

Харківський національний
економічний університет
імені Семена Кузнеця

Управління розвитком

Збірник наукових праць

№ **4** (186) 2016

видається щоквартально

Харків · ХНЕУ ім. С. Кузнеця · 2016

Засновник – ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Видавець – ФОП Лібуркіна Л. М.
Виготовник – ФОП Здоренко М. І.
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 № 4 від 22.12.2016 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)
Дікань Л. В. – канд. екон. наук, професор ХНЕУ ім. С. Кузнеця
Дороніна 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)
Левикін 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 Інституту 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 Wien» (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 Wien» (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 Zoroja – 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, 1а, 1 під'їзд
Тел.: (057)702-07-38, 702-07-28
E-mail: vydav@hneu.edu.ua

Поштова адреса виготовника:

Україна, 61136, Харків,
вул. Гвардійців Широнінців 50, корп. В, к. 21

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 30.12.2016 р. Формат 60×90 1/8. Папір офсетний. Друк цифровий.
Ум. друк. арк. 12,5. Обл.-вид. арк. 15,75. Зам. № 768. Наклад 100 пр.

Механізми регулювання економіки

Гринько Т. В. Особливості управління інноваціями на промислових підприємствах України	7
Гуторов А. О. Економічний зміст інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки.....	15
Єрмоленко О. А. Основні проблеми виробництва та реалізації органічної продукції в Україні.....	21
Гвазава Н. Г. Менеджмент у публічному адмініструванні	25
Стахорська С. І. Методичний підхід щодо оцінки інвестиційної привабливості регіонів України.....	30
Кривцова Т. О. Внутрішній аудит державних фінансів: перспективні напрями розвитку	38
Івахненко О. В. Аналітичний інструментарій оцінки регіональної варіації заробітних плат в Україні	50
Рудика В. І., Феденко Г. М. Організаційно-технологічні особливості створення виробництва синтетичного рідкого палива в Україні.....	58
Медвідь В. Ю., Якименко О. В. Комплексний механізм управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу Харківського регіону	65
Кондратенко Н. О., Гнатенко М. К. Оцінка ефективності реалізації регіональної інноваційної політики	72

Економіка підприємства та управління виробництвом

Варганова О. В. Науково-методичні підходи до управління іміджем підприємства сфери послуг.....	79
Плахотна Н. В. Теоретичні основи антикризового управління суб'єктом підприємництва в умовах глобальної кризи економіки	85
Волощенко І. Є. Розвиток принципів бухгалтерського обліку податкових розрахунків.....	90
Муренець І. Г., Науменко І. О. Вплив кадрових ризиків на якість управління сучасним підприємством	97
Погрібняк Д. С. Формування обліково-аналітичного забезпечення адаптивного управління об'єднанням підприємств.....	105
Резнікова Т. О. Методичний підхід до вибору ефективної валютної обмовки експортного контракту підприємства	110
Романенко О. О. Еволюція підходів до стратегічного управління розвитком підприємства	117
Кирилюк А. О., Шрам П. І. Методичне забезпечення комплексного оцінювання ринкової конкурентної ситуації	123
Попов О. Є., Разінькова М. Ю. Організація корпоративної інтеграційної взаємодії учасників реалізації інноваційних проектів виробництва нової продукції	131
Шматько Н. М. Організація планування структурних змін у процесі розвитку промислового підприємства.....	138



Сердюков К. Г. Передумови формування та тенденції змін розподілу корпоративного контролю в акціонерних товариствах України	144
Грабчук О. М., Бовсуновська Г. С. Теоретичні аспекти управління потенціалом підприємства	150
Танклевська Н. С. Теоретико-методологічні засади політики управління грошовими потоками суб'єктів господарювання	156

СОДЕРЖАНИЕ

Механизмы регулирования экономики

Гринько Т. В. Особенности управления инновациями на промышленных предприятиях Украины	7
Гуторов А. А. Экономическое содержание интеграционных отношений в аграрном секторе экономики	15
Ермоленко А. А. Основные проблемы производства и реализации органической продукции в Украине	21
Гвазава Н. Г. Менеджмент в публичном администрировании	25
Стахорская С. И. Методический подход к оценке инвестиционной привлекательности регионов Украины	30
Кривцова Т. А. Внутренний аудит государственных финансов: перспективные направления развития	38
Ивахненко О. В. Аналитический инструментарий оценки региональной вариации заработных плат в Украине	50
Рудька В. И., Феденко Г. М. Организационно-технологические особенности создания производства синтетического жидкого топлива в Украине	58
Медведь В. Ю., Якименко О. В. Комплексный механизм управления инновационным потенциалом строительного комплекса Харьковского региона	65
Кондратенко Н. О., Гнатенко М. К. Оценка эффективности реализации региональной инновационной политики	72

Экономика предприятия и управление производством

Вартанова Е. В. Научно-методические подходы к управлению имиджем предприятия сферы услуг	79
-------------------------------------------------------------------------------------------------------	----



Плахотная Н. В. Теоретические основы антикризисного управления субъектом предпринимательства в условиях глобального кризиса экономики.....	85
Волошенюк И. Е. Развитие принципов бухгалтерского учета налоговых расчетов.....	90
Муренец И. Г., Науменко И. О. Влияние кадровых рисков на качество управления современным предприятием.....	97
Погрибняк Д. С. Формирование учетно-аналитического обеспечения адаптивного управления объединением предприятий.....	105
Резникова Т. А. Методический подход к выбору эффективной валютной оговорки экспортного контракта предприятия.....	110
Романенко О. А. Эволюция подходов к стратегическому управлению развитием предприятия.....	117
Кирилюк А. О., Шрам П. И. Методическое обеспечение комплексной оценки рыночной конкурентной ситуации	123
Попов А. Е., Разинькова М. Ю. Организация корпоративного интеграционного взаимодействия участников реализации инновационных проектов производства новой продукции.....	131
Шматько Н. М. Организация планирования структурных изменений в процессе развития промышленного предприятия	138
Сердюков К. Г. Предпосылки формирования и тенденции изменений распределения корпоративного контроля в акционерных обществах Украины	144
Гребчук О. Н., Бовсуновская А. С. Теоретические аспекты управления потенциалом предприятия.....	150
Танклевская Н. С. Теоретико-методологические основы политики управления денежными потоками субъектов хозяйствования	156

CONTENTS

The Mechanisms of Regulation of the Economy

T. Grynko. Features of innovation management at industrial enterprises of Ukraine.....	7
A. Gutorov. Economic content of integration relations in the agrarian sector of the economy	15
O. Yermolenko. The main problems of manufacturing and selling organic products in Ukraine	21



N. Gvazava. Management in public administration	25
S. Stakhorska. The methodological approach to evaluation Of investment attractiveness of Ukraine's regions	30
T. Krivtsova. Internal audit of public finances: promising directions of development.....	38
O. Ivahnenko. Analytical tools for evaluation of the regional variation of wages in Ukraine.....	50
V. Rudyka, G. Fedenko. Organizational and technological features of creating production of synthetic liquid fuel in Ukraine.....	58
V. Medvid', O. Yakymenko. The integrated mechanism for managing the innovative potential of the construction complex of Kharkov region	65
N. Kondratenko, M. Gnatenko. Evaluation of the effectiveness of the regional innovation policy implementation.....	72

Economics of Enterprise and Production Management

O. Vartanova. Scientific and methodological approaches to management of image of the service enterprise	79
N. Plahotna. The theoretical basis of business entity crisis management under conditions of the global economic crisis	85
I. Voloshenyuk. Development of accounting principles for tax computations.....	90
I. Murenets, I. Naumenko. The influence of personnel risks on quality management of a modern enterprise	97
D. Pogribniak. Formation of accounting and analytical support for adaptive management of an enterprise association.....	105
T. Reznikova. The methodological approach to an effective currency clause selection in an enterprise's export contract	110
O. Romanenko. Evolution of approaches to strategic management of the enterprise development	117
A. Kyrlyliuk, P. Shram. Methodological support for comprehensive evaluation of a competitive market situation	123
O. Popov, M. Razin'kova. Organization of corporate integration interaction of participants in implementation of innovation projects on manufacturing new products.....	131
N. Shmatko. Organization of the planning of structural changes in the process of industrial enterprise development	138
K. Serdyukov. Backgrounds for the formation of distribution of corporate control in joint stock companies of Ukraine and trends of its changes.....	144
O. Grabchuk, H. Bovsunovska. Theoretical aspects of enterprise potential management	150
N. Tanklevska. The theoretical and methodological bases of the policy for cash flow management of economic entities	156



Механізми регулювання економіки



JEL Classification: L60; O3; O4

УДК 658.5:330.341.1

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ УКРАЇНИ

Гринько Т. В.

Анотація. Ефективне управління інноваціями сприяє мобілізації наявних ресурсів підприємства та забезпечує його інноваційний розвиток. Без ефективного управління інноваціями на рівні промислових підприємств неможливо досягнути конкурентоспроможності та активізувати інноваційний розвиток промисловості країни в цілому. Під час дослідження встановлено, що інноваційний розвиток та інноваційна активність промислових підприємств України характеризується кризовим становищем. Удосконалено науково-методичний підхід до управління інноваціями на вітчизняних промислових підприємствах, проаналізовано та встановлено основні засади управління інноваціями, що забезпечують ефективну розробку та впровадження інновацій на підприємствах промислового сектора України. Обґрунтовано, що управління інноваціями покликане забезпечити ефективне й узгоджене функціонування всіх зовнішніх і внутрішніх елементів промислового підприємства.

Ключові слова: підприємство, інновація, інноваційний розвиток, управління інноваціями.

ОСОБЕННОСТИ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИЯМИ НА ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЯХ УКРАИНЫ

Гринько Т. В.

Аннотация. Эффективное управление инновациями способствует мобилизации имеющихся ресурсов предприятия и обеспечивает его инновационное развитие. Без эффективного управления инновациями на уровне промышленных предприятий невозможно достичь конкурентоспособности и активизировать инновационное развитие промышленности страны в целом. В ходе исследования установлено, что инновационное развитие и инновационная активность промышленных предприятий Украины характеризуется кризисным положением. Усовершенствован научно-методический подход к управлению инновациями на отечественных промышленных предприятиях, проанализированы и установлены основные аспекты управления инновациями, обеспечивающие эффективную разработку и внедрение инноваций на предприятиях промышленного сектора Украины. Обосновано, что управление инновациями призвано обеспечить эффективное и согласованное функционирование всех внешних и внутренних элементов промышленного предприятия.

Ключевые слова: предприятие, инновация, инновационное развитие, управление инновациями.



FEATURES OF INNOVATION MANAGEMENT AT INDUSTRIAL ENTERPRISES OF UKRAINE

T. Grynko

Abstract. *Effective management of innovations works towards the mobilization of available resources of an enterprise and ensures its innovative development. Without effective management of innovations at the level of industrial enterprises, it is impossible to achieve competitiveness and activate the innovative development of the country's industry as a whole. In the course of the research it is found that innovative development and innovative activity of industrial enterprises in Ukraine are characterized by a crisis situation. The scientific and methodological approach to innovation management at domestic industrial enterprises has been improved, the main aspects of innovation management ensuring effective development and introduction of innovations at enterprises of the industrial sector of Ukraine have been analyzed and identified. It is substantiated that management of innovations is intended to ensure the efficient and coordinated functioning of all external and internal elements of an industrial enterprise.*

Keywords: *enterprise, innovation, innovative development, innovation management.*

Постановка проблеми. За сучасних умов формування інформаційного суспільства та високого рівня динамізму навколишнього середовища вітчизняні підприємства опинились у складному становищі. Ця ситуація пов'язана з низькими показниками ефективності та конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств, однією з причин якої є нездатність і небажання інтегрувати інновації у бізнес-процеси.

Слід зазначити, що економічна безпека суб'єктів господарювання забезпечується шляхом впровадження інноваційних трансформацій і реалізацією інноваційних процесів, що дозволяє підвищити рівень розвитку сучасних промислових підприємств, які функціонують у конкурентному середовищі. Під впливом факторів, що зумовлюють необхідність здійснення інноваційних перетворень, таких як старіння обладнання, нові вимоги до якості продукції, зниження ефективності діяльності, високі операційні витрати тощо, керівництву підприємств промислового сектора слід прийняти рішення щодо організації та реалізації інноваційних процесів, як на рівні підрозділу так і на рівні підприємства в цілому, для подолання негативних тенденцій та виходу на якісно новий рівень конкурентоспроможності [1, с. 270]. За таких обставин для багатьох вітчизняних підприємств промислового сектора управління інноваціями набуває особливої значущості.

У зв'язку із зазначеним постає найважливіше завдання з необхідності подолання відстані від економіки розвинутих країн, а також впровадження та управління інноваціями на промислових підприємствах. Ефективне управління інноваціями сприяє мобілізації наявних ресурсів підприємства та забезпечує прискорення інноваційного розвитку. Без ефективного управління інноваціями на рівні промислових підприємств неможливо досягнути конкурентоспроможності й активізувати інноваційний розвиток промисловості країни в цілому. Отже, актуальністю набуває розробка та впровадження дієвих механізмів та інструментів управління інноваціями, що забезпечить прискорену дифузю, ефективне впровадження та масштабне розповсюдження інновацій на промислових підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми управління інноваціями, підвищення рівня інноваційного розвитку, інноваційної активності, ефективності інноваційної діяльності підприємств вже давно перебувають в колі наукового інтересу багатьох вітчизняних і зарубіжних учених. Дослідженням цієї проблематики присвятили увагу такі науковці як О. Алейнікова, Ю. Бажал, В. Гесць, Ж. Говоруха, В. Денисюк, І. Зятковський, Г. Кульнева, С. Ковальчук, Ю. Макогон, Д. Малицький, О. Михайліцька, А. Мокій, Є. Лазарева, О. Саліхова, В. Семиноженко, В. Соловійов, Л. Федулова, Ю. Шипуліна та ін.

Вирішенням питань, пов'язаних із управлінням інноваційним розвитком підприємств промислового сектора займались В. Аньшин, О. Віханський, А. Дагаєв, А. Дойль, А. Єгоров, П. Завлін, А. Казанцев, В. Медінський, О. Молчанова, Н. Новицький, А. Тріфілова, В. Швандар та ін. Загальні аспекти значущості інновацій та їх ефективного впровадження на підприємствах досить ґрунтовно досліджені в наукових працях Л. Барютіна, О. Водачкової, П. Друкера, П. Іващенко, Б. Касаєва, М. Конотопова, Б. Санто, Б. Твіса, Й. Шумпетера, Ю. Яковця та багатьох інших дослідників.

Однак, незважаючи на вагомий науковий доробок вищезазначених учених, слід зауважити, що деякі аспекти управління саме інноваціями на підприємствах промислового сектора досліджені не достатньою мірою. Окрім того, за сучасних умов не існує універсальних підходів до управління інноваційними процесами, що, своєю чергою, стримує інноваційну активність підприємств. Отже, постійні зміни та підвищена мінливість умов функціонування промислових підприємств України потребують подальших досліджень у цьому напрямі.

Мета статті – удосконалення підходу до управління інноваціями на вітчизняних промислових підприємствах з урахуванням специфіки їх функціонування на основі дослідження рівня інноваційного розвитку підприємств промислового сектора України та визначення напрямів підвищення рівня їх інноваційної активності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вирішення проблем економічного зростання промислових підприємств шляхом впровадження інновацій значною мірою залежить від їх діяльності в інноваційному аспекті. Отже, доцільним є здійснення аналізу й оцінки сучасної структури, динаміки й основних показників інноваційної діяльності вітчизняних підприємств промислового сектора. Динаміка кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації в загальній кількості промислових підприємств України за період 2010–2015 рр., наведено на рис. 1.

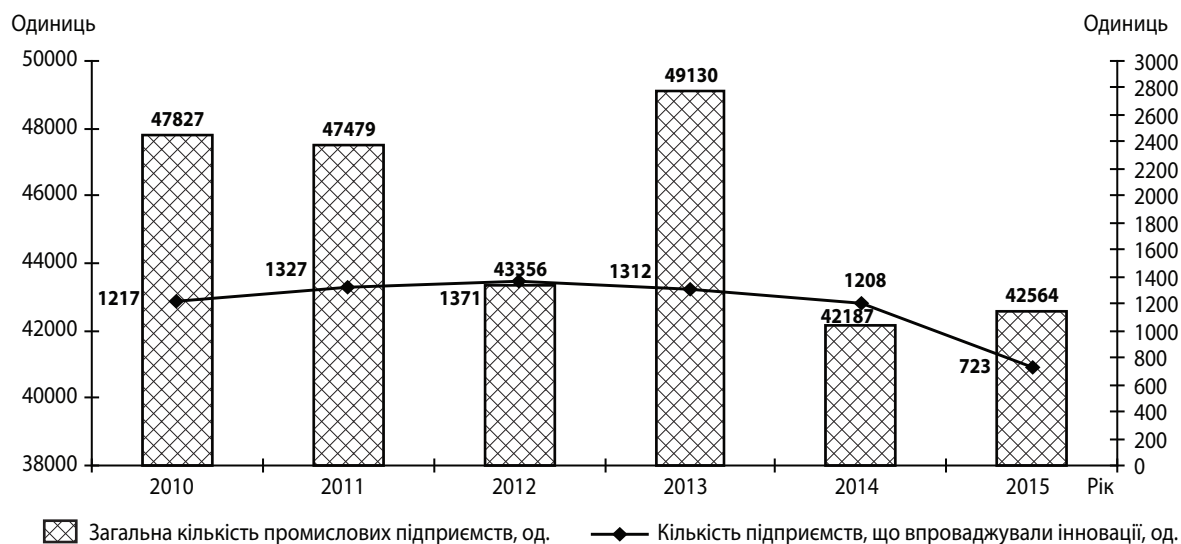


Рис. 1. Динаміка кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації за період 2010–2015 рр.

Джерело: сформовано автором на основі [2]

Необхідно зазначити, що у 2010 р. кількість промислових підприємств, які здійснювали інноваційну діяльність, становила 1217 од., у 2011 р. збільшилась до 1327 од., у 2012 р. – до 1371 од., а у 2013 р. зменшилась на 59 од. і склала 1312 од. У 2014 р. кількість промислових підприємств, що впроваджували інновації, становила 1208 одиниць і у 2015 р. зменшилась на 485 одиниць і склала 723 од., тобто приблизно на 40 %. Така динаміка є негативною, що стала наслідком впливу факторів витратної частини процесів впровадження інновацій. Кількість промислових підприємств України, що впроваджували інновації за період 2010–2015 рр. за видами інновацій, наведено в табл. 1.

Таблиця 1

Кількість промислових підприємств України, що впроваджували інновації за період 2010–2015 рр.

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього:	1217	1327	1371	1312	1208	723
– впроваджували інноваційні процеси, од.	522	605	598	557	459	400
з них:						
– впроваджували інноваційні види продукції, од.	615	731	704	683	600	414
з них:						
– нових видів машин, устаткування, приладів, апаратів, од.	194	218	195	174	164	162

Джерело: сформовано автором на основі [2]

У 2010 р. 2,5 % промислових підприємств від загальної кількості промислових підприємств України впроваджували інновації. Ними було впроваджено 522 інноваційних процеси, 615 видів інноваційної продукції та 194 од. нових видів машин, устаткування, приладів, апаратів. У 2011 р. спостерігається тенденція до зростання наведених показників, а у 2012 р. на фоні збільшення кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації, зменшується фактична кількість впровадження інноваційних процесів, продуктів, приладів та устаткування. Протягом 2012–2015 рр. кількість підприємств промислового сектора України, що впроваджували інновації, щороку зменшується із щорічним зменшенням значень показників їх інноваційної активності. Так, у 2015 р. інноваційно активними промисловими підприємствами впроваджено 400 інноваційних процесів,

що на 59 од. менше порівняно із 2014 р.; фактична кількість впроваджених видів інноваційної продукції зменшилась на 186 од. порівняно із 2014 р. і склала 414 од.; 162 од. нових видів машин, устаткування, приладів, апаратів було впроваджено інноваційно активними підприємствами протягом 2015 р., кількість яких порівняно із 2014 р. зменшилась на 485 од. і склала 723 од.

Динаміку кількості впровадження інновацій на промислових підприємствах України за період 2010–2015 рр. наведено на рис. 2.



Рис. 2. Впровадження інновацій на промислових підприємствах України за період 2010–2015 рр.

Джерело: сформовано автором на основі [2]

Кількість впроваджених нових технологічних процесів видів машин, устаткування, приладів, апаратів у 2010 р. склала 2043 од., у 2011 р. вона збільшилась на 467 од. і склала 2510 од., у 2012 р. – 2188 од., а у 2013 р. зменшилась на 612 од. і склала 1576 од. У 2014 р. спостерігається різке збільшення кількості впроваджених нових технологічних процесів, яка збільшилась на 167 од. порівняно із 2013 р. і склала 1743 од., а у 2015 р. зменшилась до 526 од. і склала 1217 од. Неоднозначна тенденція притаманна і динаміці кількості впроваджених інноваційних видів продукції. Так, протягом 2010–2012 рр. вона щороку збільшувалась, а у 2013 р. зменшилась і склала 3138 од. У 2014 р. збільшилась порівняно із 2013 р. на 523 од. і склала 3661 од., а у 2015 р. знову зменшилась на 525 од. і склала 3136 од.

Протягом 2015 р. на інноваційну діяльність витрачено 13813,67 млн грн, що значно перевищує фактичні показники фінансування інноваційної діяльності протягом 2010–2014 рр. Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами за період 2010–2015 рр. наведено в табл. 2.

Таблиця 2

Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами за період 2010–2015 рр.

Показник	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Усього, млн грн	8045,50	13333,89	11480,56	9562,63	7695,89	13813,67
у тому числі:						
– за рахунок власних коштів	4775,24	7585,55	7335,85	6973,45	6540,27	13427,03
– державного бюджету	87,00	149,17	224,26	24,66	344,06	55,14
– місцевих бюджетів	5,66	12,26	17,59	157,67	5,73	38,36
– позабюджетних фондів	0,93	0,491	0,025	2,17	32,86	1,40
– вітчизняних інвесторів	31,0	45,39	154,46	123,75	8,20	74,28
– іноземних інвесторів,	2411,40	56,87	994,78	1253,19	138,69	58,63
– кредитів	626,11	5489,49	2407,80	630,20	561,15	113,74
– інших джерел	108,14	994,68	345,80	397,55	64,94	45,08

Джерело: сформовано автором на основі [2]

Отже, головним джерелом фінансування інноваційної діяльності залишаються власні кошти підприємств: у 2010 р. – 4775,24 млн грн, або 59,3 % загального обсягу витрат на інновації; у 2011 р. – 7585,55 млн грн

(або 56,9 %); у 2012 р. – 7335,85 млн грн (або 63,9 %); у 2013 р. – 6973,45 млн грн (або 72,9 %); у 2014 р. – 6540,27 млн грн (або 84,9 %); у 2015 р. – 13427,0 млн грн (або 97,2 %). Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів державного бюджету становив 55,14 млн грн у 2015 р.; місцевого бюджету – 38,36 млн грн; позабюджетних фондів – 1,4 млн грн, або приблизно 0,01 % від загального обсягу витрат на інноваційну діяльність. Загальний обсяг фінансування інноваційної діяльності за рахунок вітчизняних коштів у 2015 р. становив 74,28 млн грн (0,54 %); іноземних інвесторів – 58,63 млн грн (0,42 %); кредитів – 113,74 млн грн (0,82 %); інших джерел – 45,08 млн грн (0,33 %). Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності підприємств промислового сектору України за 2014-2015 рр. наведено на рис. 3, 4.



Рис. 3. Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами за 2014 р., %

Джерело: сформовано автором на основі [2]



Рис. 3. Розподіл загального обсягу фінансування інноваційної діяльності за джерелами за 2015 р., %

Джерело: сформовано автором на основі [2]

Отже, основним джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств промислового сектору України залишаються власні кошти підприємств, обсяг яких значно збільшився у 2015 р. порівняно з 2014 р. на 6117,78 млн грн, або приблизно на 80 %, і склав 13813,67 млн грн. Дослідження стану інноваційного розвитку підприємств промислового сектору України свідчить про наявність ряду причин, які стримують інноваційний розвиток промислових підприємств: важливе значення мають проблеми фінансового забезпечення впровадження інновацій у виробничій, маркетинговій та організаційно-управлінській діяльності. Вирішення цих проблем потребує розробки заходів залучення фінансово-інвестиційних коштів для реалізації інноваційних процесів і продуктів. На практиці вітчизняними промисловими підприємствами переважно використовуються власні джерела фінансування, які є вкрай недостатніми для фінансування інноваційної діяльності. Тому важливим завданням при створенні нової системи управління інноваціями є вирішення питань фінансування інноваційної діяльності, підвищення інвестиційної привабливості вітчизняних підприємств промислового сектору з метою модернізації виробництва, поліпшення якості продукції, зростання їх конкурентоспроможності.

Як було зазначено, в кризових умовах інноваційний розвиток промислових підприємств набуває особливої актуальності, це пов'язано, перш за все, з циклічністю інноваційного розвитку, що поєднує систему управління підприємством, методи дослідження, технології. Сьогодні майже всі підприємства намагаються постійно удосконалювати бізнес-процеси шляхом впровадження інновацій, але не кожному вдається досягти успіху в цьому напрямі. Незважаючи на процес системного освоєння та впровадження нововведень, удосконалення технологій, методів виробництва, більшість керівників знаходяться в постійному пошуку ефективних механізмів та інструментів розвитку бізнесу. Досвід свідчить про необхідність створення умов для стимулювання інноваційної активності підприємств шляхом удосконалення нормативно-правового поля та впровадження дієвих механізмів управління на засадах інноваційного розвитку.

На підприємствах має створюватися система акумулювання нововведень і їх реалізації. Основною ланкою розробки та реалізації інноваційної політики є підрозділи, що здійснюють науково-дослідні роботи. Ці підрозділи також займаються пошуком і розробкою стратегічних рішень на основі наукових досліджень. Згідно з поділом на зони відповідальності стратегічні господарські центри займаються довгостроковими розробками, а на рівні підрозділів – пошуками рішень для поточного бізнесу.

Отже, підприємство має створювати глобальну мережу організацій, що здійснюють науково-дослідні роботи та для яких головне – ефективний зв'язок і налагоджений механізм трансферту ідей та технологій між відповідними підрозділами.

Сучасним управлінським підходом є підхід, що базується на управлінні на основі прогнозів та аналізу, а не реактивний, що передбачає прийняття управлінських рішень як результат впливу факторів середовища.



Згідно з концепцією Е. В. Карлінської і В. Б. Каманського [5] виділяють чотири етапи розвитку інновацій в світі:

- ефективність (продуктивність);
- якість виробництва;
- інновації як зміни;
- сучасні інновації.

Важливим етапом розвитку управління інноваціями було сприйняття їх як необхідної реакції на зміни у світі, які породжують зміни на підприємствах. У рамках цього підходу було розроблено багато сучасних концепцій управління змінами на підприємствах [3]. Іншим важливим кроком було створення на початку 70-х років минулого століття моделі системної динаміки. На думку Е. Карлінської, методи управління інноваціями як змінами для продуктів були створені завдяки теорії рішення винахідницьких задач Г. Альтшуллером в 50-ті роки ХХ ст.

