ij} \rightarrow \min$$

при обмеженнях

$$x_{ij} \in \{0, 1\}, \quad i = 1, 2, \dots, m, \quad j = 1, 2, \dots, n.$$

$$\sum_{i=1}^m x_{ij} = 1; \quad \sum_{j=1}^n x_{ij} = 1.$$

Таким чином, планування робіт реалізується на основі двох програм – Планувальника та Супервізора. При цьому загальне стратегічне планування здійснюється Планувальником, а діяльність супервізора обмежується вирішенням тактичного завдання – розподілом завдань на обчислювальних модулях кластера грід-системи. Очевидно, що алгоритми, що використовуються планувальником, повинні мати малу тимчасову складність, інакше витрати на планування можуть перевищити корисний час на оброблення даних у системі.

Висновки. В умовах застосування обчислювальних кластерів грід із невідчужуваними ресурсами запропоновано вирішувати задачу планування виконання завдань на основі методу групової вибірки завдань вхідної черги, яка відбиває політику роботи системних адміністраторів грід-систем і віртуальних організацій у пакетному режимі. Запропонований математичний апарат дозволяє на основі обраних критеріїв оптимізації та обмежень щодо розподілу ресурсів для їх призначення глобальним та локальним завданням кластерів грід-систем перейти до прийняття рішень щодо вибору методів планування виконання завдань, яку мають потрібний рівень обґрунтованості та відповідають фокусу стратегій планування, що обираються менеджерами віртуальних організацій грід-систем.

Перспектива подальших досліджень полягає у розробленні ефективних методів формування вибірки завдань на основі динамічно змінюваних пріоритетів, які відбивають динаміку глобальних і локальних завдань, що поступають на оброблення на обчислювальні кластери грід-системи.

Література: 1. Методы и модели планирования ресурсов в GRID-системах : монография / В. С. Пономаренко, С. В. Листровой, С. В. Минухин и др. – Х. : ИД «ИНЖЭК», 2008. – 408 с. 2. Минухин С. В. Исследование и анализ основанных на методе покрытия алгоритмов планирования для гетерогенной распределенной системы с использованием сценарного подхода / С. В. Минухин, С. В. Знахур // Информационные технологии и системы в управлении, образовании, науке. – Х. : Цифрова друкарня № 1, 2013. – С. 39–54. 3. Минухин С. В. Модели и методы решения задач планирования в распределенных вычислительных системах : монография / С. В. Минухин. – Х. : Щедрая усадьба плюс, 2014. – 324 с. 4. Xhafa F. Computational models and heuristic methods for Grid scheduling problems / F. Xhafa, A. Abraham // Future Generation Computer Systems. – 2010. – No. 26. – P. 608–621. 5. Xhafa F. Batch mode scheduling in grid systems / F. Xhafa, L. Barolli, A. Duressi // International Journal of Web and Grid Services. – 2007. – Vol. 3, No. 1. – P. 19–37. 6. Xhafa F. Meta-heuristics for Grid Scheduling Problems / F. Xhafa, A. Abraham // Metaheuristics for Scheduling : Distributed Computing Environments, Studies in Computational Intelligence. – 2008. – No. 146. – P. 1–37. 7. Минухин С. В. Оптимізація плану вибірки завдань з черги кластеру на основі паралельного вирішення булевих нелінійних рівнянь з обмеженнями / С. В. Минухин, О. О. Ганжа // Системи обробки інформації. – 2010. – № 7 (88). – С. 38–43. 8. Минухин С. В. Подходы к организации планирования распределения ресурсов в GRID-системах / С. В. Минухин // Системи обробки інформації. – 2009. – № 3 (77). – С. 49–54. 9. Листровой С. В. Модель и подход к планированию распределения ресурсов в гетерогенных GRID-системах / С. В. Листровой, С. В. Минухин // Проблемы управления и информатики : междунар. науч.-технич. журнал. – 2012. – № 5. – С. 120–133. 10. Листровой С. В. Методы организации распределения ресурсов в GRID-системах / С. В. Листровой, С. В. Минухин // Системний аналіз та інформаційні технології : матеріали X Міжнар. наук.-технич. конф. (20–24 травня 2008 р., Київ). – К. : НТУУ «КПІ». – С. 309. 11. Минухин С. В. Методы та моделі управління ресурсами розподілених інформаційних систем / С. В. Минухин // Управління розвитком. – 2008. – № 14. – С. 101–102.