Інший цікавий підхід до управління інноваціями – метод «Стадія – Перехід» (Stage – Gate), створений Р. Купером в 1986 році, являє собою чіткий послідовний план управління процесом створення продуктової інновації від ідеї до запуску нового продукту через всі етапи розвитку проекту – від його ідеї до комерційного запуску [8, с. 302].

Наступний підхід, застосовуваний для управління інноваціями, – це робота зі «складними» інноваціями. Найбільш повне бачення складних інновацій і їх класифікація наведені моделлю вимірювання інновацій (Innovation Dimensions) [10, с. 11]. Цей підхід базується на дослідженні синергетичного ефекту від впровадження складних інновацій.

Ще одним підходом до управління інноваціями є управління потоком інновацій (Pipeline Innovation) [9, с. 68]. Потік інновацій забезпечує необхідне середовище для досягнення цілей у рамках підприємства і його підрозділів завдяки систематичному застосуванню раціональних інноваційних процесів і методів у всіх галузях корпоративної діяльності. Управління потоком інновацій за сучасних умов трансформувалось до управління портфелем інноваційних проектів.

В сучасних умовах управління інноваціями інтегрується зі стратегічним управлінням. Серед головних проблем управління інноваціями на промислових підприємствах можна визначити:

- брак ресурсів на здійснення інноваційної діяльності та скорочення витрат у наукову сферу;
- прискорення темпів зростання світового науково-технічного прогресу та збільшення відставання вітчизняних підприємств;
- скорочення чисельності науково-дослідних установ і «відплив умів» за кордон;
- мала частка технологічних і радикальних інновацій в загальній структурі, впроваджуваних інновацій.
- відсутність зацікавленості в інноваціях керівництва підприємств;
- проблеми функціонування наукомісткого сектора.

Отже, процес ефективного управління інноваціями на промислових підприємствах (рис. 5) забезпечує підвищення рівня конкурентоспроможності, інноваційного розвитку вітчизняних підприємств промислового сектора, сприяє розробці та впровадженню нових видів продукції та технологій, інтеграції інноваційного процесу та впровадженню нововведень.

Таким чином, для багатьох промислових підприємств мотивуючими елементами реалізації інновацій є:

1. Підвищення конкурентоспроможності:
 - підвищення якості продукції;
 - освоєння нових ринків збуту;
 - зміцнення і розширення ринкової позиції на ринку.
2. Максимізація зростання продуктивності:
 - підвищення виробничої потужності;
 - оновлення номенклатурної структури виробленої продукції;
 - скорочення трудовитрат;
 - поліпшення умов праці.
3. Раціональне використання ресурсів:
 - відповідність вимогам стандартів;
 - скорочення матеріаломісткості.

Кінцева мета управління інноваціями полягає у забезпеченні довгострокового функціонування підприємства на основі ефективної організації інноваційної діяльності та високої конкурентоспроможності продукції [4, с. 87].

Аналіз літературних джерел і наукових публікацій з питань ефективного управління інноваціями на промислових підприємствах дає підстави стверджувати, що необхідно застосувати повний набір загальних функцій управління, а саме: планування, організацію, контроль, координацію, облік і аналіз, які спрямовані на реалізацію кожного етапу процесу управління інноваціями в певній послідовності [6, с. 40].

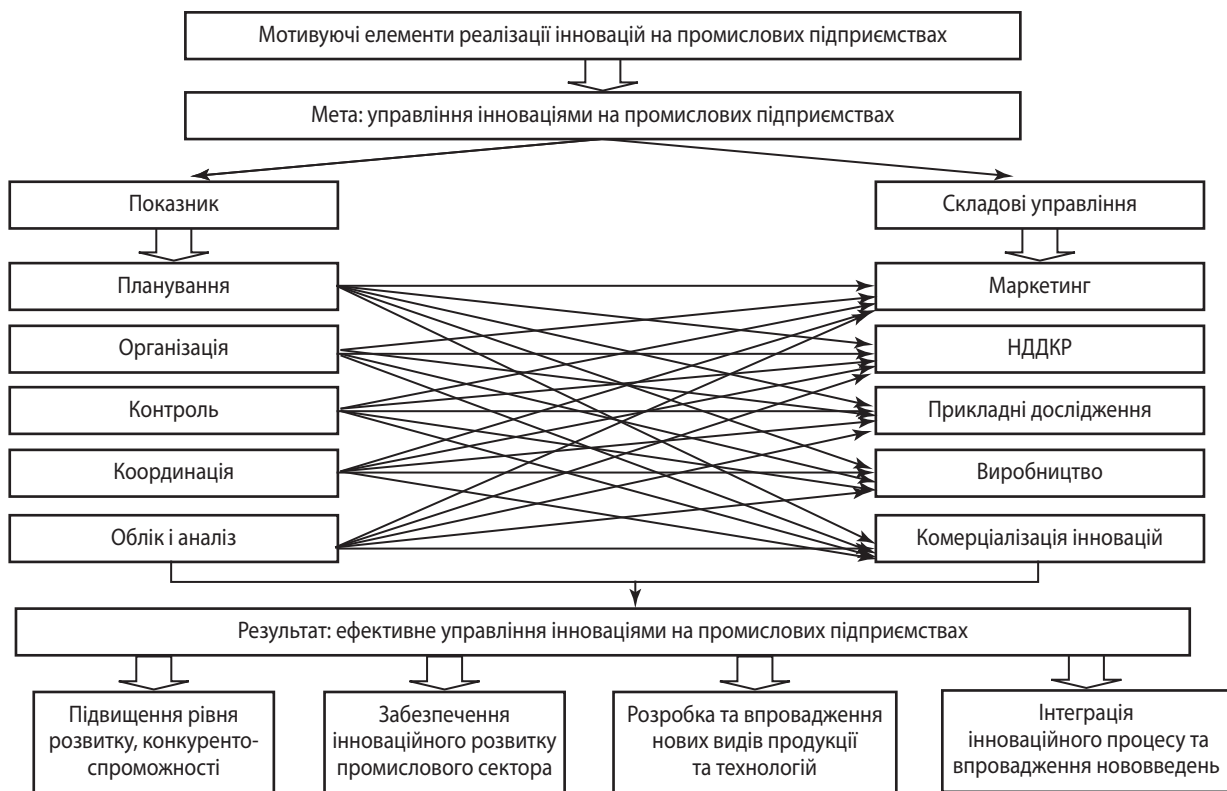


Рис. 5. Процес ефективного управління інноваціями на промислових підприємствах

Джерело: сформовано автором

Таким чином, особливість управління інноваціями полягає в тому, що, визначаючи мету та зміст інноваційного процесу, підприємства реалізують функції управління щодо кожного етапу інноваційного процесу. В цілому управління інноваціями як вид діяльності підприємства полягає в такому:

- встановлення мотивів інноваційного розвитку. Визначаються основні напрями інноваційної діяльності. Для досягнення результативності інноваційного процесу уточнюються види інновацій: продуктові, процесні, маркетингові або організаційні;
- усвідомлення пріоритетних цілей підприємства (довго-, середньо- та короткострокових). Напрямок діяльності будь-якого підприємства безпосередньо залежить від цілей, які визначають його інноваційну спрямованість;
- визначення завдань підприємства в інноваційному аспекті, що характеризуються кількісними показниками. Розробка завдань інноваційного розвитку здійснюється одночасно із загальним планом підприємства, тому підлягає коригуванню відповідно до змін умов внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства;
- розробка інноваційної політики підприємства, яка визначає всі відносини, правила та порядок дій, що стосуються інноваційної діяльності, та має відповідати таким вимогам: цілеспрямованість; системність; плановірність; теоретичне обґрунтування; планування впровадження інновацій;
- моніторинг інноваційної діяльності підприємства як процес збору, обробки й аналізу даних про інноваційну діяльність підприємства, що забезпечує порівняння фактично досягнутих результатів із плановими показниками управління і дає можливість виявити проблеми відхилення від плану, резерви повного використання фінансового, кадрового, науково-технічного та технологічного потенціалу.

Показниками ефективності управління інноваціями на підприємствах в сучасних умовах є економічні параметри, що дозволяють порівнювати витрати на інноваційну діяльність і доходи від реалізації інноваційної продукції. Показник прибутковості підприємства виступає при цьому не як мета, а як найважливіша умова та результат здійснення інноваційної діяльності [7, с. 205]. Управління інноваціями покликане забезпечити ефективне й узгоджене функціонування всіх зовнішніх і внутрішніх елементів промислового підприємства.

Висновки та перспективи подальших досліджень. У результаті дослідження підходів до управління інноваціями на промислових підприємствах України виявлено такі тенденції:

- зменшення кількості промислових підприємств, що впроваджували інновації в загальній кількості промислових підприємств України за період 2010–2015 рр.;

- зменшення кількості впроваджених нових технологічних процесів видів машин, устаткування, приладів, апаратів, інноваційних видів продукції промисловими підприємствами України за період 2010–2015 рр.;
- зниження обсягу фінансування інноваційної діяльності за рахунок коштів державного та місцевих бюджетів, позабюджетних фондів, вітчизняних і іноземних інвесторів.

Основним джерелом фінансування інноваційної діяльності підприємств промислового сектора України залишаються власні кошти підприємств.

У процесі дослідження було розроблено методичні рекомендації з організації процесу ефективного управління інноваціями на промислових підприємствах; проаналізовано та встановлено основні аспекти управління, що забезпечують ефективну розробку та впровадження інновацій на підприємствах промислового сектора України. Обґрунтовано, що управління інноваціями покликано забезпечити ефективне й узгоджене функціонування всіх зовнішніх і внутрішніх елементів промислового підприємства. У подальших наукових дослідженнях доцільно буде визначити основні критерії ефективності процесу управління інноваціями на підприємствах промислового сектора.

Література: 1. Волощук Л. О. Інноваційна діяльність та розвиток промислових підприємств України: проблеми статистичного та економічного аналізу. *Проблеми економіки*. 2014. № 4. С. 269–274. 2. Наукова та інноваційна діяльність в Україні 2010–2015 рр. // Державна служба статистики України: офіц. сайт. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Гэк Г. Шесть сигм и PMBOK Guide // p.m.Office. URL: <http://www.pmo.ru/article6.php>. 4. Захарченко В. І., Корсікова Н. М., Меркулов М. М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки: навч. посіб. Київ: Центр навч. літ., 2012. 448 с. 5. Карлинская Е. В., Катанский В. Б. Эволюция управления инновациями: Идеи, методы, инструменты. Общй обзор. 2008. // ЗАО «ИННИТ». URL: <http://www.innit.ru/files/articles/innovations/article11.pdf>. 6. Кузьмін О. Є., Жежуха В. Й. Показники інноваційності економічних явищ, процесів і діяльності підприємств: досвід економічно розвинених країн. *Теоретичні та прикладні питання економіки*. 2009. Вип. 19. С. 38–45. 7. Продіус І. П., Кліменко В. В. Удосконалення управління інноваційною діяльністю на промислових підприємствах. *Праці Одеського політехнічного університету*. 2007. Вип. 1 (27). С. 273–277. 8. Cooper R. G. *Winning at New Products: Accelerating the Process from Idea to Launch*. Cambridge: Perseus Books, 1993. P. 298–311. 9. Turrell M., Lindow Y. *The Innovation Pipeline*, Imaginatik Research. 2003. P. 67–69. 10. Turrell M., Pluskowski B., Chapman M. *Innovation Dimensions*, Imaginatik Research, 2006. 45 p.

References: 1. Voloshchuk L. O. *Innovatsiina diialnist ta rozvytok promyslovykh pidpriemstv Ukrainy: problemy statystychnoho ta ekonomichnoho analizu* [Innovation Activities and Development of Industrial Enterprises in Ukraine: Problems of Statistical and Economic Analysis]. *Problemy ekonomiky*. 2014. No. 4. P. 269–274. 2. Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini 2010–2015 rr. // Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: ofits. sait. URL: <http://www.ukrstat.gov.ua>. 3. Gek G. Shest sigm i PMBOK Guide // p.m.Office. URL: <http://www.pmo.ru/article6.php>. 4. Zakharchenko V. I., Korsikova N. M., Merkulov M. M. *Innovatsiinyi menedzhment: teoriia i praktyka v umovakh transformatsii ekonomiky: navch. posib*. Kyiv: Tsentr navch. lit., 2012. 448 p. 5. Karlinskaya Ye. V., Katanskiy V. B. *Evolutsiya upravleniya innovatsiyami: Idei, metody, instrumenty. Obshchiy obzor*. 2008 // ZAO «INNIT». URL: <http://www.innit.ru/files/articles/innovations/article11.pdf>. 6. Kuzmin O. Ye., Zhezhukha V. Y. *Pokaznyky innovatsiynosti ekonomichnykh yavlyshch, protsesiv i diialnosti pidpriemstv: dosvid ekonomichno rozvynenykh krain* [Indicators of Economic Innovation Phenomena and Processes of Enterprises: The Experience of Developed Countries]. *Teoretychni ta prykladni pytannia ekonomiky*. 2009. Issue 19. P. 38–45. 7. Prodius I. P., Klimenko V. V. *Udoskonalennia upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu na promyslovykh pidpriemstvakh* [Improvement of Management of Innovative Activity at Industrial Enterprises]. *Pratsi Odeskoho politekhnichnoho universytetu*. 2007. Issue 1 (27). P. 273–277. 8. Cooper R. G. *Winning at New Products: Accelerating the Process from Idea to Launch*. Cambridge: Perseus Books, 1993. P. 298–311. 9. Turrell M., Lindow Y. *The Innovation Pipeline*, Imaginatik Research. 2003. P. 67–69. 10. Turrell M., Pluskowski B., Chapman M. *Innovation Dimensions*, Imaginatik Research, 2006. 45 p.

Інформація про автора

Гринько Тетяна Валеріївна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри економіки та управління підприємством Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара (просп. Гагаріна, 72, м. Дніпро, Україна; e-mail: greisy25@gmail.com).

Информация об авторе

Гринько Татьяна Валериевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой экономики и управления предприятием Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара (просп. Гагарина, 72, г. Днепр, Украина; e-mail: greisy25@gmail.com).

Information about the author

T. Grynko – D.Sc. (Economics), Professor, Head of Department of Economics and Business Management of Oles Honchar Dnipro National University (72 Naharina Ave., Dnipro, 49000, Ukraine; e-mail: greisy25@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
13.12.2016 р.*

ЕКОНОМІЧНИЙ ЗМІСТ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ВІДНОСИН В АГРАРНОМУ СЕКТОРІ ЕКОНОМІКИ

Гуторов А. О.

Анотація. Обґрунтування понятійно-категоріального апарату є вихідною методологічною проблемою організації дослідження. Тому метою статті є узагальнення і формування сутності й економічного змісту інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки. Як методи дослідження використано загальнологічні, а також методи формалізації й абстрагування, зокрема системний підхід. Показано, що інтеграційні відносини є специфічним різновидом економічних відносин і розвитку продуктивних сил, а агроекономічна інтеграція і міжгалузеві зв'язки трансформуються в інтеграційний механізм. Обґрунтовано, що інтеграційні відносини є структуротворчими, оскільки ведуть до системної цілісності, ієрархічності та структурованості. Їхнє формування на рівні національної економіки визначає мезорівень економічної системи.

Ключові слова: інтеграційні відносини, інтеграція, аграрний сектор.

ЭКОНОМИЧЕСКОЕ СОДЕРЖАНИЕ ИНТЕГРАЦИОННЫХ ОТНОШЕНИЙ В АГРАРНОМ СЕКТОРЕ ЭКОНОМИКИ

Гуторов А. А.

Аннотация. Обоснование понятийно-категориального аппарата является исходной методологической проблемой организации исследования. Поэтому целью статьи являются обобщение и формирование сущности и экономического содержания интеграционных отношений в аграрном секторе экономики. В качестве методов исследования использованы общелогические, а также методы формализации и абстрагирования, включая системный подход. Показано, что интеграционные отношения являются специфической разновидностью экономических отношений и развития производительных сил, а агроэкономическая интеграция и межотраслевые связи трансформируются в интеграционный механизм. Обосновано, что интеграционные отношения являются структурообразующими, поскольку ведут к системной целостности, иерархичности и структурированности. Их формирование на уровне национальной экономики определяет мезоуровень экономической системы.

Ключевые слова: интеграционные отношения, интеграция, аграрный сектор.

ECONOMIC CONTENT OF INTEGRATION RELATIONS IN THE AGRARIAN SECTOR OF THE ECONOMY

A. Gutorov

Abstract. Justification of the conceptual and categorical framework of the study is a basic methodological problem of its organization. Therefore, the aim of the article is to generalize and form the essence and economic content of integration relations in the agrarian sector of the economy. As methods of the research general-logical methods and the methods of formalization and abstraction, including the system approach, are used. It is shown that integration relations are a specific type of economic relations and development of productive forces, and the agroeconomic integration and interbranch relations are transformed into the integration mechanism. It is proved that integration relations are structural-forming, since they lead to development of the system integrity, hierarchy and structure. Their formation at the level of the national economy determines the meso-level of the economic system.

Ключевые слова: integration relations, integration, agrarian sector.

Постановка проблеми. Відповідно до загальних принципів гносеології вихідною проблемою методології дослідження є вибір понять і категорій, що відображають сутність досліджуваного явища. Реалізація вимог п. 3.1.28 «Інтеграційні чинники розвитку України» «Основних наукових напрямів та найважливіших проблем фундаментальних досліджень у галузі природних, технічних і гуманітарних наук національних академій наук України на 2014–2018 роки» стосовно до аграрного сектора економіки України актуалізує проблему розвитку

інтеграційних відносин, що, своєю чергою, вимагає обґрунтування відповідного понятійно-категоріального апарату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічна категорія «інтеграційні відносини» є порівняно новою у науковій літературі. Більшість авторів розглядають або інтеграцію взагалі, або міжгалузеві зв'язки, ототожнюючи їх із відповідними відносинами. Незважаючи на численні праці вітчизняних і зарубіжних учених із проблем розвитку агроекономічної інтеграції, інтеграційні відносини в аграрному секторі економіки залишаються здебільшого поза увагою учених. Серед наявних здобутків із досліджуваної проблеми слід звернути увагу на праці М. Базина, В. Валентинова, В. Геєця, В. Гусакова, Є. Данкевича, М. Запольського, М. Кропивка, Ю. Лупенка, М. Маліка, А. Пилипенка, П. Саблука, О. Челнокової. Однак використовуваний авторами тезаурус інтеграційних відносин потребує узагальнення і уточнення.

Постановка завдання. Метою статті є узагальнення і формування сутності й економічного змісту інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки.

Виклад основного матеріалу. Розуміння сутності інтеграції тісно пов'язано з базовими категоріями діалектики – одиничним і загальним, фундаментальні принципи поєднання яких розробив ще Аристотель.

Усі види інтеграції у сучасних умовах господарювання в той або інший спосіб є взаємопов'язаними, а центральною ланкою системи зв'язків виступає економічна інтеграція, що іманентна інтеграційним відносинам. Особливим різновидом економічної інтеграції є агропромислова інтеграція. Проте, на нашу думку, змістова конструкція «агропромислова інтеграція» у сучасних умовах господарювання є доволі дискусійною. Так, невизначено яку саме промисловість слід включати в поняття «агропромисловий», тому що галузей промисловості багато. Як зазначає І. Ульянов, за часів СРСР під «промисловим» у цьому контексті розуміли харчову, м'ясо-молочну та деякі підгалузі легкої промисловості, що використовують сільськогосподарську сировину для подальшої переробки [1, с. 11]. Але еволюція інтеграційних відносин призвела до розширення сутності інтеграції на всі стадії ланцюга створення додаткової вартості: від постачання ресурсів, власне сільськогосподарського виробництва, переробки сировини до реалізації готової продукції кінцевим споживачам. Отже, крім названих галузей промисловості, додали ще частину хімічної промисловості, машинобудування, транспортне і складське господарство, торгівлю, громадське харчування тощо, що не відповідає змісту дефініції «промисловість». Беручи до уваги також факт того, що в Україні нині агропромисловий комплекс як цілісне утворення відсутній, а у нормативно-правових актах задекларований секторальний поділ національної економіки, найбільш коректним є визначення агроекономічної інтеграції. Її сутність полягає у сукупності процесів вирівнювання, зближення і злиття суб'єктів ринкової діяльності в агропродовольчому секторі з метою підвищення їх конкурентоспроможності й забезпечення продовольчої безпеки держави [2, с. 4]. Цільові компоненти конкурентоспроможності та забезпечення продовольчої безпеки держави дають змогу поєднати мікро- та макрорівні інтеграції, узгодити інтереси суб'єктів господарювання та державну регуляторну політику.

Слід зазначити, що в радянській агроекономічній літературі об'єктивною основою агропромислової інтеграції вважали виробничі зв'язки. У тому числі П. Гайдуцький зазначав, що управління усім агропромисловим комплексом зводиться переважно до управління міжгалузевими зв'язками [3, с. 31], тим самим виділяючи їх як окрему економічну категорію і вид інтеграції. Однак такий підхід не є методологічно коректним з огляду на суть усупільнення виробництва як форми розвитку суспільного виробництва на основі взаємозв'язків продуктивних сил і виробничих відносин. Учені ННЦ «Інститут аграрної економіки» П. Саблук, М. Малік і В. Валентинов всебічно показали, що технологічно зумовлені міжгалузеві зв'язки є матеріальною основою формування міжгалузевих відносин в аграрному секторі економіки [4, с. 276]. До того ж, як справедливо стверджують автори книги «Економічна теорія», сутність агропромислової інтеграції пов'язана із розумінням економічних відносин в аграрному секторі [5, с. 320], а на думку М. Базина, у капіталістичній економіці всякі міжгосподарські та міжгалузеві зв'язки й відносини тожодні інтеграції [6, с. 320].

Остання теза не є безпідставною, тому що в цілому під відносинами розуміють взаємозв'язок різних величин, предметів або явищ; взаємодію двох або більше осіб у виробничому процесі під час ведення будь-якого виду діяльності [7, с. 563], що загалом співвідноситься із сутністю інтеграційного процесу. Нині економічні відносини являють собою сукупність відносин між людьми у процесі виробництва матеріальних і духовних благ та їх привласнення в усіх сферах суспільного відтворення [8, с. 471]. Економічні відносини охоплюють матеріальну та нематеріальну сфери, формуючи три підсистеми економічних відносин: техніко-економічні, організаційно-економічні та соціально-економічні відносини.

Первинними та фундаментальними відносинами є відносини власності, оскільки вона визначає характер сполучення робочої сили та факторів виробництва – форму усупільнення виробництва. Антагонізм виробничих відносин проявляється через експлуатацію робітників власниками капіталу у процесі створення доданої вартості. Об'єктивною основою будь-яких відносин є приватний інтерес, однак обмеженість ресурсів і економічна природа капіталу породжують основне протиріччя капіталістичної (ринкової) економіки – протиріччя між суспільним характером виробництва та приватним характером привласнення його результатів.

Своєю чергою, відносини власності через акти привласнення предметів і результатів праці обумовлюють відносини конкуренції за права володіти, користуватися і розпоряджатися обмеженими економічними благами. Унаслідок цього протиріччя між власниками продуктивних сил і не-власниками загострюється настільки, що виникає потреба у регуляторному впливі задля стабілізації усєї економічної системи. Переважаючим на цьому етапі є інтерес капіталу щодо забезпечення простого та розширеного відтворення на рівні суб'єктів господарювання, проте він певною мірою обмежується інтересами людини стосовно недопущення її надмірної експлуатації. Систему таких регуляторних механізмів формують ринкові відносини та господарський розрахунок, метою яких є неперервність і взаємозв'язок виробництва, розподілу, обміну та споживання благ. Суб'єктами цієї системи суспільного виробництва є підприємства, господарські об'єднання, підгалузі, галузі та сектори національної економіки.

Сформована сукупність відносин у сфері матеріального виробництва уособлюється через механізми привласнення предметів природи у процесі праці, відносини спеціалізації, кооперації і концентрації виробництва в усіх формах на всіх рівнях ієрархії, відносини організації, управління і контролю за виробництвом, а також відносини щодо привласнення робочої сили, засобів виробництва й управління власністю.

Поглиблення суспільного поділу праці визначає потребу в її суспільній організації, а отже, і еквівалентності обмінних операцій, класичною основою яких є суспільно необхідні витрати праці. Відносини, що виникають на цій основі, є товарно-грошовими або ринковими, базуються на відносинах у сферах розподілу, обміну та споживання. Суб'єктами цих відносин є люди, суб'єкти господарювання, власники капіталу та держава.

Суспільне та приватне нагромадження капіталу в умовах ринкових відносин врешті-решт призводить до його концентрації і централізації, проявом чого є розширення масштабів сфер матеріального та нематеріального виробництва, його індустріалізація у формах горизонтальної і вертикальної інтеграції розширеного відтворення. Економічні відносини, які формуються при цьому, є фінансовими, що, за умови їхньої надмірної капіталізації, знаменують перехід у фазу фондового капіталізму.

З метою недопущення монополізації, як на галузевих товарних ринках, так і в усіх сферах суспільного відтворення, для забезпечення еквівалентності обмінних операцій застосовують особливий вид відносин – державно-управлінські, проявом яких є національні та галузеві економічні політики.

У цілому окреслена ієрархічна система економічних відносин складається з трьох основних підсистем: техніко-економічних, організаційно-економічних і соціально-економічних відносин. Так, техніко-економічні відносини виражають відносини у сфері виробництва та управління ним, товарного обміну – спеціалізація, кооперація і концентрація виробництва та праці, обмінні операції, організація виробництва на всіх рівнях ієрархії, розвиток техніки та технологій, автоматизація виробничих процесів, індустріалізація тощо. Предметом організаційно-економічних відносин є форми та методи господарювання, організація підприємництва, ринкові механізми, товарно-грошові відносини. Соціально-економічні відносини покликані забезпечити інтереси людини як основного засобу виробництва та кінцевої мети створення матеріальних благ. Вони уособлюються через відносини економічної власності в усіх сферах суспільного відтворення.

Цілком очевидно, що система економічних відносин перебуває у тісному, органічному причинно-наслідковому зв'язку з системою продуктивних сил. Зокрема, техніко-економічні відносини є речовою формою розвитку продуктивних сил, соціально-економічні відносини – суспільною, а організаційно-економічні – організаційною та управлінською формами. Усі вони можуть як сприяти, прискорювати розвиток продуктивних сил, так і гальмувати його. Внутрішній причинний зв'язок і залежність між продуктивними силами і виробничими відносинами, які являють собою дві нерозривно пов'язані сторони способу виробництва, виражається через об'єктивну дію економічного закону відповідності виробничих відносин характеру і рівню розвитку продуктивних сил. Ця відповідність, як і протиріччя, може бути як на рівні конкретного підприємства, так і на рівні галузі і всієї національної економіки.

Систему економічних відносин, що формуються і діють у сільському господарстві, охоплюючи увесь агропродовольчий сектор економіки, прийнято називати аграрними відносинами у широкому розумінні [9, с. 156]. Однак практика економічної діяльності господарських об'єднань, які розвивають аграрне виробництво на засадах інтеграції, свідчить, що джерело їхнього капіталу знаходиться переважно у фінансовій, промисловій та інших сферах. Тому інтеграційні відносини в аграрному секторі економіки є мультиагентськими, міжпредметними щодо економічних відносин [10]. Своєю чергою, їх необхідно розглядати й аналізувати як поліаспектні, що охоплюють техніко-економічні, організаційно-економічні та соціально-економічні відносини, а також усі форми розвитку продуктивних сил (рис. 1).

На нашу думку, під інтеграційними відносинами в аграрному секторі економіки необхідно розуміти економічні відносини суб'єктів господарювання та їх об'єднань, а також галузей і підгалузей економіки з приводу створення інтегрованих економіко-виробничих систем та / або інституцій для реалізації спільних економічних інтересів в коротко- та довгостроковій перспективі шляхом виробництва конкурентоспроможної продукції (товарів, робіт, послуг) для задоволення споживчого попиту на всіх етапах технологічного ланцюга створення

додаткової вартості, забезпечення сталого та просторового розвитку на усіх рівнях ієрархії й гарантування продовольчої безпеки держави.

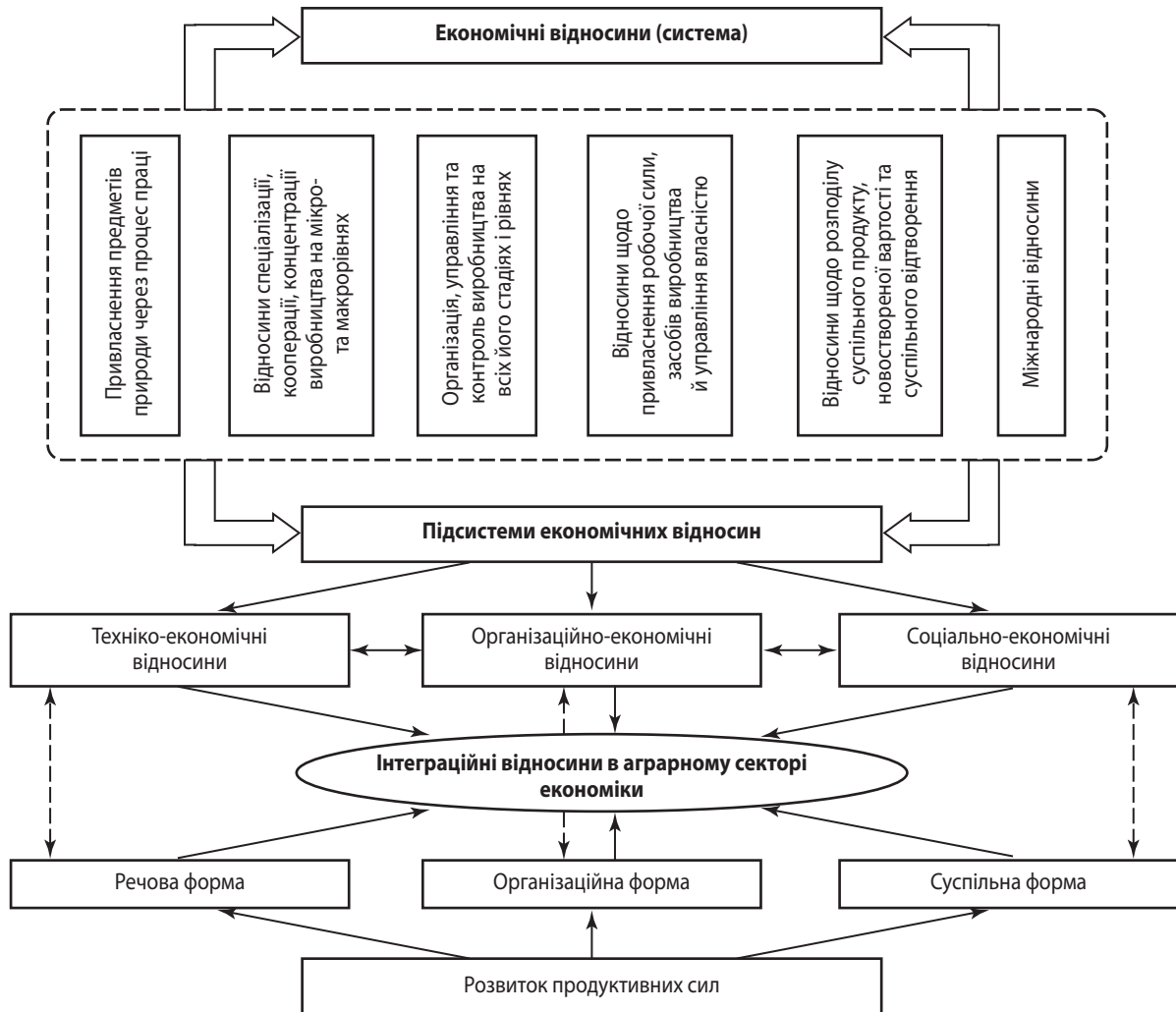


Рис. 1. Місце інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки в системі економічних відносин і розвитку продуктивних сил

Джерело: сформовано автором

Вважаємо за доцільне наголосити, наш концепт інтеграційних відносин за цільовими орієнтирами відповідає національній парадигмі сталого розвитку України [11]. У цьому контексті сталий розвиток дає змогу урахувати гео економічну стратегію, інституціоналізацію природоресурсних відносин і корпоративну соціальну відповідальність бізнесу. У сукупності імператив сталого розвитку вказує на один із магістральних напрямів інтеграційних відносин – системну єдність природи, суспільства та виробництва, а, враховуючи соціально-економічну природу й антропоцентризм економічних відносин, – знаменує загальну ноосферну перспективу. Своєю чергою, цільова установка на просторовий розвиток, за визначенням І. Лицура, має інтегрувати інноваційну й освітню політику, тому важливим національним пріоритетом країни при збереженні інноваційного вектора розвитку повинна стати можливість формування нового покоління людських і трудових ресурсів [12, с. 70]. Таким чином, інтеграційні відносини дають змогу сформулювати полюси інноваційного зростання національної економіки та її аграрного сектора зокрема. Тоді інтеграція інноваційних відносин як поєднання інтересів і дій між учасниками інноваційного процесу, подолання труднощів на «стиках» між різними фазами життєвого циклу інновацій [13, с. 157] є одним із центральних елементів системи інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки. Пріоритети забезпечення конкурентоспроможності та гарантування продовольчої безпеки держави поєднують інтеграційні відносини з суттю агро економічної інтеграції.

Різновидом інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки є кооперативно-інтеграційні відносини, які, за визначенням С. Гусакова, являють собою відносини підприємств, організацій і їхніх об'єднань, а також товаровиробників із метою створення кооперативно-інтеграційних структур усіх форм і налагоджування їхнього ефективного функціонування для виробництва різних видів продукції, переробки вихідної сировини й одержання високоякісних товарів під ринковий споживчий попит за технологічними ланцюгами просування продукції [14, с. 25]. Однак, як видно із визначення, кооперативно-інтеграційні відносини відповідають мікрорівню економіки.

Незважаючи на комплексний характер, інтеграційні відносини зберігають основне протиріччя капіталізму, закладене в діалектичній природі відносин власності. Крім цього, ми згодні з О. Челноковою, яка виокремлює протиріччя між сталістю та мінливістю інтеграційних відносин [15]. Так, усі суб'єкти інтеграційних відносин, виступаючи елементами інтеграції, певною мірою характеризуються динамікою якісних і кількісних перетворень. Оскільки однією з головних ознак інтеграції є збереження цілісності системи, то такі трансформації визначають вектор і траєкторію руху інтеграційного процесу, призводять до зміни його етапів і стадій. Траєкторія інтеграційного процесу – це послідовність його стадій, що призводять до прогресивного або регресивного розвитку інтеграційних відносин. Тут варто зазначити, що етапи та стадії інтеграційного процесу О. Романова і Е. Макаров пропонують називати «кроком інтеграційного процесу», під яким розуміють одиничний акт реалізації інтеграційних відносин [16, с. 158–159], який залежно від напрямку може бути горизонтальним або вертикальним. Однак автори розглядають лише процес інтеграції, не враховуючи дезінтеграцію і реінтеграцію. Своєю чергою, протиріччя між сталістю і мінливістю інтеграційних відносин також необхідно розглядати залежно від джерела впливу: ендогенні й екзогенні. Перевагу тут мають ендогенні чинники протиріччя, тому що становлять основу системної динаміки. Вони формуються на основі внутрішніх протиріч окремих видів економічних відносин, таких як протиріччя поділу та кооперації праці та виробництва, протиріччя між інтересами економічних агентів тощо. Вектор трансформації інтеграційних відносин під дією ендогенних протиріч завдають інноваційні процеси й інноваційні відносини. Екзогенні протиріччя зумовлені чинниками зовнішнього середовища і міжсекторальними зв'язками, зокрема істотно впливають конкуренція, протиріччя між інтегрованими суб'єктами господарювання і владними інституціями, між інтегрованою системою і природою та суспільством, між національними, приватнокорпоративними і транснаціональними економічними інтересами тощо. Сукупність усіх протиріч визначає змістовну сутність розвитку інтеграційних відносин.

Системний, процесний і структурний підходи щодо розуміння сутності інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки взаємопов'язані, оскільки інтеграція як їхній центральний елемент являє собою зміну організаційних станів (процесний підхід), структур (структурний підхід), а також знаходиться під впливом ендогенних і екзогенних факторів (системний підхід). Проте, розглядаючи агроекономічну інтеграцію через призму інтеграційних відносин, стає очевидним, що вона трансформується в інтеграційний механізм – сукупність станів, процесів і зв'язків, що виникають під час інтегрування. Своєю чергою, інтеграційний механізм іманентний господарському механізму, що дає змогу констатувати факт конструкції цілісної системи інтеграції та інтеграційних відносин в економіці. Елементами цієї системи є об'єкти (те, з приводу чого формуються і реалізуються відносини), суб'єкти (економічні агенти, що беруть активну участь у відносинах), а також їхні мотиви, стимули, цільові установки й інтереси. Загальна типологія інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки в цілому відповідає типології агроекономічної інтеграції з урахуванням трансформації інтеграційних форм в інтеграційні механізми, а видів і типів інтеграції – у напрями та форми розвитку інтеграційних відносин.

Висновки. Проведене дослідження дало змогу визначити інтеграційні відносини в аграрному секторі економіки в окрему економічну категорію, класифікувати їх як окремий квазівид економічних відносин. У цьому контексті поняття «інтеграція» та «інтеграційні відносини» співвідносяться як частинне та загальне. Інтеграційні відносини за своєю природою є структуротворчими, оскільки ведуть до системної цілісності, ієрархічності та структурованості. Їхнє формування на рівні національної економіки, на нашу думку, визначає мезорівень економічної системи. Цей висновок базується на тому, що мезорівень економіки являє собою міжгалузеві відносини, які формуються між суб'єктами господарювання різних видів економічної діяльності, державними інституціями. Ринковий механізм тут виконує посередницьку роль, поступаючись інтеграційному механізму. Під час формування міжгалузевих відносин на одному ієрархічному рівні господарського механізму виникають горизонтальні зв'язки, в іншому випадку – вертикальні, які, за умови дієвої системи державного управління, перетворюються на комплексуютьвальні, стратегічно орієнтовані на забезпечення сталого розвитку держави й економіки.

Перспективою подальших розвідок у цій царині є обґрунтування напрямів розвитку інтеграційних відносин в аграрному секторі економіки.



Література: 1. Ульянов И. П. Агропромышленная интеграция – что это такое? М.: Колос, 1982. 160 с. 2. Крылатых Э. Н. Теоретико-методологические основы изучения современной агроэкономической интеграции // Рыночная интеграция в агропродовольственном секторе. Тенденции, проблемы, государственное регулирование: материалы науч.-практ. конф. М.: ВИАПИ им. А. А. Никонова, 2010. С. 3–6. 3. Гайдуцкий П. И. Межотраслевые связи в агропромышленном комплексе. Киев: Вища школа, 1988. 192 с. 4. Саблук П. Т., Малік М. Й., Валентинов В. Л. Формування міжгалузевих відносин: проблеми теорії та методології. Київ: ІАЕ, 2002. 294 с. 5. Економічна теорія/за ред. В. О. Білика, П. Т. Саблука. Київ: ННЦ ІАЕ, 2004. 560 с. 6. Интеграция сельскохозяйственного и промышленного производства на современном этапе/под ред. М. Я. Базина. Кишинёв: Изд-во ЦК КП Молдавии, 1974. 451 с. 7. Экономический словарь/под ред. А. Н. Азрилияна. М.: Ин-т новой экономики, 2007. 1152 с. 8. Економічна енциклопедія: у 3 т./ред. рада: Б. Д. Гаврилишин (голова) [та ін.]. Київ: Академія; Тернопіль: Акад. нар. госп-ва, 2000–2002. Т. 1: А (абандон) – К (концентрація виробництва)/відп. ред. С. В. Мочерний. 2000. 864 с. 9. Енциклопедія сучасної України/редкол.: І. М. Дзюба (співгол.), А. І. Жуковський (співгол.) та ін. Київ: Координац. бюро Енцикл. сучас. України, 2001. 823 с. 10. Hirsch W. Z. Toward a Definition of Integration. *Southern Economic Journal*. 1950. Vol. 17, No. 2. P. 159–165. 11. Національна парадигма сталого розвитку України/за заг. ред. Б. Є. Патона. Київ: ДУ «Інститут економіки природокористування та сталого розвитку Національної академії наук України», 2012. 72 с. 12. Лицур І. М., Колосок О. М. Теоретичні підходи до розуміння просторового розвитку. *Економіка природокористування і охорони довкілля*. 2008. Вип. 21. С. 69–73. 13. Економічний термінологічний словник-довідник: економіка, фінанси, менеджмент/за заг. ред. С. А. Корнієнка, В. Я. Олійника. Дніпропетровськ: Дніпропетр. держ. фін. акад., 2013. 460 с. 14. Гусаков Е. В. Сущность и факторы развития кооперации и интеграции в АПК. *Весті національної академії наук Беларусі: серія аграрних наук*. 2013. № 2. С. 20–29. 15. Челнокова О. Ю. Классификация противоречий интеграционных процессов в экономике. *Изменяющаяся экономика России: проблемы теории*. 2002. С. 96–104. 16. Романова О. А., Макаров Э. В. Шаг интеграции: металлопроизводители и металлотрейдеры. *Вестник ЗабГУ*. 2013. № 08 (99). С. 149–161.

References: 1. Ulyanov I. P. Agropromyshlennaya integratsiya – chto eto takoye? M.: Kolos, 1982. 160 p. 2. Krylatykh Ye. N. Teoretiko-metodologicheskiye osnovy izucheniya sovremennoy agroekonomicheskoy integratsii // Rynochnaya integratsiya v agroprodovolstvennom sektore. Tendentsii, problemy, gosudarstvennoye regulirovaniye: materialy nauch.-prakt. konf. M.: VIAPIm. A. A. Nikonova, 2010. P. 3–6. 3. Gaydutskiy P. I. Mezhotraslevyye svyazi v agropromyshlennom komplekse. Kiyev: Vyshcha shkola, 1988. 192 p. 4. Sabluk P. T., Malik M. Y., Valentynov V. L. Formuvannia mizhhaluzevykh vidnosyn: problemy teorii ta metodolohii. Kyiv: IAE, 2002. 294 p. 5. Ekonomichna teoriia/za red. V. O. Bilyka, P. T. Sabluka. Kyiv: NNTs IAE, 2004. 560 p. 6. Integratsiya selskokhozyaystvennogo i promyshlennogo proizvodstva na sovremennom etape/pod red. M. Ya. Bazina. Kishinyov: Izd-vo CK KP Moldavii, 1974. 451 p. 7. Ekonomicheskii slovar/pod red. A. N. Azriliyana. M.: In-t novoy ekonomiki, 2007. 1152 p. 8. Ekonomichna entsyklopediia: u 3 t./red. rada: B. D. Havrylyshyn (holova) [ta in.]. Kyiv: Akademiia; Ternopil: Akad. nar. hosp-va, 2000–2002. Vol. 1: A (abandon) – K (kntsentratsiia vyrobnytstva)/vidp. red. S. V. Mochernyi. 2000. 864 p. 9. Entsyklopediia suchasnoi Ukrainy/redkol.: I. M. Dziuba (spivhol.), A. I. Zhukovskiy (spivhol.) ta in. Kyiv: Koordynats. biuro Entsykl. suchas. Ukrainy, 2001. 823 p. 10. Hirsch W. Z. Toward a Definition of Integration. *Southern Economic Journal*. 1950. Vol. 17, No. 2. P. 159–165. 11. Natsionalna paradyhma staloho rozvytku Ukrainy/za zah. red. B. Ye. Patona. Kyiv: DU «Instytut ekonomiky pryrodokorystuvannia ta staloho rozvytku Natsionalnoi akademii nauk Ukrainy», 2012. 72 p. 12. Lytsur I. M., Kolosok O. M. *Teoretychni pidkhody do rozuminnia prostorovoho rozvytku. Ekonomika pryrodokorystuvannia i okhorony dovkillia* [Theoretical Approaches to Understanding Spatial Development]. 2008. Vol. 21. P. 69–73. 13. Ekonomichnyi terminolohichnyi slovnyk-dovidnyk: ekonomika, finansy, menedzhment/za zah. red. S. A. Kornienka, V. Ya. Oliinyka. Dnipropetrovsk: Dnipropetr. derzh. fin. akad., 2013. 460 p. 14. Gusakov Ye. V. *Sushchnost i faktory razvitiya kooperatsii i integratsii v APK* [Essence and Factors of Development of Cooperation and Integration in the Agroindustrial Complex]. *Vesti natsyionalnay akademii nauk Belarusi: seryya agrarnykh nauk*. 2013. No. 2. P. 20–29. 15. Chelnokova O. Yu. *Klassifikatsiya protivorechiy integratsionnykh protsessov v ekonomike* [Classification of the Contradictions of Integration Processes in the Economy]. *Izmenyayushchayasya ekonomika Rossii: problemy teorii*. 2002. P. 96–104. 16. Romanova O. A., Makarov Ye. V. *Shag integratsii: metalloproizvoditeli i metallotreydery* [Step of Integration: Metal Manufacturers and Metal Traders]. *Vestnik ZabGU*. 2013. No. 08 (99). P. 149–161.

Інформація про автора

Гуторов Андрій Олександрович – кандидат економічних наук, старший науковий співробітник, докторант, ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН України (вул. Героїв Оборони, 10, м. Київ, 03127, Україна; e-mail: Gutorov.Andrew@gmail.com).

Информация об авторе

Гуторов Андрей Александрович – кандидат экономических наук, старший научный сотрудник, докторант, ННЦ «Інститут аграрної економіки» НААН України (ул. Героев Оборони, 10, г. Киев, 03127, Украина; e-mail: Gutorov.Andrew@gmail.com).

Information about the author

A. Gutorov – Ph.D. (Economics), Senior Researcher, Doctoral Student, National Scientific Centre “Institute of Agrarian Economics” of National Academy of Agrarian Sciences of Ukraine (10 Heroiv Oborony Str., Kyiv, 03127, Ukraine; e-mail: Gutorov.Andrew@gmail.com).

Стаття надійшла до ред.
15.12.2016 р.

ОСНОВНІ ПРОБЛЕМИ ВИРОБНИЦТВА ТА РЕАЛІЗАЦІЇ ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ

Єрмоленко О. А.

Анотація. Досліджено роль органічного виробництва у розвитку національної економіки та визначено основні принципи органічного виробництва сільськогосподарської продукції. Проаналізовано рівень конкурентоспроможності України у сфері виробництва та реалізації органічної продукції у європейському просторі. Показано різницю між виробництвом звичайної, натуральної та органічної продукції. Виявлено основні проблеми, що стримують розвиток виробництва та реалізації органічної продукції в Україні. Розглянуто основні підходи щодо державної фінансової підтримки виробництва та реалізації органічної продукції. Визначено подальші перспективи розвитку органічного виробництва в Україні.

Ключові слова: державна підтримка, конкурентоспроможність, національна економіка, органічна продукція, органічне виробництво, соціально-економічний розвиток.

ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА И РЕАЛИЗАЦИИ ОРГАНИЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ В УКРАИНЕ

Єрмоленко А. А.

Аннотация. Исследована роль органического производства в развитии национальной экономики, и определены основные принципы органического производства сельскохозяйственной продукции. Проанализирован уровень конкурентоспособности Украины в сфере производства и реализации органической продукции в европейском пространстве. Показана разница между производством обычной, натуральной и органической продукции. Выявлены основные проблемы, сдерживающие развитие производства и реализации органической продукции в Украине. Рассмотрены основные подходы к государственной финансовой поддержке производства и реализации органической продукции. Определены дальнейшие перспективы развития органического производства в Украине.

Ключевые слова: государственная поддержка, конкурентоспособность, национальная экономика, органическая продукция, органическое производство, социально-экономическое развитие.

THE MAIN PROBLEMS OF MANUFACTURING AND SELLING ORGANIC PRODUCTS IN UKRAINE

O. Yermolenko

Abstract. The article considers the role of organic manufacturing in development of the national economy and the basic principles of organic manufacturing of agricultural products. The level of Ukraine's competitiveness in the sphere of manufacturing and selling organic products in the European economic space is analyzed. The difference between the manufacturing of ordinary, natural and organic products is displayed. The main problems that hinder the development of manufacturing and selling organic products in Ukraine are revealed. The basic approaches to state financial support of manufacturing and selling organic products are considered. Further prospects for development of organic manufacturing in Ukraine are defined.

Keywords: state support, competitiveness, national economy, organic product, organic manufacturing, social and economic development.

Постановка проблеми. Виробництво органічної продукції в Україні має надзвичайну соціально-економічну значущість, яка полягає у тому, що воно здатне задовольнити потреби населення у продуктах високої якості та сприяти захисту довкілля, належному утриманню тварин, а також розвитку сільської місцевості. Споживання органічної продукції сприяє зниженню рівня захворюваності населення та зростанню його ділової активності. Але на сучасному етапі виробництво та реалізація органічної продукції розвиваються повільними темпами через низку перешкод: негармонізоване законодавство із законодавством ЄС, невтру-

чання держави у розвиток виробництва, високі ціни на органічну продукцію, необізнаність населення країни про сутність і переваги органічної продукції, брак фінансових ресурсів для забезпечення нарощення обсягів виробництва та збільшення кількості виробників органічної продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних основ і проблем розвитку виробництва та реалізації органічної продукції присвячено ряд праць вітчизняних науковців, серед яких: Є. Гаваза [1], О. Довгань [2], А. Каблучка [4], Н. Кутаренко, І. Найда [5], Н. Стоволос, Н. Фещенко, О. Ходаківська, В. Чудовська та ін. Відзначаючи цінність результатів досліджень названих учених і сучасних наукових розробок для теорії і практики формування організаційно-економічних засад розвитку виробництва органічної продукції, слід прийняти до уваги те, що деякі питання залишаються недостатньо дослідженими та потребують подальшого опрацювання, зокрема, у частині визначення основних проблем розвитку виробництва та реалізації органічної продукції на основі порівняння рівня розвитку цієї сфери в Україні з іншими європейськими країнами, а також виявлення різниці між особливостями органічного виробництва й іншими методами виробництва сільськогосподарської продукції.

Метою статті є дослідження основних проблем виробництва та реалізації органічної продукції в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» визначає виробництво органічної продукції як «виробничу діяльність фізичних або юридичних осіб (у тому числі з вирощування та переробки), де під час такого виробництва виключається застосування хімічних добрив, пестицидів, генетично модифікованих організмів, консервантів тощо, та на всіх етапах виробництва (вирощування, переробки) застосовуються методи, принципи та правила, визначені Законом для отримання екологічно чистої продукції, а також збереження та відновлення природних ресурсів» [3].

Виробництво органічної продукції засноване на чотирьох принципах органічного сільського господарства, що прийняті Генеральною Асамблеєю Міжнародної федерації сільськогосподарського органічного руху у 2005 р. та застосовуються в усьому світі. До них належать [7]:

– *принцип здоров'я* – полягає у тому, що людина й екосистеми тісно пов'язані між собою, адже у здоровому ґрунті ростуть здорові рослини, які позитивно впливають на здоров'я людей та тварин. Тому органічне виробництво покликане підтримувати та покращувати здоров'я ґрунту, рослин, тварин, людини та планети як єдине ціле;

– *принцип екології* – означає, що органічне виробництво ґрунтується на природних процесах і забезпечує захист навколишнього середовища;

– *принцип справедливості* – передбачає, що органічне виробництво необхідно будувати на відносинах, що враховують інтереси усіх сторін – фермерів, переробників, продавців, споживачів та ін.;

– *принцип турботи* – ґрунтується на тому, що процес виробництва органічної продукції повинен мати попереджувальний та відповідальний характер і передбачає захист довкілля, здоров'я та добробут нинішніх і майбутніх поколінь. При цьому основними складовими при виборі методів і технологій органічного виробництва мають бути обережність і відповідальність.

Вищенаведені принципи повинні використовуватися як єдине ціле та охоплювати методи догляду за землею, водою, тваринами та рослинами для забезпечення необхідних умов для ефективного виробництва, переробки та реалізації органічної продукції.

Виробництво органічної продукції відіграє надзвичайну роль у системі національного господарства. Переваги органічного виробництва умовно можна розділити за трьома напрямками: економічні, екологічні, соціальні [1, с. 252; 2, с. 204; 5, с. 202]:

– *економічні* – забезпечення продовольчої безпеки держави; підвищення конкурентоспроможності продукції та країни в цілому; зростання рівня рентабельності виробництва; розвиток ринкової інфраструктури; підвищення рівня продуктивності праці, що сприяє зростанню ділової активності, працездатності населення; створення нових перспектив для малих і середніх агроформувань; зниження виробничих витрат завдяки відмові від використання дорогих хімічних засобів і зменшенню енергоємності виробництва;

– *екологічні* – зниження негативного впливу виробництва на довкілля; сприяння збереженню та відновленню природного біорізноманіття; відтворення родючості ґрунтів і захист від забруднення водних ресурсів; раціональне й ощадливе використання природних ресурсів; збереження навколишнього середовища;

– *соціальні* – підвищення добробуту населення; розвиток сільської інфраструктури; створення додаткових робочих місць у сільській місцевості; покращення здоров'я споживачів органічної продукції та зниження рівня захворюваності населення; підвищення рівня задоволеності суспільства продукцією завдяки її смаковим якостям, великим вмістом поживних речовин і кулінарним можливостям.

Україна має сприятливі кліматичні умови, велику кількість родючих чорноземів і вигідне географічне положення (близькість до європейських країн). Тому постає питання щодо її конкурентоспроможності у європейському просторі. Серед 47 проаналізованих європейських країн Україна посідає 11 та 7 місце за розміром органічних сільськогосподарських площ і площею під орні культури відповідно (табл. 1). Це вказує на те, що в

України є значний потенціал для вирощування органічних сільськогосподарських культур і можливість стати головним експортером органічної сільськогосподарської сировини. Але за часткою органічних сільськогосподарських угідь Україна посідає лише 36 місце через незначну кількість виробників органічної продукції (32 місце), які є середніми або невеликими за розмірами підприємствами.

Таблиця 1

Рейтинг України серед європейських країн за виробництвом органічної сільгосппродукції у 2015 р.