References: 1. *Metody i modeli planirovaniya resursov v GRID-sistemakh : monografiya* [Methods and Models of Resource Scheduling in GRID-systems: monograph] / V. S. Ponomarenko, S. V. Listrovoy, S. V. Minuhin et al. – Kh. : INZhEK, 2008. – 408 p. 2. *Minukhin S. V. Issledovaniye i analiz osnovannykh na metode pokrytiya algoritmov planirovaniya dlya geterogennoy raspredelennoy sistemy s ispolzovaniyem stsennar'nogo pokhoda* [Research and Analysis Based on the Method of Coating the Planning Algorithms for Heterogeneous Distributed Systems Using Scenic Hike] / S. V. Minukhin, S. V. Znakhur // Informatsionnyye



tehnologii i sistemy v upravlenii, obrazovanii, nauke. – Kh. : Tsifrova drukarnya № 1, 2013. – P. 39–54. **3.** Minukhin S. V. *Modeli i metody resheniya zadach planirovaniya v raspredelennykh vychislitelnykh sistemakh : monografiya* [Models and Methods for Solving Scheduling Problems in Distributed Computing Systems : monograph] / S. V. Minukhin. – Kh. : Shchedraya usadba plyus, 2014. – 324 p. **4.** Xhafa F. Computational Models and Heuristic Methods for Grid Scheduling Problems / F. Xhafa, A. Abraham // Future Generation Computer Systems. – 2010. – No. 26. – P. 608–621. **5.** Xhafa F. Batch Mode Scheduling in Grid Systems / F. Xhafa, L. Barolli, A. Duressi // International Journal of Web and Grid Services. – 2007. –Vol. 3, No. 1. – P. 19–37. **6.** Xhafa F. Meta-heuristics for Grid Scheduling Problems / F. Xhafa, A. Abraham // Metaheuristics for Scheduling : Distributed Computing Environments, Studies in Computational Intelligence. – 2008. – No. 146. – P. 1–37. **7.** Minukhin S. V. *Optymizatsiia planu vybirky zavdan z cherhy klasteru na osnovi paralelnoho vyrishennia bulievyykh neliniinykh rivnian z obmezheniamy* [Optimization of Sample Tasks Queued Cluster Based Parallel Bulievyyh Solving Nonlinear Equations with Restrictions] / S. V. Minukhin, O. O. Hanzha // Systemy obrobky informatsii. – 2010. – No. 7 (88). – P. 38–43. **8.** Minukhin S. V. *Podhody k organizatsii planirovaniya raspredeleniya resursov v GRID-sistemakh* [Approaches to Resource Allocation Planning in GRID-systems] / S. V. Minukhin // Systemy obrobky informatsii. – 2009. – No. 3 (77). – P. 49–54. **9.** Listrovoy S. V. *Model i podkhod k planirovaniyu raspredeleniya resursov v geterogennykh GRID-sistemakh* [The Model and Approach to Resource Allocation Planning in Heterogeneous GRID-systems] / S. V. Listrovoy, S. V. Minukhin // Problemy upravleniya i informatiki : mezhdunar. nauch.-tekhnich. zhurnal. – 2012. – No. 5. – P. 120–133. **10.** Listrovoy S. V. *Metody organizatsii raspredeleniya resursov v GRID-sistemakh* / S. V. Listrovoy, S. V. Minukhin // Systemnyi analiz ta informatsiini tekhnolohii : materialy X Mizhnar. nauk.-tekhnich. konf. (20–24 travnia 2008 r., Kyiv). – K. : NTUU «KPI». – P. 309. **11.** Minukhin S. V. *Metody ta modeli upravlinnia resursamy rozpodilennykh informatsiinykh system* [Methods and Models of Resource Management of Distributed Information Systems] / S. V. Minukhin // Upravlinnia rozvytkom. – 2008. – No. 14. – P. 101–102.

Інформація про авторів

Мінухін Сергій Володимирович – канд. техн. наук, доцент, професор кафедри інформаційних систем імені Семена Кузнеця (пр. Науки, 9а, м. Харків, 61066, Україна, e-mail: minukhin.sv@gmail.com).

Федько Віктор Васильович – канд. фіз.-мат. наук, доцент, професор кафедри інформаційних систем імені Семена Кузнеця (пр. Науки, 9а, м. Харків, 61066, Україна, e-mail: vvfedko@gmail.com).

Інформація об авторах

Мінухін Сергій Владимирович – канд. техн. наук, доцент, професор кафедри информационных систем имени Семена Кузнеця (пр. Науки, 9а, г. Харьков, 61066, Украина, e-mail: minukhin.sv@gmail.com).

Федько Виктор Васильевич – канд. физ.-мат. наук, доцент, професор кафедри информационных систем имени Семена Кузнеця (пр. Науки, 9а, г. Харьков, 61066, Украина, e-mail: vvfedko@gmail.com).

Information about the authors

S. Minukhin – Ph.D. (Engineering), Associate Professor, Professor of Department of Information Systems of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Nauki Ave., Kharkiv, 61066, Ukraine, e-mail: minukhin.sv@gmail.com).