Показник	Місце
Розмір органічних сільськогосподарських угідь	11
Частка органічних сільськогосподарських угідь	36
Кількість виробників органічної продукції	32
Ємність внутрішнього ринку	25

Джерело: сформовано автором на основі [8]

Внутрішній ринок також слабо розвинутий (25 місце), що пов'язано з незначними обсягами реалізації органічної продукції усередині країни – 17,5 млн євро у 2015 р., у той час як у розвинутих країнах він досяг 35,8 млрд євро у США, 8,6 млрд євро у Німеччині та 5,5 млрд євро у Франції.

Однією з важливих проблем, які існують в Україні, є неусвідомленість населення щодо сутності та переваг органічної продукції, тому дуже часто органічна продукція ототожнюється з натуральною, екологічною, біологічною тощо. Слід зазначити, що у різних країнах використовуються свої системи органічного виробництва, назви яких відрізняються (органічна, біологічна, органо-біологічна, біодинамічна, екологічна), що і є причиною вищезазначеної проблеми. Проте ст. 30 Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції» передбачає, що «органічна продукція, імпортована з інших країн, ... позначена написами «органічний», «біодинамічний», «біологічний», «екологічний», словами з префіксом «біо» тощо, повинна в перекладі на українську мову позначатися написом «органічний продукт» [3]. Крім цього, органічна продукція повинна мати спеціальне маркування, що відрізняє її від звичайної продукції (якщо вироблена в Україні та країнах ЄС; воно має вигляд зеленого євролистка). В іншому випадку використання напису «органічний» на упаковці продукції, що не відповідає вимогам органічного виробництва, вважається шахрайством та підлягає покаранню. Умовно продукцію можна розподілити на три види: звичайну, натуральну й органічну, більш детальна різниця між якими відображена у табл. 2.

Таблиця 2

Основні відмінні характеристики звичайної, натуральної та органічної продукції

Умови виробництва	Звичайна продукція	Натуральна продукція	Органічна продукція
Виробник має входити до Реєстру виробників органічної продукції	Ні	Ні	Так
Обов'язкове використання органічного насіння	Ні	Ні	Так
Штучні ароматизатори, барвники, консерванти	Так	Ні	Ні
Штучні добрива	Так	Так	Ні
Пестициди, гербіциди, фунгіциди	Так	Так	Ні
Радіаційне опромінення	Так	Так	Ні
Генетично модифіковані складники	Так	Так	Ні
Хімічні підкормки, антибіотики, стимулятори росту тварин і птиці	Так	Так	Ні
Спеціальні вимоги щодо утримання тварин	Ні	Ні	Так
Контроль усіх етапів виробництва "від ферми до столу"	Ні	Ні	Так
Особливі умови транспортування	Ні	Ні	Так
Спеціальне маркування на упаковці	Ні	Ні	Так
Спеціальне розташування на полицях у місцях продажу	Ні	Ні	Так

Джерело: сформовано автором на основі [6]

Отже, натуральна продукція – це продукція кращої якості порівняно зі звичайною (традиційною), тому що передбачає певні обмеження при її виробництві. Органічна продукція – це продукція найвищої якості, яка передбачає жорсткі обмеження у процесі її виробництва, транспортування та реалізації. Органічна продукція має містити не менше, ніж 95 % органічних речовин, а інші 5 % повинні входити до списку дозволених речовин.



Ще однією проблемою є державна фінансова підтримка виробництва та реалізації органічної продукції. Існують 2 найпоширеніші підходи державної фінансової підтримки виробництва та реалізації органічної продукції – американський та європейський [4]:

1. *Американський підхід* ґрунтується на фінансуванні державою науково-дослідних розробок у сфері органічного виробництва, сертифікації та просування органічної продукції [9, с. 435]. Цей підхід забезпечує підвищення якості органічної продукції завдяки застосуванню нових методів виробництва, а також збільшення обсягів продажу органічної продукції за допомогою розвитку маркетингу органічної продукції.
2. *Європейський підхід* полягає у наданні субсидій виробникам органічної продукції [10, с. 123]. В результаті підвищується рівень розвитку органічного виробництва та забезпечується сталий розвиток сільських територій.

Через те, що виробництво та реалізація органічної продукції в Україні знаходяться на стадії розвитку, то, на нашу думку, з боку держави слід застосовувати обидва підходи.

До того ж важливим залишається питання щодо гармонізації українського законодавства із законодавством країн Європейського Союзу, що дозволить більш чітко регламентувати всі процеси на етапах виробництва, переробки, сертифікації, транспортування та реалізації органічної продукції.

Висновки. Виробництво органічної продукції в Україні – це новий, але надзвичайно перспективний напрям, який здатен підвищити рівень конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, значно покращити імідж країни на світовій арені, сприяти розвитку ринкової інфраструктури та сталому розвитку країни в цілому. Але виявлені проблеми вимагають розробки дієвих заходів державної підтримки щодо наращування обсягів виробництва та реалізації органічної продукції.

Література: 1. Гаваза Є. В. Особливості адаптації зарубіжного досвіду регулювання ринку органічної продукції до умов України. *Вісник Сумського НАУ. Серія «Фінанси і кредит»*. 2012. № 2. С. 250–254. 2. Довгань О. М., Мандибуря Я. В. Органічне виробництво: сутність, об'єктивна необхідність, ефективність. *Сталий розвиток економіки*. 2013. № 1. С. 200–206. 3. Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини: Закон України від 03.09.2013 № 425-VII (зі змінами) // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/425-18>. 4. Каблучка А. Виробництво органічної продукції рослинного та тваринного походження. Маркетинг органічної продукції. URL: <http://aec.org.ua/pdf/conf1/kablychka.pdf>. 5. Найда І. С., Запша Г. М. Органічне землеробство як пріоритетний напрям соціоекономічного розвитку сільського господарства України. *Бізнес Інформ*. 2015. № 1. С. 200–204. 6. Difference between Organic and Natural Food 2016. URL: <http://www.organic-connections.co.uk/difference-between-organic-and-natural-food/>. 7. The Principles of Organic Agriculture. URL: <http://www.ifoam.bio/en/organic-landmarks/principles-organic-agriculture>. 8. Willer H., Lernoud J. The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2017. FiBL/IFOAM Report. Frick & Bonn: IFOAM, 2017. 340 p. 9. Veldstra M. D. Alexander C. E., Marshall M. I. To certify or not to certify? Separating the organic production and certification decisions. *Food Policy*. 2014. Vol. 49. P. 429–436. 10. Horrilloa A., Escribano M., Mesias F. Is there a future for organic production in high ecological value ecosystems? *Agricultural Systems*. 2016. Vol. 143. P. 114–125.

References: 1. Havaza Ye. V. Osoblyvosti adaptatsii zarubizhnogo dosvidu rehulivannia rynku orhanichnoi produktsii do umov Ukrainy [Features Adapting Foreign Experience in Regulating the Market of Organic Products to the Conditions of Ukraine]. *Visnyk Sumskoho NAU. Seriiia «Finansy i kredyt»*. 2012. No. 2. P. 250–254. 2. Dovhan O. M., Mandybura Ya. V. *Orhanichne vyrobnytstvo: sutnist, obiektyvna neobkhdnist, efektyvnist* [Organic Production: the Nature, Objective Necessity, Effectiveness]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*. 2013. No. 1. P. 200–206. 3. Pro vyrobnytstvo ta obih orhanichnoi silskohospodarskoi produktsii ta syrovyny: Zakon Ukrainy vid 03.09.2013 No. 425-VII (zi zminamy) // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/425-18>. 4. Kabluchka A. Vyrobnytstvo orhanichnoi produktsii roslynnoho ta tvarynnoho pokhodzhennia. Marketynh orhanichnoi produktsii. URL: <http://aec.org.ua/pdf/conf1/kablychka.pdf>. 5. Naida I. S., Zapsha H. M. *Orhanichne zemlerobstvo yak priorytetnyi napriam sotsioekonomichnoho rozvytku silskoho gospodarstva Ukrainy* [Organic Farming as a Priority Socio-Economic Development of Agriculture Ukraine]. *Biznes Inform*. 2015. No. 1. P. 200–204. 6. Difference between Organic and Natural Food 2016. URL: <http://www.organic-connections.co.uk/difference-between-organic-and-natural-food/>. 7. The Principles of Organic Agriculture. URL: <http://www.ifoam.bio/en/organic-landmarks/principles-organic-agriculture>. 8. Willer H., Lernoud J. The World of Organic Agriculture. Statistics and Emerging Trends 2017. FiBL/IFOAM Report. Frick & Bonn: IFOAM, 2017. 340 p. 9. Veldstra M. D. Alexander C. E., Marshall M. I. To certify or not to certify? Separating the organic production and certification decisions. *Food Policy*. 2014. Vol. 49. P. 429–436. 10. Horrilloa A., Escribano M., Mesias F. Is there a future for organic production in high ecological value ecosystems? *Agricultural Systems*. 2016. Vol. 143. P. 114–125.

Інформація про автора

Ермоленко Олексій Анатолійович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри управління персоналом та економіки праці Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: olexsii.yermolenko@hneu.net).

Информация об авторе

Ермоленко Алексей Анатольевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры управления персоналом и экономики труда Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнецца (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: oleksii.yermolenko@hneu.net).

Information about the author

O. Yermolenko – Ph.D. (Economics), Associate Professor, Associate Professor of Department of Personnel Management and Labor Economics of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine; e-mail: oleksii.yermolenko@hneu.net).

*Стаття надійшла до ред.
14.12.2016 р.*

JEL Classification: M38, M48, O32

УДК 005:352/354

МЕНЕДЖМЕНТ У ПУБЛІЧНОМУ АДМІНІСТРУВАННІ

Гвазава Н. Г.

Анотація. Метою статті є дослідження поняття менеджменту, який характеризується цільовою спрямованістю і має свої особливості, однак всі вони взаємозалежні та складають певну, тісно пов'язану систему. Розглянуто поняття «менеджмент» і поняття «управління». Основна проблема визначення поняття «менеджмент» полягає в тому, що його можна розглядати з різних точок зору: як явище, як процес, як систему, як галузь наукових знань, як мистецтво, як категорію людей, зайнятих управлінською працею, або як орган управління. Доведено, що менеджмент є невід'ємною частиною будь-якої спільної людської діяльності, що тією чи іншою мірою потребує організації. Сукупність видів управлінської діяльності, спрямованих на ефективне та результативне використання ресурсів для досягнення визначених спільних цілей, і є менеджментом.

Ключові слова: публічне адміністрування, менеджмент, управління, суспільство, організація.

МЕНЕДЖМЕНТ В ПУБЛІЧНОМ АДМІНІСТРИРОВАНИИ

Гвазава Н. Г.

Аннотация. Целью статьи является исследование понятия менеджмента, который характеризуется целевой направленностью и имеет свои особенности, однако все они взаимосвязаны и составляют определенную, тесно связанную систему. Рассмотрены понятие «менеджмент» и понятие «управление». Основная проблема определения понятия «менеджмент» состоит в том, что его можно рассматривать с разных точек зрения: как явление, как процесс, как систему, как отрасль научных знаний, как искусство, как категорию людей, занятых управленческим трудом, или как орган управления. Доказано, что менеджмент является неотъемлемой частью любой совместной человеческой деятельности, в той или иной степени нуждается в организации. Совокупность видов управленческой деятельности, направленных на эффективное и результативное использование ресурсов для достижения определенных общих целей, и есть менеджмент.

Ключевые слова: публичное администрирование, менеджмент, управление, общество, организация.

MANAGEMENT IN PUBLIC ADMINISTRATION

N. Gvazava

Abstract. The aim of the article is to study the concept of management, which is characterized by its targeted orientation and has its own peculiarities. However, all of them are interrelated and constitute a certain closely related system. The concept

“management” and the concept “administration” are considered. The main problem of defining the concept “management” is that it can be viewed from different perspectives: as a phenomenon, as a process, as a system, as a branch of scientific knowledge, as art, as a category of people engaged in administrative activities, or as a governing body. It is proved that management is an integral part of any common human activities and to some extent needs to be organized. The combination of types of administrative activities aimed at efficient and effective use of resources to achieve these common goals is management.

Keywords: public administration, management, administration, society, organization.

Постановка проблеми. Менеджмент являє собою науку про те, як домогтися успіху в управлінні людьми, як створювати та вдосконалювати організації, забезпечувати їх розвиток і досягнення ними поставлених цілей найбільш ефективними способами за обмежених факторів виробництва. Менеджмент трактується як процес управління господарською діяльністю організації.

Менеджмент є найбільш древнім видом людської діяльності. З того моменту, як людина стала здійснювати колективну господарську діяльність, з'явилася об'єктивна необхідність в управлінні.

Сучасні процеси демократизації українського суспільства та реформування системи державного управління України включають не лише застосування нових управлінських технологій, але й упровадження інноваційних та ефективних моделей управління. Такі моделі публічного управління, як «new public management», «governance» і «good governance», успішно апробовані багатьма розвиненими країнами світу, сутність цих моделей полягає у поступовому переході від виконавчо-розпорядчих форм управління до врядування, орієнтованого на задоволення потреб та інтересів клієнтів (споживачів послуг) [7].

Виникнення в науковій літературі поряд із поняттям «державне управління» поняття «публічне адміністрування» спричинило певну дискусію з приводу їх вживання та змісту. Так, згідно з тлумачним словником української мови адміністрування є бюрократичним керуванням за допомогою наказів і розпоряджень замість конкретного керівництва [2]. Однак, на думку українських учених, у сучасному розумінні «адміністрування» має значно ширший характер, воно охоплює сферу державного управління і включає в себе поняття «демократичне врядування». Якщо за узагальненим визначенням державне управління є діяльністю особливого роду, зміст якого полягає у виконанні законів та інших актів органів державної влади шляхом різних форм організуючого впливу на суспільні явища та процеси, то стосовно публічного адміністрування думки науковців розходяться [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методологічна база цього дослідження ґрунтується на концепції національних інноваційних систем, висвітлених у роботах В. Авер'янова, Г. Атаманчука, В. Борденюка, С. Вдовенка, З. Гладуна, Н. Гончарук, О. Дьоміна, О. Крупчана, А. Крусяна, О. Кучеренка, Ю. Лебединського, П. Любченка, В. Малиновського, Т. Мотренко, П. Надолішнього, С. Серьогіна, Д. Стеценка, С. Дубенко, Н. Липовської, В. Олуйка, Т. Пахомової, О. Оболенського, В. Цветкова та інших науковців. Проблемам професійної компетенції державних службовців та її оцінювання присвячено наукові праці А. Бураковської, Л. Пашко, Л. Пономарьова й І. Мельника. Питання публічного адміністрування аналізували науковці А. Авер'янов, В. Бакуменко, І. Грицяк, В. Загорський, А. Колодій, І. Коліушко, М. Лахижа, В. Малиновський, В. Мартиненко, П. Надолішний, Н. Нижник, Т. Семенчук, О. Черчатий, Ю. Шаров та ін. Багато зарубіжних дослідників (Л. Урвік, М. Вебер, Р. Черч, Дж. Муні і А. Рейлі) займалися вивченням і теоретичним описом принципів і функцій управління.

Метою статті є дослідження поняття «менеджмент», який характеризується цільовою спрямованістю і має свої особливості, однак всі вони взаємозалежні та складають певну, тісно пов'язану систему. Сукупність видів управлінської діяльності, спрямованих на ефективне та результативне використання ресурсів для досягнення визначених спільних цілей, значно підвищує ефективність менеджменту в публічному адмініструванні.

Виклад основного матеріалу. На практиці для організації роботи людей використовують такі поняття: «адміністрування», «управління», «менеджмент», «керівництво». Поняття «менеджмент» безпосередньо пов'язане з діяльністю людей, чия робота лежить в основі координації всього персоналу підприємства для досягнення спільної мети. Спільна робота дозволяє сформулювати таку єдину структуру організації, яка може забезпечити всі необхідні умови для підвищення кваліфікації працівників та ефективного виконання своїх обов'язків – все це дає змогу об'єднати людей через спільні цілі та цінності. Поняття «менеджмент» лежить в основі поняття «управління». Поняття «управління» набагато ширше, оскільки відноситься до різних видів діяльності людини, а також до органів управління. А це означає, що менеджмент – це вплив одного або групи менеджерів на інші об'єкти для досягнення поставленої мети.

Сьогоднішній менеджмент в умовах ринкової економіки має свої особливості – це орієнтація на потреби суспільства та виявлення кінцевого результату діяльності організації на ринку з використання сучасної інформаційної бази, але проблема визначення поняття «менеджмент» полягає в тому, що його можна розглядати з різних точок зору: як категорію людей, зайнятих управлінською працею, або як орган управління [3].

У сучасній практиці поняття «менеджмент» використовується не лише щодо управління організаціями, а й у сфері політичних і соціальних відносин. При цьому необхідно пам'ятати, що поняття «менеджмент» варто вживати тільки в тому разі, якщо об'єктом управління є окрема людина, група людей або колектив людей, що працюють в організаціях [10].

В сучасних умовах, коли конкуренція, глобалізація, інформатизація стали не тільки проникати в традиційні сфери діяльності людини, а й мати значний вплив на ринок праці, формуючи структуру попиту, виникає необхідність створення нової моделі публічного адміністрування в Україні, яка зумовлює необхідність впровадження нових принципів публічного менеджменту. Це потребує значного поліпшення організації роботи органів державного управління та місцевого самоврядування, оскільки зростають вимоги до рівня професійної підготовки управлінської еліти.

Якщо розглядати поняття «публічне адміністрування», то необхідно звернути увагу, що в будь-якому сучасному суспільстві існують різні колективи, наприклад: профспілкові, постійні, тимчасові, державні та місцеві, які потребують державної реєстрації. У процесі формування організацій складаються певні взаємовідносини між державними органами та колективами, що характеризуються рядом обставин, таких як процес формування колективу, взаємозв'язок держави з колективами політичних поглядів, які характеризуються з точки зору позицій ставлення до державної влади. А це означає, що публічне адміністрування відіграє велику роль в житті людини з моменту її народження і має можливість використовувати різні форми впливу на особистість.

Якщо об'єднати та проаналізувати два поняття – «менеджмент» та «публічне адміністрування», можна простежити такий ланцюжок взаємозв'язку, який передбачає:

- загальні інтереси та цілі, що об'єднують людей;
- діяльність людей, яка їх об'єднує;
- організація щодо створення необхідних умов для досягнення мети, а також те, що в основі цих понять лежить система управління (рис. 1).

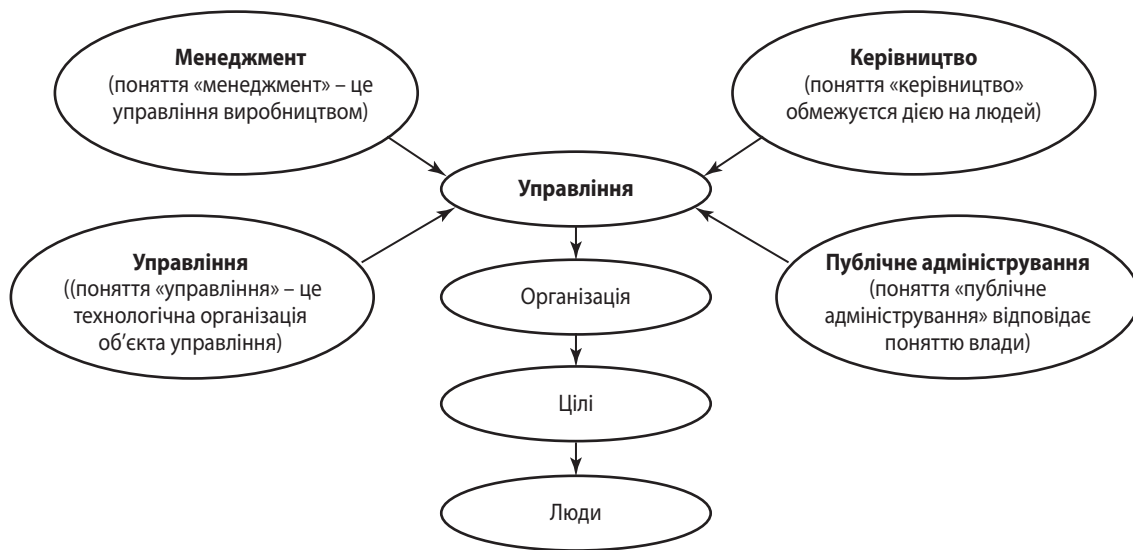


Рис. 1. Взаємозв'язок понять «управління», «менеджмент», «керівництво», «публічне адміністрування»

З огляду на вищезазначене, можна стверджувати, що менеджмент лежить в основі публічного адміністрування, а взаємовідносини між колективами та державними органами складаються і реалізуються через функції менеджменту.

Всі функції притаманні будь-якій управлінській діяльності та застосовуються на будь-якому рівні управління незалежно від його специфіки [8].

У практичній діяльності використовуються такі функції менеджменту: основні, процесуальні та соціально-психологічні. Ці функції управління доповнюють одна одну, створюють єдину систему функцій менеджменту, що дозволяє диференціювати методи та прийоми управлінського впливу.

Реалізуються функції управління менеджерами на різних управлінських рівнях. Менеджери виявляють свої знання й уміння, здійснюючи управлінські процеси та реалізуючи функції управління. Вони створюють структуру апарату управління, виконуючи конкретну роль у процесах менеджменту. Тому структура

апарату управління асоціюється з поняттям «менеджмент». Таке розуміння дає змогу використовувати замість терміна «апарат управління» термін «менеджмент».

Термін «управління» має таке значення:

1. Дія з управління технічними засобами.
2. Здатність управляти, спрямовувати діяльність, роботу кого-небудь.
3. Адміністративна установа або адміністративний орган усередині певної установи.

Менеджмент – це група людей, які професійно займаються управлінням у різних сферах праці людини; менеджмент – це сукупність знань, що розкривають мистецтво управління економічними та соціальними процесами. Публічне адміністрування – це взаємодія держави та суспільства, взаємодія з різними елементами соціальної системи, яка регламентована діяльністю суб'єктів публічного адміністрування шляхом прийняття адміністративних рішень на підставі законів і нормативно-правових актів. Основа публічного адміністрування полягає у спільній діяльності людей, яка потребує забезпечення координації і взаємодії між ними.

Менеджмент також можна визначити як сукупність теорії і практики управління цілеспрямованою професійною людською діяльністю, що дозволяє забезпечити найбільш ефективне використання трудових, матеріально-технічних і фінансових ресурсів для досягнення поставленої мети, використовуючи працю людей, їх інтелектуальний, фізіологічний і творчий потенціал, бажання задовольнити різні життєві потреби через трудову діяльність у різних сферах: освітніх, медичних, культурних послугах тощо.

Сучасний менеджмент відноситься до людей, зайнятих у організаціях, не просто як до трудових ресурсів, робочої сили, кадрів або персоналу, а як до особистості.

Не можна забувати і про керівника. Важливу роль у управлінні організації належить саме йому. Від рівня його культури, освіти, інтелекту залежить вміння приймати рішення, не боятися брати на себе відповідальність, об'єднувати працівників для досягнення поставленої мети організації, а це, своєю чергою, веде до отримання задоволення потреб кожного, тобто поняття «керівництво» застосовується для характеристики вміння керівника впливати на поведінку та мотиви підлеглих з метою вирішення виробничих завдань [1].

Дії керівника, його вміння керівництво, стиль поведінки лежать в основі теорії управління, оскільки управління – це мистецтво, а сучасний керівник повинен володіти такими професійними компетентностями та якостями:

- вміння контактувати з людьми;
- раціонально розподіляти та використовувати час;
- визначати пріоритети;
- нестандартно мислити та планувати;
- визнавати свої помилки;
- прагнути до реалізації поставленої мети.

Творчий підхід до вирішення нестандартних проблемних ситуацій, які виникають в процесі діяльності керівника, вміння управляти складними взаєминами людей, вирішувати конфліктні ситуації в колективі, мотивувати їх, надихати, вести за собою колектив – це дійсно мистецтво.

Такі дії керівника знайшли своє відображення в наукових дослідженнях і наукових роботах, вони складають основу теорії управління та використовуються в сучасній теорії управління [5].

Управління з'являється тоді, коли особи, які безпосередньо виконують роботу, не в змозі самостійно приймати рішення. Керівники організацій для досягнення цілей здійснюють усі функції менеджменту, які мають дві спільні риси: вони потребують прийняття рішень та обміну інформацією, що необхідна для прийняття ефективного рішення. Будь-якій організації притаманні процеси управління, які є предметом менеджменту [6].

Менеджмент у публічному управлінні має свої особливості, зумовлені насамперед тим, що менеджер (суб'єкт управління, яким у деяких випадках може бути державний, муніципальний орган влади, але переважно посадова особа) володіє повноваженнями, похідними від публічної влади. Хоча в державному управлінні і місцевому самоврядуванні ця влада неоднакова, але вона завжди є найважливішим ресурсом менеджера. Свої повноваження (владу) менеджер використовує не завжди, іноді віддаючи перевагу іншим способам впливу (особистий авторитет здібної і досвідченої людини).

Публічне адміністрування відіграє важливу роль у житті людини та має різні форми впливу:

- безпосередньо управляти поведінкою людини;
- управління поведінкою окремої людини може здійснюватися опосередковано, через різні колективи;
- втручання держави в справи суспільства в цілому [9].

Висновки. Сучасний менеджмент – це особлива галузь знань і професійної підготовки керівників і фахівців. Без систематизованого оволодіння менеджментом неможливо ефективно керувати підприємствами, організаціями, об'єднаннями. Ділові взаємовідносини, як правило, преважують у трудовій діяльності, закономірності якої у всіх проявах – від виробництва товарів і послуг до їх споживання людиною – розглядає менеджмент.

Поняття «менеджмент» і «управління» близькі за значенням, але термін «управління» набагато ширший, оскільки застосовується у різних видах діяльності, у сферах і органах управління. Менеджмент і управління тісно переплетені та взаємопов'язані. Державний менеджмент при цьому є наслідком і підсистемою державного управління.

Публічне адміністрування забезпечує функціонування найважливіших сфер суспільної діяльності, регулює відносини між громадянами та державною владою та їх діяльністю, яка регламентована законами й іншими нормативно-правовими актами, спрямована на швидке прийняття адміністративних рішень і надання якісних адміністративних послуг.

Література: 1. Апостолюк О. З. Корпоративна культура як інструмент ефективного менеджменту підприємства в підвищенні його конкурентоспроможності. *Економічний часопис-XXI*. 2016 № 2 С. 68–73. 2. Великий тлумачний словник сучасної української мови/голов. ред. В. Т. Бусел. Київ; Ірпінь: Перун, 2007. 1736 с. 3. Карлова О. А. Основи менеджменту: навч. посіб. Харків: ХНАМГ, 2008. 314 с. 4. Корженко В. В. Публічне адміністрування в Україні: навч. посіб. Харків: Вид-во ХарРІ НАДУ «Магістр», 2011. 306 с. 5. Мартиненко М. М. Основи менеджменту: підруч. для студ. вищих навч. закладів. Київ: Каравела, 2005. 496 с. 6. Мельник А. Ф., Оболенський О. Ю., Васіна А. Ю. Державне управління: підручник. Київ: Знання, 2009. 582 с. 7. Мельтюхова Н. М., Корженко В. В., Дідок Ю. В. Зарубіжний досвід публічного адміністрування: метод. рек. Київ: НАДУ, 2010. 28 с. 8. Мудриєвська Л. М., Гомаль В. П. Державне управління: навч. посіб. Дніпропетровськ, 2012. 156 с. 9. Чернов С. І., Гайдученко С. О. Текст лекцій з дисципліни «Публічне адміністрування». Харків: ХНУМГ, 2014. 97 с. 10. Чиркин В. Е. Публичное управление: учебник. М.: Юрист, 2004. 475 с.

References: 1. Apostoliuk O. Z. *Korporatyvna kultura yak instrument efektyvnoho menedzhmentu pidpriemstva v pidvyshchenni yoho konkurentospromozhnosti* [Corporate Culture as a Tool for Effective Management of the Enterprise to Improve Its Competitiveness]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*. 2016 No. 2 P. 68–73. 2. Velykyi tлумachnyi slovnyk suchasnoi ukrainskoi movy/holov. red. V. T. Busel. Kyiv; Irpin: Perun, 2007. 1736 p. 3. Karlova O. A. *Osnovy menedzhmentu: navch. posib*. Kharkiv: KhNAMH, 2008. 314 p. 4. Korzhenko V. V. *Publichne administruvannya v Ukraini: navch. posib*. Kharkiv: Vyd-vo KharRI NADU «Mahistr», 2011. 306 p. 5. Martynenko M. M. *Osnovy menedzhmentu: pidruch. dlia stud. vyshchikh navch. zakladiv*. Kyiv: Karavela, 2005. 496 p. 6. Melnyk A. F., Obolenskyi O. Yu., Vasina A. Yu. *Derzhavne upravlinnia: pidruchnyk*. Kyiv: Znannia, 2009. 582 p. 7. Meltyukhova N. M., Korzhenko V. V., Didok Yu. V. *Zarubizhnyi dosvid publichnoho administruvannya: metod. rek*. Kyiv: NADU, 2010. 28 p. 8. Mudryievska L. M., Homal V. P. *Derzhavne upravlinnia: navch. posib*. Dnipropetrovsk, 2012. 156 p. 9. Chernov S. I., Haiduchenko S. O. *Tekst lektzii z dystsypliny «Publichne administruvannya»*. Kharkiv: KhNUMH, 2014. 97 p. 10. Chirkin V. Ye. *Publichnoye upravleniye: uchebnik*. M.: Yurist, 2004. 475 p.

Інформація про автора

Гвазава Нана Гурамівна – доцент кафедри державного управління, публічного адміністрування та регіональної економіки Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: gvnana@yandex.ru).

Інформація об авторе

Гвазава Нана Гурамовна – доцент кафедри государственного управления, публичного администрирования и региональной экономики Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: gvnana@yandex.ru).

Information about the author

N. Gvazava – Associate Professor of Department of State Management, Public Administration and Regional Economy of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics; (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine; e-mail: gvnana@yandex.ru).

*Стаття надійшла до ред.
19.12.2016 р.*

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ЩОДО ОЦІНКИ ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ПРИВАБЛИВОСТІ РЕГІОНІВ УКРАЇНИ

Стахорська С. І.

Анотація. Сучасний стан національної економіки передбачає необхідність активізації інвестиційної діяльності, що визначається економічною, фінансово-кредитною та інвестиційною політикою, ефективність якої залежить від рівня об'єктивності, комплексності економіко-статистичної інформації. При цьому на сьогодні відсутня єдина методика оцінки інвестиційної привабливості регіонів, що і обумовлює актуальність дослідження. Метою цього дослідження є розробка методичного підходу щодо оцінки інвестиційної привабливості регіонів. Теоретико-методичну основу дослідження складає сукупність методів, способів і прийомів наукового дослідження, використання яких обумовлено поставленою метою. Під час дослідження використано такі методи, як системний підхід, метод аналізу та синтезу, метод експертних оцінок – для обґрунтування системи показників оцінки інвестиційної привабливості регіону; метод аналізу ієрархій – для визначення оптимального набору показників для оцінки; метод кластерного аналізу – для групування регіонів залежно від рівня інвестиційної привабливості. Проаналізовано основні підходи до визначення сутності категорії «інвестиційна привабливість регіону» та наявні методики до її оцінки, розроблено методичний підхід оцінки рівня інвестиційної привабливості регіонів.

Ключові слова: інвестиційна привабливість, регіон, показник, кластерний аналіз, метод аналізу ієрархій.

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНОВ УКРАИНЫ

Стахорская С. И.

Аннотация. Современное состояние национальной экономики предполагает необходимость активизации инвестиционной деятельности, которая определяется экономической, финансово-кредитной и инвестиционной политикой, эффективность которой зависит от уровня объективности, комплексности экономико-статистической информации. При этом на данный момент отсутствует единственная методика оценки инвестиционной привлекательности регионов, что и обуславливает актуальность исследования. Целью данного исследования является разработка методического подхода к оценке инвестиционной привлекательности регионов. Теоретико-методическую основу исследования составляет совокупность методов, способов и приемов научного исследования, использование которых обусловлено поставленной целью. В ходе исследования использованы такие методы, как системный подход, метод анализа и синтеза, метод экспертных оценок – для обоснования системы показателей оценки инвестиционной привлекательности регионов, метод анализа иерархий – для определения оптимального набора показателей для оценки, метод кластерного анализа – для группировки регионов в зависимости от уровня инвестиционной привлекательности. Проанализированы основные подходы к определению сущности категории «инвестиционная привлекательность региона» и существующие методики для ее оценки, а также разработан методический подход оценки уровня инвестиционной привлекательности регионов.

Ключевые слова: инвестиционная привлекательность, регион, показатель, кластерный анализ, метод анализа иерархий.

THE METHODOLOGICAL APPROACH TO EVALUATION OF INVESTMENT ATTRACTIVENESS OF UKRAINE'S REGIONS

S. Stakhorska

Abstract. The current state of the national economy necessitates stimulation of the investment activity that is defined by economic, financial, credit and investment policies. The effectiveness of the policies depends on objectivity and comprehensiveness of economic and statistical information. At the same time, currently there is no single method for evaluation of investment attractiveness of regions, which determines the relevance of the study. The aim of the study is to develop a methodological approach to evaluation of the investment attractiveness of regions. The theoretical and methodological basis of the study is

a set of methods and techniques of scientific research the use of which is determined by the goal set. In the course of the study there applied such methods as the systematic approach, the method of analysis and synthesis, the method of expert evaluations – for justifying the system of indicators for evaluation of the investment attractiveness of regions, the analytic hierarchy process – for determining the optimal set of indicators for the evaluation, the method of cluster analysis – for grouping regions depending on the level of their investment attractiveness. The main approaches to defining the essence of the category “investment attractiveness of a region” and existing methods for its evaluation are analyzed, and the methodological approach to evaluation of investment attractiveness of regions is developed.

Keywords: investment attractiveness, region, index, cluster analysis, analytic hierarchy process.

Постановка проблеми. Нерівномірність соціально-економічного розвитку адміністративно-територіальних утворень обумовила необхідність реформування підходів до державного регулювання соціально-економічного розвитку шляхом децентралізації. При цьому основним завданням є питання розвитку регіонів і посилення їх економічного потенціалу, що безпосередньо пов'язано з залученням інвестицій, оскільки важливою передумовою є саме забезпечення сталого розвитку України, підвищення її конкурентоспроможності. Реалізація програм і проектів соціально-економічного розвитку регіонів (залежно від сфери та масштабів) потребують значних обсягів фінансових ресурсів, що обумовлює необхідність залучення додаткових джерел. На сьогодні для інвестиційної сфери характерним є погіршення інвестиційного клімату, бюджетна обмеженість на всіх рівнях, низька ділова активність суб'єктів господарювання. Підвищення інвестиційної привабливості України в умовах децентралізації можливе за рахунок розгляду цього питання на регіональному рівні, що дозволить конкретизувати задачі, а отже, залучити іноземних інвесторів до реалізації регіональних проектів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На даний момент існує безліч підходів як до визначення сутності поняття «інвестиційна привабливість регіону», так і до оцінки інвестиційної привабливості регіонів, а саме найпоширенішим підходом є оцінка рівня інвестиційної привабливості рейтинговим методом, що полягає в аналізі аспектів розвитку регіону, формуванні аналітичних і синтетичних показників за групами та за рахунок інтегрального показника (І. Бланк [1], К. Гурув [2], Д. Стеченком [3]), матричному методі (І. Заблодська, О. Шаповалова [4, с. 69–71]) та описовому підході, який полягає в описі абсолютних показників, структури та динаміки показників інвестиційної привабливості (С. Слава, Г. Грін [5]) тощо. Результати аналізу наукової літератури з питань оцінки рівня інвестиційної привабливості свідчать про відсутність єдиного підходу до її оцінки, що обумовлено різними поглядами вчених щодо переліку та складу показників, рівнями аналізу, відсутністю загальноприйнятої методики визначення рівня інвестиційної привабливості регіонів. Недоліком розглянутих методик є невідповідність реальним критеріям іноземних інвесторів, використання під час оцінювання корелюючих показників (що призводить до врахування одного фактора кілька разів), використання абсолютних показників (впливає на отриману оцінку, яка може бути необ'єктивно високою) тощо.

Метою цього дослідження є розробка методичного підходу щодо оцінки інвестиційної привабливості регіонів за рахунок кластерного аналізу регіонів за рівнем інвестиційної привабливості.

Досягнення поставленої мети можливе за рахунок вирішення таких задач:

- визначити перелік показників для оцінки інвестиційної привабливості регіонів;
- здійснити кластерний аналіз регіонів від рівня інвестиційної привабливості, що визначена за рахунок інтегрального показника привабливості регіону;
- розробити рекомендації щодо подальшого розвитку інвестиційної привабливості регіонів.

Виклад основного матеріалу. Під час формування методичного підходу до оцінки рівня інвестиційної привабливості регіонів важливим є визначення сутності економічної категорії «інвестиційна привабливість регіону», оскільки відсутній єдиний підхід до визначення сутності цієї категорії.

Існують кілька основних підходів до визначення сутності цієї категорії. Найбільш поширеним є підхід, відповідно до якого інвестиційний клімат відображає ступінь сприятливості ситуації, що склалась у регіонах стосовно залучення інвестицій. Л. Петков [6] вважає, що інвестиційна привабливість визначає стан, тенденції розвитку регіону, які відображаються в інвестиційній активності. На думку Л. Семеніної [7], через привабливість виражається сукупний попит на інвестиції у країні, регіоні, галузі.

Науковці, які розглядають інвестиційну привабливість як об'єктивні передумови для інвестування та як кількісну характеристику, яка виражає обсяг капітальних вкладень, що можуть бути залучені в регіон, формують інший підхід до визначення цієї категорії. Так, В. Захожай, М. Кіт [8], С. Петровська [9] стверджують, що інвестиційна привабливість є інтегральною характеристикою окремих регіонів країни з позицій ефективності здійснення в них інвестиційної діяльності. При цьому В. Ушаков [10] вважає, що на рівень інвестиційної привабливості регіонів впливає поведінка суб'єктів інвестиційної діяльності. Інший підхід до визначення сутності «інвестиційна привабливість регіону» розглянуто в роботах О. Носова [11], відповідно до якого інвестиційна привабливість – це відповідь регіону на бажання інвесторів. І. Бланк [1] підтримує такий підхід і стверджує, що привабливість – це певний рівень задоволення фінансових, виробничих, організаційних чи інших вимог інвестора до певного регіону. Науковці Я. Задорожна та Л. Дяченко [12] вважають, що недостатньо



розглядати лише фінансово-економічний показник, варто враховувати як кількісний, так і якісний показник оцінки (наприклад, оцінка зовнішнього середовища, а саме політичного, економічного, соціального, правового). О. Асаул [13] вважає, що інвестиційна привабливість відображає стан регіону в певний період і визначає тенденції його розвитку, які і відображаються в інвестиційній активності. В той час як Г. Андрощук, І. Жилияєв, Б. Чижевський, М. Шевченко [14] розглядають взаємозалежність інвестиційної привабливості й ефективності інвестицій, а саме ефективність інвестицій визначає інвестиційну привабливість, яка, своєю чергою, визначає активність інвестиційної діяльності.

Науковці інституту економічних досліджень і політичних консультацій [15] під інвестиційною привабливістю вважають фактично оцінку якості пакета характеристик територіальної одиниці (області), що враховує новий і чинний інвестор під час прийняття рішення щодо інвестування на конкретній території. Під час аналізу враховуються чинники інвестиційної привабливості, оцінка інвестиційної привабливості й інтерпретації оцінки, основні етапи оцінки на національному рівні приведено в табл. 1.

Таблиця 1

Етапи визначення рівня інвестиційної привабливості на національному рівні

Етап	Складові	Характеристика	
1. Визначення чинників інвестиційної привабливості	Кількісні чинники	Аналіз статистичної інформації	Аналіз потенціалу
		Опитування інвесторів	Аналіз перешкод
		Опитування експертів	Аналіз ризиків
	Якісні чинники	«Жорсткі фактори» (неможливо або складно змінити в коротко- чи середньостроковій перспективі)	<ul style="list-style-type: none"> – Географічне розташування; – природні ресурси; – робоча сила; – споживчий сегмент; – бізнес-сегмент; – інфраструктура
«М'які фактори» (легко змінні)		<ul style="list-style-type: none"> – Підтримка інвесторів місцевою владою; – управління очікуваннями; – успішний досвід реалізації проєктів; – адміністративні правила та процедури; – правове середовище; – фінансові та податкові стимули 	
2. Оцінка інвестиційної привабливості	Побудова індексу інвестиційної привабливості	1) Рейтинг за окремими факторами в межах певної групи 2) Рейтинг за окремими групами факторів («жорсткі», «м'які»)	
		<p style="text-align: center;">Загальний рейтинг</p> <p style="text-align: center;">Рис. 1. Результат розподілу регіонів за групами факторів</p>	
Інтерпретація оцінки	Індекс інвестиційної привабливості як основа для рекомендації у сфері економічної політики на національному та регіональному рівнях		

Джерело: сформовано автором на основі [15; 16]

Цей методичний підхід полягає в експертній оцінці важливості різноманітних показників розвитку регіонів і дозволяє враховувати ці фактори в подальшому формуванні інтегрального показника, при цьому недоліком такого методу є відсутність груп показників, що оцінюють рівень ризиків інвестиційної привабливості регіонів, і значна залежність від макроекономічних показників, непрозорість показників, відсутність регіональної специфіки, тому загальний рейтинг інвестиційної привабливості визначає місце регіону, але не враховує специфіку регіонів і пріоритетні напрямки інвестицій [10; 17; 18].

Отже, існують різні підходи авторів до визначення сутності категорії «інвестиційна привабливість регіону» – від вузького до широкого, які містять такі спільні ознаки, як доцільність фінансових вкладів; рівень задоволення або врахування інтересів інвесторів; стан регіону або перспективи його розвитку; сукупність об'єктивних і суб'єктивних умов. В рамках цього дослідження для досягнення мети варто враховувати економічну характеристику категорії, а саме інвестиційна привабливість регіону є інтегральною характеристикою діяльності регіону з точки зору інвестиційного клімату, рівня розвитку інвестиційної інфраструктури, можливостей залучення додаткових фінансових ресурсів, які безпосередньо впливають на рівень дохідності інвестицій.

Для вирішення поставлених задач у рамках дослідження запропоновано методику побудови інтегрального показника для оцінки інвестиційної привабливості, яка складається із трьох етапів. Розглянемо кожен із етапів більш детально.

Перший етап оцінки полягає – це обґрунтування системи показників за допомогою методу апріорного ранжування, що полягає в експертній оцінці показників групою спеціалістів, компетентних у цій сфері, та дозволяє відібрати серед наявної сукупності показників найбільш вагомим для подальших етапів дослідження. Систематизація інформаційного простору показників для оцінки інвестиційної привабливості регіонів наведено в табл. 2. Для неї є характерними: методологічна єдність показників; комплексна характеристика об'єкта дослідження; пристосованість визначеної системи показників до наявної статистичної інформації тощо.

Таблиця 2

Систематизація інформаційного простору показників для оцінки інвестиційної привабливості регіонів

Автори	Елементи оцінки інвестиційної привабливості	Умовні позначення
1	2	3
І. Бланк [1, с. 12]	– загальноекономічний розвиток; – інвестиційна інфраструктура; – демографічна характеристика; – ринкові відносини та комерційна інфраструктура; – криміногенні, екологічні й інші ризики	A1 A2 A3 A4 A5
В. Сівелькін [17, с. 65]	– економічний і природно-ресурсний потенціал; – інфраструктура ринку; – інвестиційна привабливість; – інвестиційні ризики	A6 A7 A8 A9
Г. Андрощук, І. Жилияєв, Б. Чижевський, М. Шевченко [14]	– регіони суцільної промислової агломерації з високою концентрацією виробництва і населення; – промислово розвинені регіони з концентрацією виробництва в обласних центрах і великих містах; – регіони, в яких переважає промисловість локального значення	A10 A11 A12
За методикою Світового банку [19, с. 12]	– розмір валового регіонального продукту на душу населення; – розмір основних фондів на душу населення; – характеристика природних ресурсів; – характеристика людських ресурсів	A15 A16 A17 A18
Статистичний матеріал «Інституту реформ» [20]	– економічний розвиток регіону; – показники ринкової та фінансової інфраструктури; – стан людських ресурсів; – діяльність органів місцевої влади у сфері приватного підприємництва	A19 A20 A21 A22
CAIB Securities [21]	– трудові ресурси; – виробництво; – інституціональний потенціал; – рівень розвитку інфраструктури; – фінансовий потенціал	A23 A24 A25 A26 A27
О. Асаул [13]	– фактори, що впливають на рівень інвестиційного потенціалу регіону; – фактори, що визначають рівень некомерційних інвестиційних ризиків; – інвестиційна активність	A28 A29 A30

1	2	3
М. Кизим, Є. Кононова [22]	– інвестиційний потенціал; – інвестиційний ризик; – законодавчі умови	A31 A32 A33
Держкомстат України [16]	– інвестиції в основний капітал; – інвестиції у житлове будівництво; – обсяг ВВП; – зміна обсягу ВВП; – густота автомобільних шляхів загального користування з твердим покриттям; – обсяг експорту товарів	A34 A35 A36 A37 A38 A39

Наявні підходи до визначення показників для оцінки рівня інвестиційної привабливості регіону можна розділити за такими класифікаційними ознаками, як методи обробки даних (рейтингові, описові) та система показників.

З метою визначення набору показників для оцінки використано метод аналізу ієрархій, який дозволяє обґрунтувати вибір показників найбільш вагомих для подальших етапів дослідження за рахунок формування загального переліку індикаторів інвестиційної привабливості {A1-A39}, узагальнення думок експертів (підходи науковців), оброблення даних та аналіз отриманих результатів. Виділення найбільш вагомих показників і формулювання загального переліку індикаторів для оцінки інвестиційної привабливості регіону з метою виявлення показників для оцінки рівня привабливості, відповідно до методу аналізу ієрархій за шкалою відносності, дозволяють отримати матрицю парних порівнянь.

Для оцінки ступеня узгодженості думок експертів у галузі розраховано коефіцієнт конкордації (W) за формулою:

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3 - n) - m \sum_{i=1}^m T_i}, \quad (1)$$

де m – кількість експертів;

n – кількість показників, які аналізуються;

S – дисперсія узгодженості думки експертів – сума квадратів відхилень рангів по кожному показнику від середнього значення ($r_{\text{сеп}}$):

$$S = \sum_{j=1}^n (r_j - r_{\text{сеп}})^2, \quad (2)$$

де T_i – показник пов'язаності рангів:

$$T_i = \sum_{k=1}^{H_j} (h_k^3 - h_k), \quad (3)$$

де H_j – число груп однакових рангів за оцінками i -го експерта;

h_k – число однакових рангів в k -й групі при ранжуванні i -м експертом.

Якщо рангів, що збігаються, немає, то $H_j = 0$, $h_k = 0$, оскільки наслідок $T_i = 0$.

Коефіцієнт конкордації W може змінюватись від 0 до 1, при $W = 0$ узгодженість між експертними оцінками відсутня, при $W = 1$ існує повна узгодженість в оцінці показника.

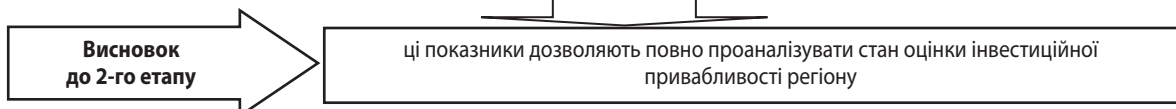
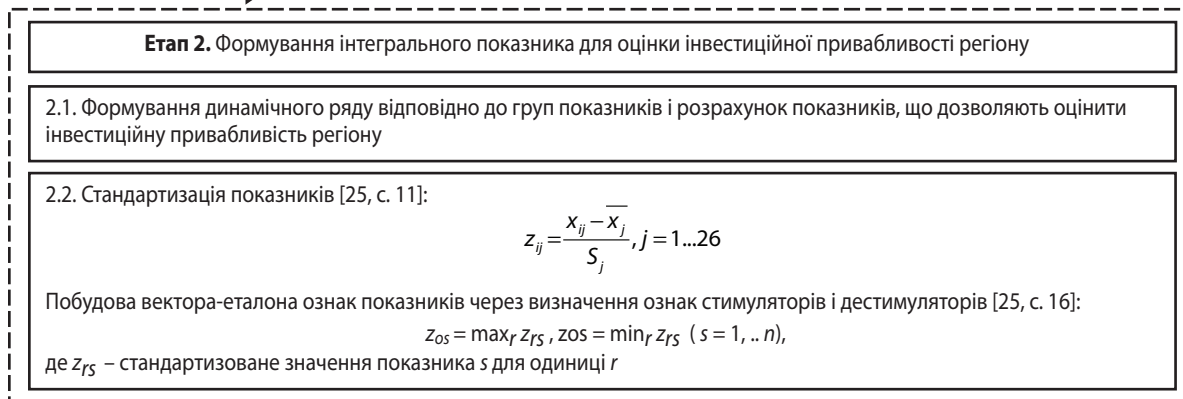
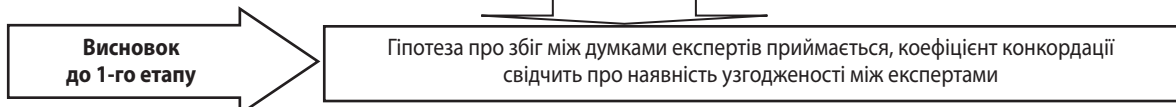
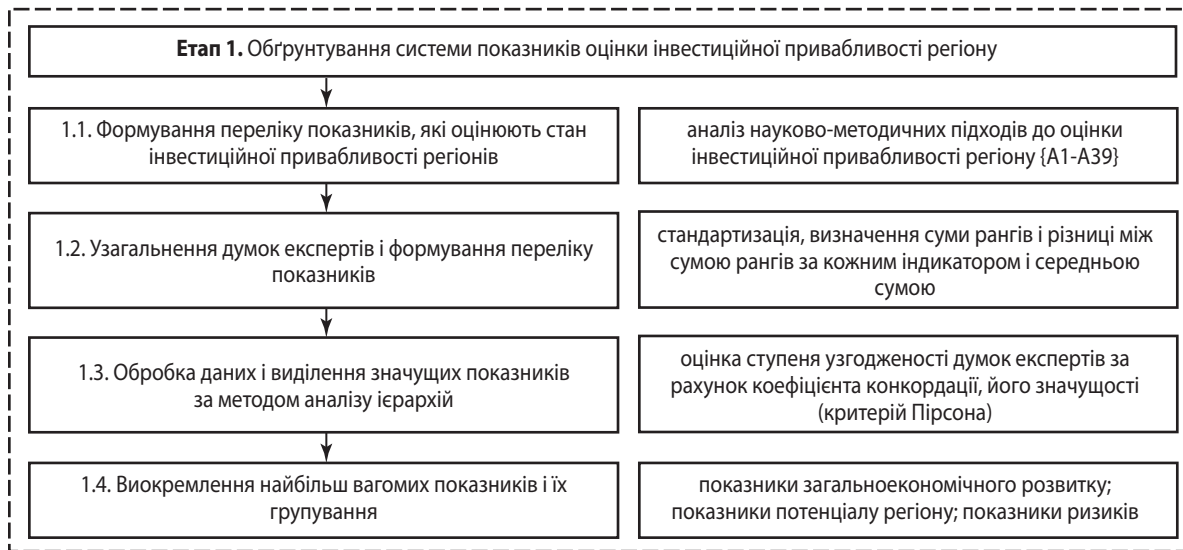
Значущість коефіцієнта конкордації визначається за допомогою критерію Пірсона (χ_p^2):

$$\chi_p^2 = \frac{12S_i}{m_r n_r (n_r + 1)}. \quad (4)$$

Значущість коефіцієнта конкордації визначається шляхом порівняння отриманого критерію з табличним значенням $\chi^2 \geq \chi_{\text{табл}}^2$ ($\chi_{\text{табл}}^2$ визначається для $v = i - 1$ ступеня свободи).

Отже, часткова узгодженість точок зору авторів щодо складових компонентів оцінки інвестиційної привабливості підтверджується значенням коефіцієнта конкордації 0,19, що є статистично значущою під час перевірки за критерієм Пірсона.

В рамках цього методу кожену альтернативу оцінено за шкалою відносної важливості ($\lambda_{\text{max}} = 6,55$; ИС=0,063; СС = 1,14; ОС = 0,05913) та виявлено, що всі показники можна згрупувати як: показники загально-економічного розвитку; показники, що відображають рівень потенціалу регіону та рівень ризикованості. Нормування вихідних даних за визначеними групами показників сформовано згідно з формулою:



Етап 3. Кластеризація регіонів на групи за отриманими інтегральними показниками

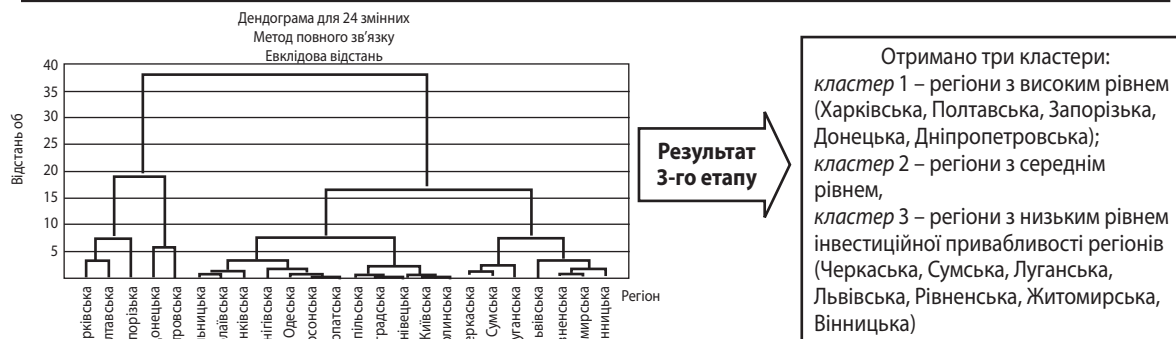


Рис. 2. Методичний підхід до оцінки рівня інвестиційної привабливості регіонів

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - \bar{x}_j}{S_j}, \quad j = 1 \dots 26, \quad (5)$$

де z_{ij} – нормовані значення показників відповідно до кожної групи показників;

x_{ij} – значення показників;

\bar{x}_j – середнє арифметичне значення j -го показника;

S_j – середньоквадратичне відхилення j -го показника.