V. Fedko – Ph.D. (Physical and Mathematical Sciences), Associate Professor, Professor of Department of Information Systems of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9-A Nauki Ave., Kharkiv, 61066, Ukraine, e-mail: vvfedko@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
15.02.2016 р.*

РЕЦЕНЗІЯ НА МОНОГРАФІЮ
«УПРАВЛІННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНИМИ ЗНАННЯМИ ПІДПРИЄМСТВА:
ТЕОРЕТИЧНИЙ АСПЕКТ»

**автор – Мартиненко Марина Вікторівна, кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства
Харківського національного університету імені Семена Кузнеця**

Серед сучасних тенденцій теоретичних і практичних досліджень у галузі управління підприємствами значної популярності набуває такий напрям, як менеджмент знань. Популярність цього напрямку зумовлена провідною роллю інформації і знань у сучасному суспільстві. Широке застосування наукоємних технологій у всіх галузях економіки потребує розробки відповідної теоретичної та методологічної бази, яка б створювала підґрунтя для ефективного управління новими знаннями і їх комерціалізації.

Прийняття країнами Європейського Союзу стратегії соціально-економічного розвитку «Європа 2020» сприяло визначенню найбільш пріоритетних цілей, а саме: розумне зростання, основу якого складають розвиток знань та інновацій, освіта, а також формування цифрового суспільства; стійке зростання, що базується на ефективному розподілі та використанні ресурсів; інтегруюче зростання, яке пов'язане із підвищенням рівня зайнятості населення та боротьбою з бідністю. Розвиток знань та управління ними сприяє досягненню зазначених цілей.

Українське суспільство обрало європейський шлях розвитку, чим ще раз підтверджується доцільність становлення в Україні економіки знань. Управління організаційними знаннями підприємств як ключових елементів економічної системи сприятиме підвищенню ролі та ефективності використання знань на всіх рівнях. У зв'язку з цим тема монографії є актуальною як з теоретичної, так і з практичної точки зору.

Монографія складається зі вступу, трьох розділів, висновків, переліку літератури та додатків.

Автором монографії вирішується нагальна проблема розроблення теоретичного забезпечення управління знаннями підприємств в умовах сучасних економічних трансформацій.

У першому розділі проведено ретельний аналіз еволюції підходів до управління підприємствами залежно від змін типів післяіндустріальної економіки: інформаційної, інформаціологічної, економіки знань та інформаціональної. Застосування поширеного в межах сучасної нелінійної наукової парадигми синергетичного підходу дозволило авторові удосконалити категоріальний апарат управління організаційними знаннями за рахунок теоретичного обґрунтування їх значення та особливостей і авторського визначення цієї категорії.

Зроблено аналіз існуючих класифікацій знань, на основі якого запропоновано виділяти типи організаційних знань у контексті теорії організаційних компетенцій і динамічних здібностей. Заслуговує на увагу проведене дослідження інформаційної природи організаційних знань із застосуванням математичного апарату нерівноважних динамічних процесів.

Другий розділ присвячений аналізу системи організаційних знань, а саме її структури, особливостей і мети функціонування. Автором доведено доцільність розглядання організаційних знань як системи. Певний науковий інтерес представляє об'єднання особливостей системи організаційних знань у три групи, що обумовлені соціальним і синергетичним характером системи та специфікою її основних елементів. Висвітлення структури системи організаційних знань у контексті теорії синергетики створює можливості для подальшого обґрунтування параметрів порядку та мети розвитку зазначеної системи. Цікавим доробком автора є запропоноване поняття пам'яті системи організаційних знань, а також обґрунтування в ній ролі історичної, соціальної, колективної і транзактної пам'яті. В монографії підкреслюється провідна роль інтелектуальних активів і їх взаємозв'язок з організаційними знаннями, що дозволило авторові розглядати перші як атрактори системи організаційних знань.

Третій розділ висвітлює сукупність факторів, котрі впливають на розвиток системи організаційних знань. Особливу увагу автор приділив таким факторам, як кадровий потенціал національної інноваційної системи та потреба співробітників у навчанні і підвищенні кваліфікації. Вказані фактори разом із низкою інших факторів згруповано за трьома рівнями впливу: макро-, мезо- та мікрорівнем. Практичну значущість розроблених у третьому розділі рекомендацій становить запропонований підхід до формування особистісної потреби у навчанні в процесі підвищення кваліфікації персоналу. Наочне подання результатів дослідження показників, що характеризують рівень розвитку інноваційної системи, дозволило простежити останній у регіональному розрізі в межах України.



В цілому монографія добре структурована, написана у науковому стилі, містить наукову новизну. Проте робота була б ґрунтовнішою, якби автор приділив більше уваги питанням управління інтелектуальною власністю на сучасних підприємствах.

Висновки автора достатньою мірою обґрунтовані як на теоретичному, так і на методологічному рівнях. Врахування викладених автором пропозицій у практичній діяльності підприємств дозволить підвищити їх конкурентоздатність за рахунок удосконалення управління організаційними знаннями як основою формування ключових організаційних компетенцій.

Монографія є самостійним завершеним науковим дослідженням, виконаним на актуальну тему.

*Доктор економічних наук,
професор, декан економічного факультету
Донецького національного університету*

Л. В. Шаульська