Спосіб розрахунку інтегрального показника обумовлений кількістю показників, які характеризують об'єкт дослідження, та наявністю диспропорцій регіонального розвитку. В процесі розрахунку інтегрального показника для оцінки рівня інвестиційної привабливості регіонів визначено показники-стимулятори та показники-дестимулятори. Відстань між точками-одинацями та вектором-еталоном визначається за формулою:

$$C_{io} = \left[\sum_{i=1}^t (x_{is} - z_{os})^2 \right]^{\frac{1}{2}}. \quad (6)$$

Отримані відстані є вихідними даними для розрахунку рівня розвитку:

$$d_i = \frac{C_{io}}{C_o}, \quad (7)$$

де $C_o = \bar{C}_o + 2S_o$,

$$\bar{C}_o = \frac{1}{n} \sum_{s=1}^n C_{io}, \quad (8)$$

$$S_o = \left[\frac{1}{t} \sum_{s=1}^n (C_{io} - \bar{C}_o)^2 \right]^{\frac{1}{2}}. \quad (9)$$

Показник рівня інвестиційної привабливості характеризується тим, що є величиною додатною, близькою до нуля. Тобто коли досліджувана одиниця приваблива, значення d_i наближається до нуля. Розрахунок інтегрального показника передбачає розрахунок показників, обчислення сукупного інтегрального показника й інтегрального показника за кожною групою.

Одним із найпоширеніших інструментів групування регіонів є кластерний аналіз, який є доцільним для аналізу великих сукупностей показників. Крім того, для політики децентралізації є характерною передача місцевим і регіональним органам влади не лише повноваження та ресурсну базу, а також відповідальність за соціально-економічний розвиток території, а кластерний підхід при реалізації державної політики дозволяє враховувати особливості кожної структурної одиниці, сприяє конкуренції, формує інвестиційний клімат тощо. Вихідною інформацією для обчислення значень індикаторів інвестиційної привабливості регіонів використано статистичні дані та проведено кластеризацію регіонів на групи за рівнем інвестиційної привабливості (метод повного зв'язку).

Для регіонів, що сформували кластер 1, характерним є високий рівень інвестиційної привабливості, хоча для цих регіонів характерним є техногенне навантаження, що свідчить про ефективність інвестиційної політики. В результаті дослідження регіони розподілені на три кластери за рівнем інвестиційної привабливості, що дозволяє систематизувати фактори, які впливають на реалізацію інвестиційних процесів із різним інвестиційним кліматом, враховують інтереси інвесторів і визначають обсяг інвестиційних надходжень.

Висновки. Значна кількість методичних підходів щодо оцінки інвестиційної привабливості регіонів не дозволяє об'єктивно оцінити загальну інвестиційну ситуацію у країні на основі економічних, політичних, нормативно-правових, соціальних та інших оцінок. Створення умов інвестиційної привабливості для активізації інвестиційної діяльності передбачає досягнення збалансованості фінансових інтересів інвесторів і держави, розвиток інвестиційного ринку, пошук шляхів для зменшення загального рівня інвестиційних ризиків, стимулювання структурних перетворень в економіці, усунення структурних деформацій в економіці, удосконалення державного регулювання інвестування, залучення інвестицій у пріоритетні сфери, проведення заходів щодо підвищення привабливості інвестиційного іміджу країни тощо. При цьому важливим є цілісність оцінки інвестиційної привабливості регіону з точки зору кожного інвестора, оскільки привабливість інвестиційного проекту для одного інвестора може бути фактором ризику для іншого.

В процесі дослідження виявлено, що застосування методу аналізу ієрархії надало можливість обґрунтувати перелік показників для оцінки інвестиційної привабливості регіонів; за рахунок побудови

інтегрального показника (який базується на визначених показниках) проаналізовано стан інвестиційної привабливості регіонів. Таким чином, запропонований методичний підхід, на відміну від наявних, дозволяє враховувати потенціал розвитку, рівень ризику та стан економічного розвитку регіонів під час формування інтегрального показника інвестиційної привабливості регіонів.

Виділення груп регіонів із високим, середнім, низьким рівнем інвестиційної привабливості є основою для подальших досліджень у напрямі визначення факторів, які впливають на рівень інвестиційної привабливості, та управління ними з метою зменшення ризику реалізації інвестиційних проєктів.

Література: 1. Бланк І. О. Інвестологія: наука про інвестування/за ред. С. К. Реверчука. Київ: Атіка, 2001. 180 с. 2. Гурова К. Д. Экономическая реформа (некоторые аспекты реализации). Харьков: Фолио, 2000. 388 с. 3. Стеченко Д. М. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика: [навч. посіб.]. Київ: Вікар, 2002. 374 с. 4. Заблodsька І. В., Шаповалова О. М. Оцінювання інвестиційної привабливості регіону за допомогою поліструктурного показника. *Держава та регіони*. 2009. № 4. С. 67–72. 5. Слава С., Грін Г. Місцевий економічний розвиток: сучасні концепції та методи. Вибірковий огляд досвіду США в контексті умов України. Ужгород: Мистецька лінія, 2000. 236 с. 6. Петкова Л., Проскурін В. Муніципальні інвестиції та кредити. Київ: [б.в.], 2006. 158 с. 7. Семина Л. А. Инвестиционная привлекательность: теоретический аспект. *Вестник Челябинского государственного университета*. 2010. № 14 (195). Экономика. Вып. 27. С. 17–19. 8. Захожай В., Кіт М. Статистика інвестиційної діяльності. *Персонал*. 2007. № 8. С. 10–17. 9. Петровська С. А. Оцінка інвестиційної привабливості регіону: порівняльний пофакторний аналіз. *Механізм регулювання економіки*. 2012. № 2. С. 90–97. 10. Ушаков В. В. Сутність понять «інвестиційна привабливість регіону» та «інвестиційний клімат в регіоні» та фактори, що їх обумовлюють. URL: http://lubbook.net/book_431_glava_1. 11. Носова О. В. Оцінка інвестиційної привабливості України: основні підходи. *Економіка і прогнозування*. 2003. № 3. С.119–137. 12. Задорожна Я. Є., Дядечко Л. П. Підвищення інвестиційної привабливості підприємництва як напрямок залучення інвестиційних ресурсів. *Інвестиції: практика та досвід*. 2007. № 2. С. 32–35. 13. Асаул А. М. Систематизация факторов, характеризующих инвестиционную привлекательность регионов. *Региональная экономика*. 2004. № 2. С. 53–62. 14. Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 рр. в умовах глобалізаційних викликів/авт. упоряд.: Г. О. Андрощук, І. Б. Жилаєв, Б. Г. Чижевський, М. М. Шевченко. Київ: Парламентське вид-во, 2009. 632 с. 15. Проєкт Інституту економічних досліджень та політичних консультацій «Рейтинг інвестиційної привабливості регіонів». URL: www.ier.com.ua/ua/projects. 16. Про затвердження Методики розрахунку інтегральних регіональних індексів економічного розвитку: Наказ Держкомстату України від 15.04.2003 № 114 // Закони України: інформ.-правовий портал. URL: http://uazakon.com/documents/date_1a/pg_ibcnog/index.htm. 17. Сивелькин В. А., Кузнецова В. Е. Статистическая оценка инвестиционного климата на региональном уровне. *Вопросы статистики*. 2003. № 11. С. 64–68. 18. Белікова Н. В., Іванова О. Ю. Формування фінансової самодостатності регіонів в контексті реалізації економічних реформ. *Актуальні проблеми економіки*. 2016. № 3. С. 219–228. 19. Investment Climate Surveys: office site. URL: <http://rru/worldbank.org/InvestmentClimate/>. 20. Попельнюхов Р. В. Інвестиційна привабливість економіки України (інвестиційний клімат). *Інвестиції: практика та досвід*. 2009. № 21. С. 24–28. 21. UNCTAD: office site. URL: <http://www.standardandpoors.ru/>. 22. Кизим М. О., Кононова Є. Ю. Моделювання стратегії інвестиційної діяльності Харківського регіону. *Фінанси України*. 2002. № 10. С. 22–28.

References: 1. Blank I. O. Investolohiia: nauka pro investuvannia/za red. S. K. Reverchuka. Kyiv: Atika, 2001. 180 p. 2. Gurova K. D. Ekonomicheskaya reforma (nekotoryye aspekty realizatsii). Kharkov: Folio, 2000. 388 p. 3. Stechenko D. M. Rozmishchenia produktyvnykh syl i regionalistyka: navch. posib. Kyiv: Vikar, 2002. 374 p. 4. Zablodska I. V., Shapovalova O. M. Otsiniuvannia investytsiinoi pryvablyvosti rehionu za dopomohoiu polistrukturnoho pokaznyka [Estimates of the Investment Attractiveness of the Region with the Help of a Polystructural Indicator]. *Derzhava ta rehiony*. 2009. No. 4. P. 67–72. 5. Slava S., Hrin H. Mistsevyi ekonomichni rozvytok: suchasni kontseptsii ta metody. Vybirkovyi ohliad dosvidu SShA v konteksti umov Ukrainy. Uzhhorod: Mystetska liniia, 2000. 236 p. 6. Petkova L., Proskurin V. Munitsypalni investytsii ta kredyty. Kyiv: [b.v.], 2006. 158 p. 7. Semina L. A. Investitsionnaya privlekatelnost: teoreticheskii aspekt [Investment Attractiveness: Theoretical Aspect]. *Vestnik Chelyabinskogo gosudarstvennogo universiteta*. 2010. No. 14 (195). Ekonomika. Issue 27. P. 17–19. 8. Zakhzhai V., Kit M. Statystyka investytsiinoi diialnosti [Statistics Investments]. *Personal*. 2007. No. 8. P. 10–17. 9. Petrovska S. A. Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti rehionu: porivnialnyi pofaktorny analiz [Evaluation of the Investment Attractiveness of the Region: Comparative Factor Analysis]. *Mekhanizm rehulivannia ekonomiky*. 2012. No. 2. P. 90–97. 10. Ushakov V. V. Sutnist poniat «investytsiina pryvablyvist rehionu» ta «investytsiinyi klimat v rehionii» ta faktory, shcho yikh obumovliuiut. URL: http://lubbook.net/book_431_glava_1. 11. Nosova O. V. Otsinka investytsiinoi pryvablyvosti Ukrainy: osnovni pidkhody [Evaluation of Investment Attractiveness of Ukraine: Basic Approaches]. *Ekonomika i prohnouzuvannia*. 2003. No. 3. P. 119–137. 12. Zadorozhna Ya. Ye., Diadechko L. P. Pidvyshchennia investytsiinoi pryvablyvosti pidpriemnytstva yak napriamok zaluchennia investytsiinykh resursiv [Increasing Investment Attractiveness of Entrepreneurship as a Way of Attracting Investment Resources]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. 2007. No. 2. P. 32–35. 13. Asaul A. M. Sistematizatsiya faktorov, kharakterizuyushchikh investitsionnyu privlekatelnost regionov [Systematization of Factors Characterizing the Investment Attractiveness of the Regions]. *Regionalnaya ekonomika*. 2004. No. 2. P. 53–62. 14. Stratehiia innovatsiinoho rozvytku Ukrainy na 2010–2020 rr. v umovakh hlobalizatsiinykh vyklykiv/avt. uporiad.: H. O. Androschuk, I. B. Zhyliaiev, B. H. Chyzhevskiy, M. M. Shevchenko. Kyiv: Parlamentske vyd-vo, 2009. 632 p. 15. Proekt Instytutu ekonomichnykh doslidzhen ta politychnykh konsultatsii «Reitynh investytsiinoi pryvablyvosti rehioniv». URL: www.ier.com.ua/ua/projects. 16. Pro zatverdzhennia Metodyky rozrakhunku intehralnykh rehionalnykh indeksiv ekonomichnoho rozvytku: Nakaz Derzhkomstatu Ukrainy vid 15.04.2003 No. 114 // Zakony Ukrainy: inform.-pravovyi portal. URL: http://uazakon.com/documents/date_1a/



pg_ibcnog/index.htm. 17. Sivelkin V. A., Kuznetsova V. Ye. *Statisticheskaya otsenka investitsionnogo klimata na regionalnom urovne* [Statistical Evaluation of the Investment Climate at the Regional Level]. *Voprosy statistiki*. 2003. No. 11. P. 64–68. 18. Bielikova N. V., Ivanova O. Yu. *Formuvannia finansovoi samodostatnosti rehioniv v konteksti realizatsii ekonomichnykh reform* [Formation of Financial Self-Sufficiency of Regions in the Context of the Implementation of Economic Reforms]. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2016. No. 3. P. 219–228. 19. Investment Climate Surveys: office site. URL: <http://rru/worldbank.org/InvestmentClimate/>. 20. Popelniukhov R. V. *Investytsiina pryvablyvist ekonomiky Ukrainy (investytsiny klimat)* [Investment Attractiveness of the Ukrainian Economy (Investment Climate)]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. 2009. No. 21. P. 24–28. 21. UNCTAD: office site. URL: <http://www.standardandpoors.ru/>. 22. Kyzym M. O., Kononova Ye. Yu. *Modeliuvannia stratehii investytsiinoi diialnosti Kharkivskoho rehionu* [Modeling the Strategy of Investment Activity of the Kharkov Region]. *Finansy Ukrainy*. 2002. No. 10. P. 22–28.

Інформація про автора

Стахорська Світлана Іванівна – кандидат економічних наук, доцент, завідувач кафедри міжнародної економіки та менеджменту ЗЕД Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: stakhorska_s@ukr.net).

Информация об авторе

Стахорская Светлана Ивановна – кандидат экономических наук, доцент, заведующий кафедрой международной экономики и менеджмента ВЭД Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: stakhorska_s@ukr.net).

Information about the author

S. Stakhorska – Ph.D. (Economics), Associate Professor, Head of Department of International Economics and Management of Foreign Economic Activity of Simon Kuznets Kharkov National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine; e-mail: stakhorska_s@ukr.net).

*Стаття надійшла до ред.
20.12.2016 р.*

JEL Classification: H 11, H 83, M 42, M 48

УДК 351.72

ВНУТРІШНІЙ АУДИТ ДЕРЖАВНИХ ФІНАНСІВ: ПЕРСПЕКТИВНІ НАПРЯМИ РОЗВИТКУ

Кривцова Т. О.

Анотація. В будь-якій розвинутій демократичній державі довіра суспільства до державних органів управління, насамперед, залежить від ефективності роботи державних установ та якості надання ними послуг населенню. Саме для виконання таких важливих завдань і покликаний (згідно з моделлю європейського зразка) внутрішній аудит (далі – ВА) державних фінансів, завдяки якому забезпечується ефективна та законна робота кожного органу державного сектора. Певні здобутки на шляху впровадження ВА в діяльність державних органів та установ вже мають місце. Однак гостра необхідність в ефективному функціонуванні ВА в органах державного сектора обумовлює визначення перспективних напрямів розвитку останнього, перш за все, в державних органах і державних установах (організаціях), що обумовлює актуальність і своєчасність теми дослідження. Метою цієї статті є теоретичне обґрунтування перспективних напрямів розвитку внутрішнього аудиту в державних органах і державних установах (організаціях) в Україні. У статті використано такі методи дослідження: індукції та дедукції, аналізу та синтезу, причинно-наслідкового зв'язку. Результатами дослідження є: узагальнення основ побудови та визначення складових системи ДВФК європейського зразка; аналіз законодавчого підґрунтя реформування ВА в державних органах та установах і стану функціонування ВА в останніх; окреслення основних проблеми розвитку ВА державних органів та установ на сучасному етапі; визначення перспективних напрямів розвитку ВА державних органів та установ (організацій) України. Практична ре-

алізація перспективних напрямів розвитку ВА державних фінансів в Україні дозволить підвищити ефективність внутрішнього аудиту державних фінансів, що є однією з визначальних складових реформи державних фінансів, а отже, і фінансової безпеки держави. У зв'язку з цим подальші розробки має сенс зосередити на вивченні передового досвіду розвинутих країн світу та світових тенденцій у сфері ВА державних фінансів.

Ключові слова: внутрішній аудит, державні фінанси, органи державного сектора, державні установи (організації), перспективні напрями розвитку.

ВНУТРЕННИЙ АУДИТ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ФИНАНСОВ: ПЕРСПЕКТИВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ

Кривцова Т. А.

Аннотация. В любой развитой демократической стране доверие общества к государственным органам управления, прежде всего, зависит от эффективности работы государственных учреждений и качества предоставления ими услуг населению. Именно для выполнения таких важных задач и призван (согласно модели европейского образца) внутренний аудит (далее – ВА) государственных финансов, благодаря которому обеспечивается эффективная и законная работа каждого органа государственного сектора. Определенные достижения на пути внедрения ВА в деятельность государственных органов и учреждений уже имеют место. Однако острая необходимость в эффективном функционировании ВА в органах государственного сектора обуславливает определение перспективных направлений развития последнего, прежде всего, в государственных органах и государственных учреждениях (организациях), что обуславливает актуальность и своевременность темы исследования. Целью данной статьи является теоретическое обоснование перспективных направлений развития внутреннего аудита в государственных органах и государственных учреждениях (организациях) в Украине. В статье использованы следующие методы исследования: индукции и дедукции, анализа и синтеза, причинно-следственной связи. Результатами исследования являются: обобщение основ построения и определения составляющих системы ГВФК европейского образца; анализ законодательной базы реформирования ВА в государственных органах и учреждениях и состояния функционирования ВА в последних; определение основных проблем развития ВА государственных органов и учреждений на современном этапе; определение перспективных направлений развития ВА государственных органов и учреждений (организаций) Украины. Практическая реализация перспективных направлений развития ВА государственных финансов в Украине позволит повысить эффективность внутреннего аудита государственных финансов, что является одной из главных составляющих реформы государственных финансов, а следовательно, и финансовой безопасности государства. В связи с этим дальнейшие разработки имеет смысл сосредоточить на изучении передового опыта развитых стран мира и мировых тенденций в сфере ВА государственных финансов.

Ключевые слова: внутренний аудит, государственные финансы, органы государственного сектора, государственные учреждения (организации), перспективные направления развития.

INTERNAL AUDIT OF PUBLIC FINANCES: PROMISING DIRECTIONS OF DEVELOPMENT

T. Krivtsova

Abstract. In any developed democratic country the public confidence in state government bodies, first of all, depends on the efficiency of the work of state institutions and the quality of services provided by them to the population. It is for fulfilling these important tasks that internal audit (hereinafter – IA) of public finances is intended for (according to the European model), thanks to which the effective and lawful work of each public sector body is ensured. Certain achievements on the way of introducing IA in the activities of state bodies and institutions are already observed. However, the urgent need for effective functioning of IA in public sector bodies substantiates defining the promising directions in the development of the latter, primarily in state bodies and state institutions (organizations), which determines the relevance and timeliness of the research topic. The aim of the article is theoretical justification of promising directions in the development of internal audit of state bodies and state institutions (organizations) in Ukraine. In the article there used the following research methods: induction and deduction, analysis and synthesis, causation. The results of the research are: generalization of the principles of building and determining components of the PIFC system of the European model; analysis of the legislative basis for reforming IA in state bodies and institutions and the condition of functioning IA in the latter; identification of the main problems in the development of IA of state bodies and institutions at the present stage; definition of promising directions in IA development of state bodies and institutions (organizations) of Ukraine. Practical implementation of promising directions in the development of public finances in Ukraine will increase the efficiency of IA of public finances, which is one of the main components of the reform of public finances, and, therefore, of the financial security of the state. In this regard, it is appropriate to focus further developments on studying the best practices of developed countries and the world trends in the field of public finances.

Keywords: internal audit, public finances, state sector bodies, state institutions (organizations), promising directions of development.

На сучасному етапі розвитку економіки України, який відбувається в умовах подолання фінансової та політичної кризи, на фоні процесів євроінтеграції, активно здійснюються реформи у сфері управління державними фінансами як в цілому, так і у сфері державного фінансового контролю (далі – ДФК) як основної функції управління державними фінансами зокрема [1–3].

На цьому шляху першочерговим завданням є реформування саме державного внутрішнього фінансового контролю в Україні (далі – ДВФК) – контролю, зосередженого в органах державного та комунального сектора, серед яких центральним і місцевим органам державної виконавчої влади, органам місцевого самоврядування, а також державним і комунальним установам (організаціям) сьогодні приділяється значна увага через концентрацію в останніх значної частини державних фінансів (що підлягає більш пильному контролю), зосереджених у бюджетній системі й обслуговуючих бюджетний процес у державі [4].

Проведення реформ у сфері ДВФК передбачає адаптування вітчизняної моделі функціонування ДВФК до її європейського аналога, визначеного у Главі 32 Концепції *acquis communautaire* (доробок спільноти) системи правових норм Європейського Союзу, базовими компонентами якої є внутрішній контроль (далі – ВК), внутрішній аудит (далі – ВА) та їх гармонізація з міжнародно визнаними стандартами [5; 6].

Слід зазначити, що реформування ДВФК сьогодні є не лише базовою потребою вдосконалення системи управління державними фінансами, а й ключовою передумовою вступу України до ЄС. Це впливає із укладеної Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони, а також Плану заходів з її імплементації на 2014–2017 роки [7].

Важливою частиною Угоди про асоціацію з ЄС є подальший розвиток системи ДВФК шляхом гармонізації з міжнародно визнаними стандартами (ІІА, INTOSAI) та методологіями, а також найкращою практикою ЄС щодо внутрішнього контролю та внутрішнього аудиту в державних органах із метою, перш за все, запобігання фінансово-бюджетним порушенням [5; 6].

Останнє є для України сьогодні дуже актуальним, оскільки обсяги фінансових правопорушень у бюджетній сфері залишаються значними та мають тенденцію до зростання (за офіційними статистичними даними, обсяги фінансових правопорушень у бюджетній сфері України станом на 01.01.2017 р. складають 3,5 млрд грн, що свідчить про їх зростання порівняно з 2007 роком у 3,5 разу). До того ж рівень фінансової дисципліни розпорядників бюджетних коштів надзвичайно низький [8].

Отже, реформування ДВФК (а отже, всіх його складових: ВК, ВА та їх гармонізації з міжнародними стандартами) покликане підвищити рівень прозорості діяльності державних органів, зміцнити їх інституційну спроможність і покращити функціональну ефективність.

Оскільки в будь-якій розвинутій демократичній державі довіра суспільства до державних органів управління, насамперед, залежить від ефективності роботи державних установ та якості надання ними послуг населенню, то саме для виконання таких важливих завдань і покликаний (згідно з моделлю європейського зразка) ВА. Саме завдяки ВА забезпечується ефективна та законна робота кожного міністерства, кожного центрального органу виконавчої влади (далі – ЦОВВ), кожної окремо взятої бюджетної установи, а також забезпечується повнота та якість виконання державним органом усіх покладених на нього функцій. Це, своєю чергою, сприяє законному, доцільному й ефективному використанню державних фінансових ресурсів, а також створенню прозорої та результативної системи державного управління фінансовими ресурсами, спрямованої на підвищення добробуту українських громадян.

Однак слід зазначити, що побудова у вітчизняній системі органів державної влади (перш за все – в системі органів виконавчої влади) організаційно та функціонально незалежного ВА ускладняється тим, що у Радянському Союзі так званий «відомчий контроль» (або «внутрішній фінансовий контроль» державних фінансів – урядовий контроль) здійснювався у формі подальшого інспектування (ревізій, перевірок), був будований відповідно до потреб адміністративно-командної системи та переважно був спрямований на виявлення порушень та покарання винних у їх допущенні осіб. Внутрішні контрольно-ревізійні підрозділи, які функціонували в міністерствах, мали суто інспекційні функції та здебільшого фокусувалися на витрачання коштів. При цьому термін «контроль» ототожнювався (та у багатьох бюджетних установах і досі ототожнюється) з інспектуванням, ревізіями, перевітками та навіть з аудитом. Отже, станом на сьогодні можна констатувати недостатнє сприйняття значення ВА керівниками державних органів і державних установ, які (згідно з європейською моделлю функціонування ДВФК) повинні відповідати за найбільш економне, ефективне та результативне здійснення діяльності в конкретному державному органі (організації, установі), використання фінансових ресурсів; недостатню розробленість теоретичного підґрунтя та методичного забезпечення розвитку ВА державних фінансів в Україні.

Розкриттю питань теорії та практики організації та функціонування ВА державних фінансів присвятили свої фундаментальні праці такі зарубіжні автори, як: Р. Адамс, А. Аренс, А. Віссер, Р. де Конінг, Й. Мозер [9–13].

Питання реформування ВА державних фінансів досліджуються у наукових працях таких українських вчених, як: М. Бариніна, О. Дорошенко, Л. Дікань, І. Дрозд, І. Іванова, Л. Івашова, Т. Каменська, В. Король, А. Любенко, Є. Мних, В. Симоненко, О. Синкова, Ю. Слободяник, І. Стефанюк, Ю. Футоранська, А. Хмельков, О. Чечуліна, І. Чумакова, Н. Шевченко, О. Шевчук та ін. [14–32]. В роботах дослідників розглядаються окремі проблемні питання теорії та практики реформування, переважно централізованого ВА державних фінансів (так званого (згідно з вітчизняним законодавством) «державного фінансового аудиту»), що здійснюється Державною аудиторською службою України (раніше, до 2016 року – Держфінінспекцією [33]). Однак питання ж, пов'язані із реформуванням ВА в діяльності міністерств, інших ЦОВВ та місцевих органів виконавчої влади, інших бюджетних установ, що їм підпорядковуються, та інших розпорядників бюджетних коштів, досліджено недостатньо (тим більше, в частині удосконалення концептуальних засад реформування досліджуваного виду аудиту державних фінансів).

Все викладене вище обумовлює актуальність і своєчасність обраного напрямку дослідження, мету і завдання.

Метою дослідження є теоретичне обґрунтування перспективних напрямів розвитку внутрішнього аудиту в державних органах і державних установах (організаціях) в Україні.

Відповідно до зазначеної мети було поставлено такі завдання:

- узагальнити основи побудови та складові системи ДВФК європейського зразка;
- проаналізувати законодавче підґрунтя реформування ВА в державних органах та установах і стан функціонування ВА останніх;
- окреслити основні проблеми розвитку ВА державних органів та установ на сучасному етапі;
- визначити перспективні напрями розвитку ВА державних органів та установ (організацій) України.

Так, на шляху досягнення поставленої в дослідженні мети необхідно, перш за все, зазначити, що, незважаючи на те, що реформування як ДФК в цілому, так і ДВФК зокрема, розпочалося ще у 90-ті роки – роки становлення України як незалежної держави, його початком все ж таки слід вважати 2005 рік – рік прийняття Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 р. (далі – Концепція) [4]. Ця Концепція є результатом обраного Україною курсу на євроінтеграцію та бажанням набутти статусу кандидату до вступу в ЄС.

В Концепції зазначено: «Незважаючи на те, що системи державного внутрішнього фінансового контролю в різних країнах Європи мають певні відмінності, вони функціонують за єдиними (стандартними), організаційними підходами та понятійною базою. Визначена в цій Концепції понятійна база ДВФК ґрунтується на вимогах ЄС до управління державними фінансами, що містяться в *acquis communautaire* (розділ 32), а також базових документах Міжнародної організації вищих органів контролю державних фінансів (INTOSAI). Застосування такої понятійної бази відповідає процесу адаптації законодавства України до законодавства ЄС» [4].

До того ж слід враховувати той факт, що взагалі концепція ДВФК була розроблена Європейською комісією наприкінці 1990-х років і зараз використовується для керівництва та підтримки країн, які прагнуть розвинути сучасні системи ДВФК. Унікальність цієї концепції полягає у використанні абревіатури ДВФК (яку вперше було запропоновано Робертом де Конінгом у статті, опублікованій у листопаді 1999 року на форумі SIGMA з питань управління) та у визначенні складових системи ДВФК – ВК, ВА та їх гармонізації з міжнародними стандартами на центральному рівні [34].

Окрім цього, перш ніж здійснювати реформи та визначати напрями розвитку за досліджуваним напрямом, необхідно розуміти, які існують способи організації систем ДВФК у розвинутих країнах світу.

Стосовно організації системи державного внутрішнього фінансового контролю, слід зазначити, що він може здійснюватися як у централізованій, так і у децентралізованій спосіб.

При централізованому способі організації внутрішнього фінансового контролю державних фінансів у системі уряду створюється орган, що здійснює функції внутрішнього контролю і аудиту міністерств і відомств, установ і організацій. Такий орган створюється в рамках міністерства фінансів. Такий підхід поширений лише у деяких країнах Європейського Союзу.

Децентралізований спосіб організації внутрішнього фінансового контролю передбачає створення підрозділів ВА в міністерствах, відомствах, установах, що використовують державні кошти або володіють державним майном. Такий підхід, окрім більшості європейських країн, поширений також у США, Канаді та Великобританії.

Що ж стосується України, то слід зазначити, що побудова ефективної системи ДВФК в Україні протягом понад двадцять років формувалась під впливом здобутків у цій сфері зарубіжних країн із урахуванням вітчизняної практики шляхом трансформації централізованої авторитарної системи контролю за державними

фінансовими ресурсами на тлі поступового процесу децентралізації та посилення управлінської відповідальності як розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, так і уповноважених органів виконавчої влади, що забезпечують бюджетний процес в цілому.

Отже, Україна рухається у напрямі запровадження децентралізованого способу організації внутрішнього фінансового контролю, який притаманний більшості країн Європи.

Однак що стосується здобутків більшості країн ЄС, то слід зазначити, що у цих країнах система ДВФК ґрунтується на чітко визначених власних і делегованих повноваженнях учасників процесу. Це досягається за умов якісної організації такого контролю (стосовно України, це контроль урядовий – в системі органів виконавчої влади, який функціонує ще з часів радянської системи – так званий «відомчий контроль» або «внутрішній фінансовий контроль»).

Основні складники системи ДВФК, що функціонують у країнах ЄС, можна навести у вигляді трьох складових: фінансове управління та контроль (але згідно з Концепцією ДВФК, що існує в Україні, – це внутрішній контроль); внутрішній аудит і гармонізація на центральному рівні ВК та ВА.

Щодо моделі ДВФК європейського зразка, то перший рівень системи – фінансове управління і контроль за бюджетними ресурсами (так званий внутрішній контроль) – є рівнем розпорядника бюджетних коштів. Це базовий рівень побудови сучасних європейських систем. Кожен державний орган чи організація мають у своєму складі власний підрозділ внутрішнього фінансового контролю. Здійснення ВК – одна з основних функцій керівників, які відповідають за витрачання бюджетних ресурсів. Керівники бюджетних установ, міністерств і відомств (розпорядники бюджетних коштів), крім відповідальності за свої прямі функціональні обов'язки, також несуть відповідальність за стан внутрішнього фінансового управління та контролю діяльності цієї установи та у відповідній сфері. У державному секторі чітко визначено відповідальність керівника у своїй та підвідомчих установах, а також перед зовнішнім органом фінансового контролю, переважно з питань витрачання бюджетних коштів і досягнутого результату діяльності. У демократичних системах державного управління важливим елементом системи внутрішнього фінансового контролю є загальна відповідальність міністрів перед парламентом і громадськістю. Також усі внутрішні аудиторські служби звітують перед органами зовнішнього контролю.

Окрім ретельно організованого ВК (першої складової моделі ДВФК європейського зразка), в усіх міністерствах більшості країн ЄС створюють підрозділи ВА (друга складова європейської моделі ДВФК), які перевіряють діяльність безпосередньо апарату міністерств і підзвітні їм організації. Підрозділи внутрішнього державного аудиту звітують про результати перевірок відповідному міністру. Крім того, внутрішні аудитори надають допомогу керівництву міністерства в забезпеченні належних засобів контролю, об'єктивно оцінюють чинні системи управління і контролю. За необхідності служби ВА надають рекомендації щодо вдосконалення процедур і методів контролю в установі.

Зазначені підрозділи діють незалежно від інших функціональних підрозділів і не займаються питаннями основної поточної діяльності організації. З точки зору ієрархії внутрішній аудитор є підзвітним керівнику, але незалежним щодо проведення аудиту й у своїй роботі; керується лише відповідним законодавством і встановленими етичними нормами (ІІА, INTOSAI). INTOSAI запроваджено Міжнародний кодекс етики контролерів (аудиторів) державного сектора. Кодекс етики – це декларація системи цінностей і принципів, на яких ґрунтується повсякденна робота. Планування ВА побудовано на управлінських ризиках, які чітко регламентовано та обґрунтовано. Отже, збалансованість внутрішніх повноважень дає змогу забезпечувати повну незалежність державних внутрішніх аудиторів у їхній професійній діяльності.

До того ж ВА державних фінансів і за стандартами ВА з наукових визначень такого поняття трактується як діяльність із надання об'єктивних гарантій і консультацій, яка незалежно керується всередині установи та дотримується філософії отримання користі, щоб покращити операції установи та досягти результатів. Він допомагає установі у досягненні цілей шляхом систематизованого та послідовного підходу до оцінки та підвищення ефективності процесів управління ризиками, контролю та корпоративного управління державною установою.

Таким чином, ВК та ВА в державних органах та установах, що діють відповідно до концепції ДВФК, прийнятої за основу Європейською комісією, повинні створити таке належне контрольне середовище, яке б, окрім основних складових – ВК і ВА на рівні установи, містило і певні характеристики контрольного середовища. До них відносяться культура, кодекс та інші системи, які підтримують загальні цілі, управління ризиками, а також ВК та аудит. Контрольне середовище, сформоване на рівні державної установи, повинно демонструвати компетентність, чесність і сприяння клімату довіри, чітко визначати повноваження, відповідальність і підзвітність, щоб рішення приймалися і здійснювались контрольні дії належного рівня згідно з прийнятими стандартами.

Оскільки контрольне середовище характеризується управлінням ризиками, на рівні стандартів повинні вироблятися чіткі стратегії для поведінки аудиторів, контролерів із виявленими ризиками, яка підтримується-

ся адекватними знаннями, вміннями, інструментами й увагою до потреб в адаптації процесів і контрольних дій, щоб відображати нові та змінювані ризики.

Усі ці аспекти ДВФК враховує і поєднує внутрішній контроль і внутрішній аудит в одну модель, додаючи при цьому ще один елемент – централізовану установу, відповідальну за гармонізацію і координацію стандартів і правил як ВК, так і ВА для всього органу державної служби.

Отже, європейська модель ДВФК базується на відповідальності керівника державного органу та включає три складові – фінансове управління та контроль (внутрішній контроль), внутрішній аудит та їх гармонізацію на центральному рівні. Найбільшу увагу в цій моделі приділено процедурам попереднього та поточного контролю, які виконуються всіма фахівцями державного органу з метою вивчення причин виникнення порушень та їх запобігання. Головну роль в європейській моделі ДВФК відведено саме внутрішньому аудиту, метою якого є оцінка ефективності системи ВК в державному органі. Організаційно внутрішній аудит державних органів та установ функціонує у вигляді незалежних від керівництва служб ВА.

Позитивний досвід розбудови ефективних систем ДВФК у розвинутих країнах доцільно перейняти для реформування системи ДВФК в Україні, оскільки на часі запровадження системи, яка сприяла б підвищенню ефективності державного управління як в цілому, так і ефективності управління державними фінансовими ресурсами зокрема, а також запобігала фінансово-бюджетним порушенням.

Враховання позитивного європейського досвіду в процесі розвитку вітчизняного як ДВФК в цілому, так і такої його базової компоненти, як ВА, повинно відображатися, перш за все, у законодавчо-нормативній базі, що активно імплементується до європейських вимог.

Як зазначено у Концепції розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року – базовому документі щодо реформування ДВФК [4] (яка отримала свій розвиток у Концепції розвитку системи управління державними фінансами та Стратегії реформування системи управління державними фінансами [1; 2]), внутрішній аудит має надавати незалежні й об'єктивні гарантії і консультації, спрямовані на удосконалення діяльності органів державного та комунального сектора, підвищення ефективності процесів управління, сприяння досягненню мети такими органами.

Отже, що стосується вітчизняної практики організації ДФК, то слід зазначити: внутрішній аудит державних фінансів здійснюється централізовано (з боку Державної аудиторської служби (раніше, до 2016 року – Держфінінспекції) та децентралізовано – підрозділами ВА органів державної влади. Це пов'язано із тим, що і досі організаційній структурі, як ДФК в цілому в Україні, так і ДВФК зокрема, властива централізована авторитарна система контролю за державними фінансовими ресурсами на тлі поступового процесу децентралізації та посилення управлінської відповідальності та підзвітності як розпорядників та одержувачів бюджетних коштів, так і уповноважених органів виконавчої влади, що забезпечують бюджетний процес в цілому.

Тому в межах цього дослідження доцільно проаналізувати стан законодавчого врегулювання саме децентралізованого внутрішнього аудиту державних фінансів в Україні як основи реформування ДВФК згідно з моделлю європейського зразка.

Так, перш за все, слід зазначити, що в Україні на законодавчому рівні відсутні визначення понять: «внутрішній аудит» і «внутрішній аудит державних фінансів». Виключення складає Бюджетний кодекс, але в ньому (ст. 26) надано визначення поняттю «внутрішній аудит бюджетної установи» у такий спосіб: «внутрішній аудит бюджетної установи – це діяльність підрозділу ВА в бюджетній установі, спрямована на вдосконалення системи управління, запобігання фактам незаконного, неефективного та нерезультативного використання бюджетних коштів, виникнення помилок або інших недоліків у діяльності бюджетної установи і підвідомчих їйому бюджетних організацій, поліпшення системи ВК (далі – СВК)» [35].

До того ж Бюджетний кодекс, ст. 26 якого визначає сутність ВА бюджетної установи, встановлює обов'язковість його запровадження усіма розпорядниками бюджетних коштів, а також відповідальність керівника установи за організацію та здійснення діяльності з ВА у своєму закладі та у підвідомчих установах.

Окрім цього, на шляху імплементации вітчизняного законодавства у сфері децентралізованого ВА державних фінансів прийнято низку таких нормативних документів:

по-перше, це постанова № 1001, яка прийнята з метою реалізації ст. 26 Бюджетного кодексу, визначає базові засади для утворення та функціонування підрозділів ВА в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади (далі – ЦОВВ) і бюджетних установах, що їм підпорядковуються, а саме: порядок їх утворення, критерії для визначення чисельності внутрішніх аудиторів, основні завдання, функції та права підрозділів ВА, вимоги стосовно звітування про результати діяльності підрозділів ВА та зовнішнього оцінювання їх діяльності [36];

по-друге – Стандарти внутрішнього аудиту, які встановлюють єдині підходи до практичної реалізації вимог постанови № 1001 (планування, організації та проведення ВА, підготовки аудиторських звітів, висновків і рекомендацій, здійснення внутрішніх оцінок якості ВА) в міністерствах, інших центральних органах

виконавчої влади, їх територіальних органах і бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади [37];

по-третє, це Кодекс етики внутрішніх аудиторів, який визначає морально-етичні принципи професійної діяльності працівників підрозділу ВА та правила поведінки державного внутрішнього аудитора [38];

по-четверте, наказ Міністерства фінансів від 27.03.2014 № 347, яким затверджено форму звітності № 1-ДВА (піврічна) про результати діяльності підрозділів ВА в органах державної влади, а також Інструкцію про її складання та подання до Держфінінспекції (zareestrovano в Міністерстві фінансів 11.04.2014 за № 410/25187). Цією звітністю встановлено єдині підходи до складання та подання до Держфінінспекції звітності про результати діяльності підрозділів ВА органів державної влади [39];

по-п'яте, наказом Міністерства фінансів від 31.07.2014 № 794 затверджено Порядок здійснення Держфінінспекцією контролю за станом ВА в органах державної влади (zareestrovano в Міністерстві фінансів 21.08.2014 за № 1008/25785), яким визначено процедуру здійснення такого контролю шляхом проведення зовнішніх оцінок якості ВА у формі дослідження, взаємовідносини Держфінінспекції з суб'єктами дослідження, механізми організації і проведення таких досліджень, оформлення та реалізації їх результатів [40].

Підсумовуючи все зазначене, можна дійти висновку, що станом на сьогодні на законодавчому рівні вже врегульовано основні питання щодо утворення й функціонування підрозділів ВА в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах і бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади, поведінки державних внутрішніх аудиторів, їх місця у побудові системи ВК відповідно до стандартів ЄС. До того ж необхідно підкреслити, що прийняті законодавчо-нормативні документи повністю відповідають європейській моделі фінансового контролю, визначеній у Главі 32 *acquis communautaire*, а також повністю узгоджуються з Концепцією ДВФК, запропонованою Європейською Комісією для країн – кандидатів до вступу в ЄС у так званому посібнику «Orange book».

Однак, окрім здобутків у сфері реформування ВА державних органів в частині формування законодавчого підґрунтя щодо функціонування останнього, є ряд проблем, що гальмують цей процес.

Для того щоб зрозуміти масштаб проблем розвитку ВА в державних органах, необхідно проаналізувати стан його функціонування.

Порівнюючи стан функціонування ВА в Україні з кращим світовим і європейським досвідом застосування функції ВА в державному секторі, можна зазначити таке. Утворення підрозділів ВА при міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах і бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади (далі – ЦОВВ), супроводжується певними труднощами організаційного та методологічного характеру. Так, відповідно до вимог Постанови Кабінету Міністрів України № 1001 утворення підрозділів ВА мало відбутися шляхом реорганізації контрольно-ревізійних підрозділів починаючи з 1 січня 2012 р. Проте, за даними звіту ДАСУ, тільки в 76 % ЦОВВ, станом на 31 грудня 2016 р., створено підрозділи ВА або утворено штатну посаду внутрішнього аудитора (або виконання відповідних обов'язків покладено на певну посадову особу). В той же час керівниками 22 % ЦОВВ діяльність нових підрозділів ВА фактично не забезпечена, як це передбачено в Бюджетному кодексі і Постановою № 1001. Згідно зі звітом ДАСУ керівниками цих ЦОВВ вимоги вказаних нормативних актів про утворення підрозділів ВА виконані лише формально. Як наслідок, у цих ЦОВВ в 2016 р. не проведено жодної внутрішньої аудиторської перевірки. Відсутні також розроблені в цих органах документи з внутрішнього аудиту. Крім того, в декількох з відмічених органах виконавчої влади створені посади внутрішніх аудиторів досі залишаються вакантними. У ряді бюджетних установ ці посади взагалі обійняті особами, кваліфікація яких не відповідає вимогам Постанови № 1001. На сьогодні міністрами та керівниками ЦОВВ утворено штатну чисельність державних внутрішніх аудиторів у кількості 1756 осіб, а фактично працюють 1447 осіб (82 %), тобто 18 % посад є вакантними. Вказані фактичні свідчать про неповноцінну реалізацію функції ВА в ЦОВВ [8]. Основними причинами незаповнення штатної чисельності, за даними ДАСУ, є гострий дефіцит кваліфікованих кадрів у сфері ВА і відсутність у державних органах мотивації по залученню спеціалістів до опанування нової професії «державний внутрішній аудитор». Крім того, організаційна незавершеність утворення нових ЦОВВ і перетворення контрольно-ревізійних підрозділів у підрозділи ВА призвели до того, що в окремих бюджетних установах, незважаючи на збільшення функціонального навантаження, чисельність внутрішніх аудиторів скоротилася. Співвідношення чисельності внутрішніх аудиторів із кількістю підконтрольних об'єктів у цих ЦОВВ «не в змозі забезпечити систематичне проведення ВА і вплинути на стан фінансово-бюджетної дисципліни галузі» [8].

Здійснюваний контрольно-ревізійними підрозділами контроль (до їх реорганізації – фінансовий інспекційний контроль по факту (наступний контроль)), об'єктом якого були трансакції, не тотожний внутрішньому аудиту, здійснюваному відповідно до норм і правил ЄС. Інспекційні перевірки не мають на меті оцінку результатів, досягнутих в управлінні державними ресурсами, а передбачають лише виявлення порушень

і притягнення до відповідальності осіб, винних у їх здійсненні. Досліджуючи діяльність державних органів (організацій, установ) по окремих її напрямках (на певних етапах), підрозділи інспекції не зосереджуються на вивченні причин виникнення порушень, їх попередженні та наслідках, не проводять оцінки стану фінансового управління. Інспекційні перевірки є лише частиною ВК згідно з європейською концепцією ДВФК. У той же час ВА спрямований на оцінку всіх аспектів діяльності органів державного сектора та заходів, здійснюваних їх керівниками для забезпечення ефективного функціонування підрозділів ВА (дотримання принципів законності й ефективного використання бюджетних коштів, досягнення результатів відповідно до поставленої мети, виконання завдань, планів).

Отже, діяльність децентралізованих інспекційних підрозділів у системі ЦОВВ має бути модернізована шляхом зміщення акцентів у їх роботі з наступного (ретроспективного) контролю на попередній і поточний контроль. Внаслідок такої модернізації за новоутвореними підрозділами ВА, які були реорганізовані з контрольно-ревізійних підрозділів, разом з основними функціями ВА закріплено здійснення фінансового аудиту й аудиту відповідності. Таким чином, інспекція не виключена з концепції ДВФК, оскільки є частиною системи фінансового управління і контролю і відноситься до відповідальності керівника ЦОВВ.

Проведення підрозділами ВА ЦОВВ і бюджетних установ фінансового аудиту і аудиту відповідності на практиці фактично зводиться до ревізій з елементами аудиту, за результатами якої, замість акту ревізії, складається аудиторський звіт із висновками. Аудит ефективності цими підрозділами практично не проводиться.

Узагальнюючи кращий світовий і європейський досвід, зазначимо, що вирішальним чинником для ухвалення рішення про проведення внутрішнім аудитором фінансового аудиту й аудиту відповідності являється визначений (оцінений) рівень ризику за кожним завданням (функції, операції, процесу, програми). Саме базуючись на ризикорієнтованому підході, внутрішні аудитори повинні оцінювати законність і правильність фінансових рішень (в ході фінансового аудиту й аудиту відповідності) й аналізувати їх економічність, ефективність і результативність (при проведенні аудиту ефективності, впровадження якого сьогодні є одним із першочергових заходів).

Остаточну оцінку якості досягнення органом державного сектора певного рівня економічності, ефективності і результативності внутрішній аудитор проводить у процесі аудиту ефективності, за умови отримання негативного висновку за результатами фінансового аудиту або аудиту відповідності.

Досвід країн, що мають багаторічну практику застосування функції ВА в державному секторі, свідчить, що аудит (у тому числі внутрішній) відрізняється від ревізії не лише за формою підсумкових документів, але і цілями, предметом, вживаними методами, методологією і іншим.

Україна робить лише перші кроки на шляху впровадження та розвитку ВА в державних органах, тому питання методології і організації проведення фінансового аудиту, аудиту відповідності й аудиту ефективності в нормативно-правовій базі мають бути більш деталізованими. Водночас ці питання лише рамково прописані в Стандартах ВА [37]. Ці стандарти регламентують єдині підходи до організації і проведення ВА, правила підготовки аудиторських звітів, висновків і рекомендацій внутрішнього аудитора для керівництва ЦОВВ або бюджетної установи, оцінки якості такого аудиту. Проте, незважаючи на позитивні риси (сучасність, чіткість, комплексність), прийняті стандарти ВА у ряді місць вимагають деталізації положень і розробки додаткових методичних рекомендацій, посібників тощо.

Одним із способів вирішення проблеми в цій ситуації може бути формування методичного забезпечення проведення фінансового аудиту й аудиту відповідності, насамперед на основі використання наявних методичних рекомендацій з проведення інспекції органами ДАС України (раніше – Держфінінспекції [33]).

Ці рекомендації слід допрацювати. Потрібно деталізувати такі елементи аудиту: порядок визначення рівня суттєвості і її аналіз аудитором; формалізація і оцінка ризиків спотворення фінансової інформації; застосування методів аналізу даних, тестування систем, опитувань і анкетування в ході аудиту; порядок підготовки аудиторських звітів і головних висновків і рекомендацій аудитора для поліпшення системи управління в органі державного сектора.

Аудит ефективності, на відміну від фінансового аудиту й аудиту відповідності, для підрозділів ВА є принципово новим видом діяльності. Тому його впровадження у практичну діяльність цих підрозділів не є можливим без прийняття відповідних методичних рекомендацій.

Зважаючи на недосконалість і недостатню розробленість методологічного забезпечення функціонування ВА в системі ЦОВВ і відсутності практичного досвіду та навичок у працівників підрозділів ВА, методичні рекомендації щодо організації та проведення ВА ефективності необхідно підготувати з урахуванням завдань, які повинні вирішувати державні внутрішні аудитори відповідно до Постанови № 1001.

Крім того, в основу методичних рекомендацій, по аналогії з кращою міжнародною практикою, мають бути покладені ключові принципи концепції програмно-цільового методу в бюджетному процесі.

Так, відповідно до Стандартів ВА ключовими сферами проведення ВА ефективності мають бути: планування і виконання бюджетних програм, а також функцій, завдань, процесів, адміністративних послуг. Ці сфери, в контексті реалізації функції ВА ефективності, також слід розглядати крізь призму основоположних принципів програмно-цільового методу.

Отже, враховуючи все викладене вище, встановлено, що основними проблемами розвитку ВА державних органів на сучасному етапі є: термінологічні проблеми та відсутність у пострадянських країнах «планової економіки» концепції управлінської підзвітності і ВА; слабкість ключового державного органу, відповідально за проведення єдиної політики у сфері державного фінансового контролю (Міністерства фінансів) та його недостатню готовність до проведення реформ; культурні й вікові проблеми; перешкоди під час підготовки законопроектів; супротив із боку державного менеджменту середнього рівня та інспекційних органів; недостатня підтримка центрального підрозділу гармонізації; брак кадрів із досвідом у сфері ВК і ВА; відсутність єдиної системи фінансового управління й контролю та управління ризиками як двох основних об'єктів, що мають досліджуватись державними внутрішніми аудиторами; низький рівень методичної забезпеченості діяльності з ВА на рівні окремих державних органів, що негативно впливає на якість ВА і результативність децентралізації фінансового управління і контролю і, по суті, знижує ефективність діяльності новостворених підрозділів ВА.

Таким чином, враховуючи європейський досвід і результати аналізу законодавчого підґрунтя, а також визначивши основні проблеми розвитку ВА у вітчизняних державних органах, має сенс визначити перспективні напрями розвитку ВА органів державного сектору України (шляхом удосконалення та деталізації концептуальних засад, визначених Концепцією розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року, Концепцією розвитку системи управління державними фінансами та Стратегією реформування системи управління державними фінансами, а також відповідає виконанню Україною вимог Угоди про асоціацію з ЄС у частині забезпечення гармонізації ВА (як базового компонента ДВФК) з відповідними стандартами та практикою [5; 6]), а саме:

по-перше, визначення на теоретичному та законодавчому рівнях сутності ВА державних фінансів, його мети, завдань, об'єкта, предмета, уточнення принципів, методів, функцій та його забезпечення, виходячи з таких відповідних позицій:

- ВА є необхідним елементом і середовища контролю, і моніторингу;
- ВА являє собою складову концепції управлінської підзвітності – ключового елементу європейської моделі ДВФК;
- ВА надає об'єктивних гарантій (забезпечення впевненості в межах розумного) керівникам та іншим зацікавленим користувачам щодо досягнення державним органом або державною установою основної мети та функціонування системи управління у спосіб, який максимально знижує ризик шахрайства, марнотратства, допущення помилок, здійснення фінансово-бюджетних порушень, а також надання консультацій (рекомендацій);
- в організаційному сенсі наявність ВА передбачає існування підрозділу ВА в державному органі (установі) із обов'язковим дотриманням принципу незалежності керівника підрозділу ВА та підзвітність останнього виключно вищому керівництву державного органу (установи);
- ВА повинен мати на меті підвищення цінності теперішньої і майбутньої його діяльності державного органу або державної установи шляхом оцінки ефективності СВК, за якість якої несе відповідальність керівник державного органу (установи);

по-друге, формування єдиної системи фінансового управління й контролю (або ВК) та управління ризиками в державних органах як двох основних об'єктів, що мають досліджуватись державними внутрішніми аудиторами;

по-третє, здійснення ВА в органах загального державного управління має відбуватись шляхом проведення фінансового аудиту, аудиту відповідності та обов'язково – шляхом проведення аудиту ефективності;

по-четверте, необхідно активізувати впровадження та функціонування аудиту ефективності планування і виконання бюджетних програм, а також функцій, завдань, процесів, адміністративних послуг, в основу якого повинен бути покладений програмно-цільовий метод;

по-п'яте, підсилити розвиток стандартизації ВА державних органів та установ державного сектора, а також його організаційно-методологічного, кадрового й інформаційного забезпечення.

Практичне втілення запропонованих перспективних напрямів розвитку ВА державних фінансів в Україні дозволить підвищити ефективність внутрішнього аудиту державних фінансів, що є однією з визначальних складових реформи державних фінансів, а отже, і запорукою підтримання високого рівня фінансової безпеки держави. У зв'язку з цим подальші розробки має сенс зосередити на вивченні передового досвіду розвинутих країн світу та світових тенденцій у сфері ВА державних фінансів.



Література: 1. Концепція розвитку системи управління державними фінансами: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 03.09.2012 № 633-р // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/633-2012>. 2. Стратегія реформування системи управління державними фінансами на 2017–2020 роки: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 8.02.2017 № 142-р // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/142-2017>. 3. Стратегія сталого розвитку «Україна – 2020»: Указ Президента України від 12.01.2015 № 5/2015 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>. 4. Концепція розвитку державного внутрішнього фінансового контролю на період до 2017 року: Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.05.2005 № 158 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>. 5. Міжнародні стандарти професійної практики внутрішнього аудиту (Стандарти). Редакція: трав. 2013 р./пер. з англ. ВГО «Ін-т внутр. аудиторів України (ІІА)». URL: <http://na.theiia.org/standards-guidance/Public%20Documents/IPPF%202013962OUkrainian.pdf>. 6. Основні положення Міжнародної професійної практики внутрішнього аудиту. Практичні рекомендації. Редакція: трав. 2013 р./пер. з англ. ВГО «Ін-т внутр. аудиторів України». URL: <https://na.theiia.org/standards-guidance/mandatory-guidance/Pages/Standards.aspx>. 7. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським Співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони. URL: [http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_UkraineEU_Association_Agreement_\(body\).pdf](http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_UkraineEU_Association_Agreement_(body).pdf). 8. Звіт про стан розвитку державного внутрішнього фінансового контролю в Україні за 2016 рік. URL: <http://www.dkrs.gov.ua>. 9. Адамс Р. Основы аудита/под ред. Я. В. Соколова. М.: ЮНИТИ, 2005. 35 с. 10. Аренс А., Лоббек Дж. Аудит. М.: Финансы и статистика, 2001. 560 с. 11. Виссер А. XXI век и наши дальнейшие перспективы. *EUROSAI*. 2015. № 21. С. 92–94. 12. Конинг Р. Государственный внутренний финансовый контроль. Словения, 2007. 209 с. 13. Мозер Й. Вклад ВОФК в добросовестное управление и устойчивое развитие благодаря содействию прозрачности и подотчетности государственной администрации. *EUROSAI*. 2015. № 21. С. 102–105. 14. Дікань Л. В., Дейнеко Є. В. Людський фактор у забезпеченні ефективності державного внутрішнього фінансового контролю. *Економіка розвитку*. 2011. № 3 (59). С. 10–13. 15. Дікань Л. В., Синюгіна Н. В., Дейнеко Є. В. Внутрішній контроль в умовах реформування системи державного фінансового контролю: стан впровадження та перспективи розвитку. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 4 (154). С. 446–454. 16. Дрозд І. Професійна етика внутрішнього аудитора державних фінансів. *Фінансовий контроль*. 2009. № 1. С. 41–44. 17. Іванова І. І. Державний фінансовий контроль: Парадигми розвитку: монографія. Київ: Академвидав, 2010. 168 с. 18. Івашова Л. М., Гнезділова О. М., Волик Н. Г. Фінансовий контроль і аудит: реалії та перспективи розвитку: монографія. Запоріжжя: Вид-во КПУ, 2012. 260 с. 19. Каменська Т. О. Внутрішній аудит. Сучасний погляд: монографія. Київ: Інформ.-аналіт. агентство, 2010. 499 с. 20. Король В. М., Чумакова І. Ю. Сучасний стан та необхідність організаційно-методологічного забезпечення розвитку внутрішнього аудиту в Міністерстві фінансів України. *Фінанси України*. 2015. № 5. С. 104–126. 21. Любенко А. М. Концептуальні засади державного фінансового контролю відповідно до міжнародних стандартів: монографія. Київ: УБС НБУ, 2014. 406 с. 22. Мних Є. Пріоритетні напрями вдосконалення фінансового контролю на новому етапі розвитку ринкових відносин в Україні. *Фінансовий контроль*. 2009. № 4. С. 56–59. 23. Симоненко В. К., Барановський О. І., Петренко П. С. Основи єдиної системи державного фінансового контролю в Україні (макроекономічний аспект): монографія. Київ: Знання України, 2006. 280 с. 24. Синкова О. М. До проблеми організаційно-правового забезпечення розвитку державного внутрішнього аудиту. *Часопис Київського університету права*. 2013. № 1. С. 111–114. 25. Слободяник Ю. Б. Формування системи державного аудиту в Україні: монографія. Суми: ФОП Наталуха А. С., 2014. 321 с. 26. Стефанюк І. Б. Державний фінансовий контроль: класифікаційні характеристики. *Вісник КНТЕУ*. 2011. № 4. С. 42–51. 27. Футоранська Ю. М. Внутрішній аудит як складова системи управління державними видатками // *Фінанси України: інституційні перетворення та напрями розвитку: монографія/за ред. І. Я. Чугунова*. Київ: ДННУ «Акад. фін. управління», 2009. С. 358–416. 28. Хмельков А. В. Формування цілісної системи державного фінансового контролю в Україні: монографія. Харків: ХНУ ім. В. Н. Каразіна, 2012. 292 с. 29. Чечуліна О. О. Європейський досвід внутрішнього аудиту. *Фінансовий контроль*. 2011. № 7. С. 6–11. 30. Чумакова І. Ю. Инновационные механизмы развития государственного финансового контроля в Украине. *Terra Economicus*. 2013. Т. 11, № 1 (3). С. 86–92. 31. Шевченко Н. В. Реформування системи державного фінансового контролю в Україні: проблеми та перспективи. *Вісник української академії банківської справи*. 2010. № 2 (29). С. 34–39. 32. Шевчук О. А. Державний фінансовий контроль: питання теорії та практики: монографія. Київ: УБС НБУ, 2013. 431 с. 33. Про утворення Державної аудиторської служби України: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.10.2015 № 868 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248594452>. 34. De Koning R. PIFC in the context of European Union Enlargement. *SIGMA Public Management Forum*. 1999. Vol. 6. P. 4–5. 35. Бюджетний кодекс України: Закон України від 09.07.2010 № 2478-VI // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2542-14>. 36. Деякі питання утворення структурних підрозділів внутрішнього аудиту та проведення такого аудиту в міністерствах, інших центральних органах виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерств, інших центральних органів виконавчої влади: Постанова Кабінету Міністрів України від 28.09.2011 № 1001 // Державна фінансова інспекція України: офіц. сайт. URL: <http://www.dkrs.gov.ua>. 37. Про затвердження Стандартів внутрішнього аудиту: Наказ Міністерства фінансів України від 04.10.2011 № 1247 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1219-11>. 38. Кодекс етики працівників підрозділу внутрішнього аудиту: Наказ Міністерства фінансів України від 29.09.2011 № 1217 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1195-II>. 39. Про затвердження форми звітності № 1-ДВА (піврічна) «Звіт (зведений звіт) про результати діяльності підрозділу внутрішнього аудиту в міністерстві, іншому центральному органі виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних



установах, які належать до сфери управління міністерства, іншого центрального органу виконавчої влади, в Раді міністрів Автономної Республіки Крим, в обласній, Київській або Севастопольській міській державній адміністрації» та інструкції про її складання та подання: Наказ Міністерства фінансів України від 27.03.2014 № 347 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0410-14>. **40.** Про затвердження Порядку здійснення Державною фінансовою інспекцією України контролю за станом внутрішнього аудиту в міністерстві, іншому центральному органі виконавчої влади, їх територіальних органах та бюджетних установах, які належать до сфери управління міністерства, іншого центрального органу виконавчої влади, в Раді міністрів Автономної Республіки Крим, в обласних, Київській та Севастопольській міських державних адміністраціях: Наказ Міністерства фінансів України від 31.07.2014 № 794 // База даних «Законодавство України»/Верховна Рада України. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1008-14>.

References: **1.** Kontsepsiia rozvytku systemy upravlinnia derzhavnymy finansamy: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 03.09.2012 No. 633-r // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/633-2012>. **2.** Stratehiia reformuvannia systemy upravlinnia derzhavnymy finansamy na 2017–2020 roky: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 08.02.2017 No. 142-r // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/142-2017>. **3.** Stratehiia staloho rozvytku «Ukraina – 2020»: Ukaz Prezidenta Ukrainy vid 12.01.2015 No. 5/2015 // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015#n10>. **4.** Kontsepsiia rozvytku derzhavnogo vnutrishnoho finansovoho kontroliu na period do 2017 roku: Rozporiadzhennia Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 24.05.2005 No. 158 // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon4.rada.gov.ua>. **5.** Mizhnarodni standarty profesiinoi praktyky vnutrishnoho audytu (Standarty). Redaktsiia: trav. 2013 r./per. z anhl. VHO «In-t vnutr. audytoriv Ukrainy (IIA)». URL: <http://na.theiia.org/standards-guidance/Public%20Documents/IPPF%2020139620Ukrainian.pdf>. **6.** Osnovni polozhennia Mizhnarodnoi profesiinoi praktyky vnutrishnoho audytu. Praktychni rekomendatsii. Redaktsiia: trav. 2013 r. /per. z anhl. VHO «In-t vnutr. audytoriv Ukrainy». URL: <https://na.theiia.org/standards-guidance/mandatory-guidance/Pages/Standards.aspx>. **7.** Uhoda pro asotsiatsiiu mizh Ukrainoiu, z odniiei storony, ta Yevropeiskym Soiuzom, Yevropeiskym Spivtovarystvom z atomnoi enerhii i yikhnimy derzhavamy-chlenamy, z inshoi storony. URL: [http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_UkraineEU_Association_Agreement_\(body\).pdf](http://www.kmu.gov.ua/kmu/docs/EA/00_UkraineEU_Association_Agreement_(body).pdf). **8.** Zvit pro stan rozvytku derzhavnogo vnutrishnoho finansovoho kontroliu v Ukraini za 2016 rik. URL: <http://www.dkrs.gov.ua>. **9.** Adams R. Osnovy audita/pod red. Ya. V. Sokolova. M.: YuNITI, 2005. 35 p. **10.** Arens A., Lobbek Dzh. Audit. M.: Finansy i statistika, 2001. 560 p. **11.** Visser A. XXI vek i nashi dalneyshiye perspektivy [XXI Century and Our Future Prospects]. *EUROSAI*. 2015. No. 21. P. 92–94. **12.** Koning R. Gosudarstvennyy vnutrenniy finansovyy kontrol. Sloveniya, 2007. 209 p. **13.** Mozer Y. *Vklad VOFK v dobrosovestnoye upravleniye i ustoychivoye razvitiye blagodarya sodeystviyu prozrachnosti i podotchetnosti gosudarstvennoy administratsii* [The Contribution of Sais to Good Governance and Sustainable Development through the Promotion of Transparency and Accountability in Public Administration]. *EUROSAI*. 2015. No. 21. P. 102–105. **14.** Dikan L. V., Deineko Ye. V. *Liudskiy faktor u zabezpechenni efektyvnosti derzhavnogo vnutrishnoho finansovoho kontroliu* [The Human Factor in Ensuring the Effectiveness of Public Internal Financial Control]. *Ekonomika rozvytku*. 2011. No. 3 (59). P. 10–13. **15.** Dikan L. V., Syniuhina N. V., Deineko Ye. V. *Vnutrishnii kontrol v umovakh reformuvannia systemy derzhavnogo finansovoho kontroliu: stan vprovadzhennia ta perspektivy rozvytku* [Internal Control in the Conditions of Reforming of System of State Financial Control: the State of Implementation and Prospects of Development]. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2014. No. 4 (154). P. 446–454. **16.** Drozd I. *Profesiina etyka vnutrishnoho audytora derzhavnykh finansiv* [Professional Ethics of the Internal Auditor-Government Finance]. *Finansovy kontrol*. 2009. No. 1. P. 41–44. **17.** Ivanova I. I. *Derzhavnyi finansovy kontrol: Paradyhmy rozvytku: monohrafiia* [State Financial Control: Paradigms of Development: monograph]. Kyiv: Akademvydav, 2010. 168 p. **18.** Ivashova L. M., Hnezdilova O. M., Volyk N. H. *Finansovy kontrol i audyt: realii ta perspektivy rozvytku: monohrafiia* [Financial Control and Audit: Realities and Prospects: monograph]. Zaporizhzhia: Vyd-vo KPU, 2012. 260 p. **19.** Kamenska T. O. *Vnutrishnii audyt. Suchasnyi pohliad: monohrafiia* [Internal Audit. Modern View: monograph]. Kyiv: Inform.-analit. ahentstvo, 2010. 499 p. **20.** Korol V. M., Chumakova I. Yu. *Suchasnyi stan ta neobkhdnist orhanizatsiino-metodolohichnoho zabezpechennia rozvytku vnutrishnoho audytu v Ministerstvi finansiv Ukrainy* [Current Status and the Need for Organizational and Methodological Support of Development of Internal Audit in the Ministry of Finance of Ukraine]. *Finansy Ukrainy*. 2015. No. 5. P. 104–126. **21.** Liubenko A. M. *Kontseptualni zasady derzhavnogo finansovoho kontroliu vidpovidno do mizhnarodnykh standartiv: monohrafiia* [The Conceptual Basis of State Financial Control in Accordance with International Standards: monograph]. Kyiv: UBS NBU, 2014. 406 p. **22.** Mnykh Ye. *Priorytetni napriamy vdoshkonalennia finansovoho kontroliu na novomu etapi rozvytku rynkovykh vidnosyn v Ukraini* [Priorities for Improving Financial Control in the New Stage of Market Relations Development in Ukraine]. *Finansovy kontrol*. 2009. No. 4. P. 56–59. **23.** Symonenko V. K., Baranovskiy O. I., Petrenko P. S. *Osnovy yedynoi systemy derzhavnogo finansovoho kontroliu v Ukraini (makroekonomichnyy aspekt): monohrafiia* [The Foundations of a Unified System of State Financial Control in Ukraine (Macroeconomic Aspect): monograph]. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2006. 280 p. **24.** Synkova O. M. *Do problemy orhanizatsiino-pravovoho zabezpechennia rozvytku derzhavnogo vnutrishnoho audytu* [To the Problem of Organizational and Legal Support of Development of State Internal Audit]. *Chasopys Kyivskoho universytetu prava*. 2013. No. 1. S. 111–114. **25.** Slobodianyk Yu. B. *Formuvannia systemy derzhavnogo audytu v Ukraini: monohrafiia* [The Formation of Public Audit in Ukraine: monograph]. Sumy: FOP Natalukha A. S., 2014. 321 p. **26.** Stefaniuk I. B. *Derzhavnyi finansovy kontrol: klasyfikatsiini kharakterystyky* [Public Financial Control: Classification Characteristics]. *Visnyk KNTEU*. 2011. No. 4. P. 42–51. **27.** Futoranska Yu. M. *Vnutrishnii audyt yak skladova systemy upravlinnia derzhavnymy vydatkami // Finansy Ukrainy: instytutsiini peretvorennia ta napriamy rozvytku: monohrafiia/za red. I. Ya. Chuhunova*. Kyiv: DNU «Akad. fin. upravlinnia», 2009. P. 358–416. **28.** Khmelkov A. V. *Formuvannia tsilisnoi systemy derzhavnogo finansovoho kontroliu v Ukraini: monohrafiia* [Formation of Integral System of State Financial Control in Ukraine: monograph]. Kharkiv: KhNU im. V. N. Karazina, 2012. 292 p. **29.** Chechulina O. O. *Yevropeiskiy dosvid vnutrishnoho audytu* [The European Experience in Internal Audit]. *Finansovy kontrol*. 2011. No. 7. P. 6–11. **30.** Chumakova I. Yu. *Innovat-*



sionnyye mekhanizmy razvitiya gosudarstvennogo finansovogo kontrolya v Ukraine [Innovative Mechanisms of Development of State Financial Control in Ukraine]. *Terra Economicus*. 2013. Vol. 11, No. 1 (3). P. 86–92. **31.** Shevchenko N. V. *Reformuvannia systemy derzhavnogo finansovoho kontroliu v Ukraini: problemy ta perspektyvy* [Reforming the System of State Financial Control in Ukraine: Problems and Prospects]. *Visnyk ukraïnskoi akademii bankivskoi spravy*. 2010. No. 2 (29). P. 34–39. **32.** Shevchuk O. A. *Derzhavnyi finansovyi kontrol: pytannia teorii ta praktyky: monohrafiia* [State Financial Control: Problems of Theory and Practice: monograph]. Kyiv: UBS NBU, 2013. 431 p. **33.** Pro utvorennia Derzhavnoi audytorskoi sluzhby Ukrainy: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 28.10.2015 No. 868 // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=248594452/>. **34.** De Koning R. PIFC in the context of European Union Enlargement. *SIGMA Public Management Forum*. 1999. Vol. 6. P. 4–5. **35.** Biudzhetni kodeks Ukrainy: Zakon Ukrainy vid 09.07.2010 No. 2478-VI // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon.rada.gov.ua/laws/show/2542-14>. **36.** Deiaki pytannia utvorennia strukturnykh pidrozdiliv vnutrishnoho audytu ta provedennia takoho audytu v ministerstvakh, inshykh tsentralnykh orhanakh vykonavchoi vlady, yikh terytorialnykh orhanakh ta biudzhetnykh ustanovakh, yaki nalezhat do sfery upravlinnia ministerstv, inshykh tsentralnykh orhaniv vykonavchoi vlady: Postanova Kabinetu Ministriv Ukrainy vid 28.09.2011 No. 1001 // Derzhavna finansova inspektsiia Ukrainy: ofits. sait. URL: <http://www.dkrs.gov.ua>. **37.** Pro zatverdzhennia Standartiv vnutrishnoho audytu: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 04.10.2011 No. 1247 // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1219-11>. **38.** Kodeks etyky pratsivnykiv pidrozdilu vnutrishnoho audytu: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 29.09.2011 No. 1217 // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1195-II>. **39.** Pro zatverdzhennia formy zvitnosti No. 1-DVA (pivrichna) «Zvit (zvedenyi zvit) pro rezultaty diialnosti pidrozdilu vnutrishnoho audytu v ministerstvi, inshomu tsentralnomu orhani vykonavchoi vlady, yikh terytorialnykh orhanakh ta biudzhetnykh ustanovakh, yaki nalezhat do sfery upravlinnia ministerstva, inshoho tsentralnoho orhanu vykonavchoi vlady, v Radi ministriv Avtonomnoi Respubliky Krym, v oblasnii, Kyivskii abo Sevastopolskii miskii derzhavnii administratsii» ta instruksii pro yii skladannia ta podannia: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 27.03.2014 No. 347 // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0410-14>. **40.** Pro zatverdzhennia Poriadku zdiisnennia Derzhavnoi finansovoiu inspektsiiei Ukrainy kontroliu za stanom vnutrishnoho audytu v ministerstvi, inshomu tsentralnomu orhani vykonavchoi vlady, yikh terytorialnykh orhanakh ta biudzhetnykh ustanovakh, yaki nalezhat do sfery upravlinnia ministerstva, inshoho tsentralnoho orhanu vykonavchoi vlady, v Radi ministriv Avtonomnoi Respubliky Krym, v oblasnykh, Kyivskii ta Sevastopolskii miskykh derzhavnykh administratsiiah: Nakaz Ministerstva finansiv Ukrainy vid 31.07.2014 No. 794 // Baza danykh «Zakonodavstvo Ukrainy»/Verkhovna Rada Ukrainy. URL: <http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z1008-14>.

Інформація про автора

Кривцова Тетяна Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри контролю і аудиту Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61166, Україна; e-mail: Tetiana.Krivtsova@m.hneu.edu.ua).

Информация об авторе

Кривцова Татьяна Александровна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры контроля и аудита Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61166, Украина; e-mail: Tetiana.Krivtsova@m.hneu.edu.ua).

Information about the author

T. Krivtsova – Ph.D. (Economics), Associate Professor, Associate Professor of Department of Control and Audit of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine, e-mail: Tetiana.Krivtsova@m.hneu.edu.ua).

*Стаття надійшла до ред.
14.12.2016 р.*



АНАЛИТИЧЕСКИЙ ИНСТРУМЕНТАРИЙ ОЦЕНКИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ВАРИАЦИИ ЗАРАБОТНЫХ ПЛАТ В УКРАИНЕ

Ивахненко О. В.

Аннотация. Неравномерность оплаты труда в регионах и различия в реакциях на управляющие действия со стороны государства ведут к дальнейшему росту нестабильности в обществе. Для оценки динамики изменения межрегиональной вариации в оплате труда представлен аналитический инструментарий на основе эконометрических моделей динамики. Проанализировано влияние сезонных факторов и общей тенденции роста уровня оплаты труда на изменение в вариации заработных плат. Проведен эконометрический анализ влияния на региональную вариацию оплаты труда в Украине института минимальной заработной платы.

Ключевые слова: заработная плата, минимальный размер оплаты труда, минимальная заработная плата, неравномерность развития, рынок труда, региональные различия развития, вознаграждение.

АНАЛІТИЧНИЙ ІНСТРУМЕНТАРІЙ ОЦІНКИ РЕГІОНАЛЬНОЇ ВАРІАЦІЇ ЗАРОБІТНИХ ПЛАТ В УКРАЇНІ

Ивахненко О. В.

Анотация. Нерівномірність оплати праці в регіонах і відмінності в реакціях на керуючі дії з боку держави ведуть до подальшого зростання нестабільності в суспільстві. Для оцінки динаміки зміни міжрегіональної варіації в оплаті праці наведено аналітичний інструментарій на основі економіетричних моделей динаміки. Проаналізовано вплив сезонних чинників і загальної тенденції зростання рівня оплати праці на зміну у варіації заробітних плат. Проведено економіетричний аналіз впливу на регіональну варіацію оплати праці в Україні інституту мінімальної заробітної плати.

Ключові слова: заробітна плата, мінімальний розмір оплати праці, мінімальна заробітна плата, нерівномірність розвитку, ринок праці, регіональні відмінності розвитку, винагорода.

ANALYTICAL TOOLS FOR EVALUATION OF THE REGIONAL VARIATION OF WAGES IN UKRAINE

O. Ivahnenko

Abstract. The unevenness of labor remuneration in regions and the differences in reactions to management actions by the state lead to a further increase in the instability in the society. To evaluate the dynamics of changes in the interregional variation of wages, analytical tools based on econometric models are presented. The influence of seasonal factors and the general tendency of increase in the level of labor remuneration on changes in the variation of wages is analyzed. The econometric analysis of the effect of the institute of minimum wages on the regional variation of labor remuneration in Ukraine is conducted.

Keywords: wages, minimum labor remuneration, minimum wages, uneven development, labor market, regional development differences, remuneration.

Оплата труда – основа формирования благополучия населения страны, один из основных индикаторов качества жизни и привлекательности региона для работающего индивида. Большие различия в оплате труда в различных регионах выстраивают ситуацию «конкурентных» и «неконкурентных» рынков труда, снижают привлекательность территорий для занятости, провоцируют миграцию, недовольство и социальные возмущения в обществе. Высокий уровень региональной вариации заработных плат ведет к росту различия в уровне и качестве жизни в регионах, что увеличивает риски нарушения целостности экономического пространства стран и даже их территориальной целостности.

Региональные различия в заработных платах требуют изучения, своевременного измерения и управления со стороны государства, поскольку лежат в основе дальнейшего регионального расхождения в силу цикличности и самоорганизации рыночного механизма [1].

Неравномерное развитие территорий является важной детерминантой социального неравенства, т. е. неравенства между индивидами [2–4]. Одним из прямых методов регулирования государством социального неравенства в оплате труда в Украине является институт минимальной заработной платы. Меняя размер минимальной заработной платы, государство воздействует на процессы формирования трудовых доходов населения, в том числе и на процессы дивергенции и конвергенции регионального развития.

В Конвенции Международной организации труда № 131 «О минимальной заработной плате», подписанной 52 странами мира, в том числе и Украиной, минимальная заработная плата (далее МЗП) рассматривается в качестве инструмента борьбы с бедностью и несправедливостью в оплате труда наименее квалифицированных кадров [5]. На январь 2017 г. законодательно зафиксированный институт МЗП имели 22 страны из 28 стран членов Европейского Союза (кроме Дании, Италии, Кипра, Австрии, Финляндии и Швеции) [6]. Среди мировых лидеров МЗП использует Япония. Устанавливают размер МЗП многие постсоветские страны. Несмотря на вышесказанное, выделить некие особенности стран, использующих или не использующих МЗП, и перенести выводы на уровень их развития, благосостояние граждан или уровень неравномерности регионального развития, в том числе и в оплате труда, не представляется возможным.

Однако влияние института минимальной заработной платы на формирование трудовых доходов населения изучено не досконально. В научном сообществе вопрос использования минимальной заработной платы для влияния на процессы оплаты труда на государственном уровне является дискуссионным. Эмпирические исследования по отдельным странам достаточно противоречивы. Например, в [7] доказано, что для США институт МЗП оказывает положительное влияние на рост заработных плат и доходов населения в регионе. Подобные исследования для Великобритании свидетельствуют о негативном влиянии МЗП на рынок, что проявляется в росте цен, провоцирует снижение покупательной способности населения и, по сути, обесценивает рост трудовых доходов, полученный путем фиксации нижнего уровня оплаты труда [8].

В Украине влияние минимальной заработной платы на формирование трудовых доходов населения детально исследовали такие ученые, как В. Гец, Э. Либанова, И. Новак, Н. Кизим, Н. Павловская и др. Заслуживает отдельного внимания работы И. Новак, предложившей своеобразный подход к определению влияния минимальной заработной платы на рынок труда [9]. Региональные аспекты социальной политики государства на рынке труда, в том числе и в области оплаты труда, представлены в работе [10].

Несмотря на наличие значимых публикаций, ни в Украине, ни в мире пока нет всеобъемлющих эмпирических исследований, которые бы поставили точку в вопросе о необходимости и ключевых аспектах успешности использования МЗП для регулирования формирования трудовых доходов населения. Текущий уровень исследований позволяет предположить, что ситуация с целесообразностью применения МЗП строго индивидуальна и зависит от страны и периода её развития. При этом влияние МЗП на межрегиональную дифференциацию в оплате труда, выраженную в региональной вариации заработных плат, может изучаться отдельно как необходимая часть процесса исследования влияния МЗП на формирование доходов населения в целом.

Исходя из вышесказанного, целью статьи является разработка аналитического инструментария для оценки региональной вариации заработных плат, позволяющего не только оценить тенденцию изменения региональной вариации заработных плат во времени, но и измерить вклад прямых методов государственного регулирования оплаты труда, таких как МЗП, на изменения в региональной вариации заработных плат.

Под аналитическим инструментарием будем понимать набор методов и конкретных характеристик для оценки региональной вариации заработных плат, подкрепленный набором моделей для оценки влияния фактора времени и МЗП на изменение выделенных характеристик оценки региональной вариации заработных плат.

Разработка такого инструментария предполагает следующие этапы:

- выбор индикаторов (характеристик) для оценки уровня региональной вариации показателя заработных плат в стране;
- установление зависимости выбранных характеристик от времени, в том числе статистическое описание вида общей тенденции изменения характеристик во времени и выбор формы описания сезонных изменений;
- тестирование формы зависимости выбранных характеристик от времени и фактора МЗП, предполагающее построение альтернативных моделей зависимости выбранных характеристик региональной вариации заработных плат;
- окончательный выбор наилучшей модели для описания влияния факторов времени и МЗП на вариацию заработных плат;
- экономическая интерпретация полученных эмпирически выводов.

Для оценки уровня региональной вариации показателя заработных плат в стране следует по данным о заработной плате в регионах за каждый период рассчитать агрегирующий индикатор, отражающий степень вариации региональных данных.

Оценить вариацию данных можно с помощью следующих статистических характеристик и их соотношений: размаха вариации показателя, соотношение моды и среднего, медианы и среднего, стандартного отклонения показателя по выборке, линейного отклонения показателя и др. Наиболее универсальными для сравнения вариации любого показателя за разные периоды времени являются безразмерные величины, взвешивающие измеренную степень вариации на среднее значение показателя в выборке – коэффициенты вариации.

Наиболее часто используют коэффициент вариации по размаху – коэффициент осцилляции ($V1 = \frac{R}{\bar{y}}$, где R – размах вариации показателя, \bar{y} – среднее по выборке значение показателя) и коэффициент вариации по среднеквадратическому отклонению ($V2 = \frac{\delta}{\bar{y}}$, где δ – среднеквадратическое отклонение показателя).

Оба коэффициента безразмерные, что позволяет их рекомендовать для сравнения степени межрегиональной вариации заработных плат за разные временные периоды. Коэффициент вариации по размаху (осциллирующий) обычно более чувствителен к колебаниям крайних значений признаков. Так, большие значения этого показателя при незначительных значениях коэффициентов вариации по отклонениям говорят о единичных значимых выбросах от среднего значения. То есть при оценке межрегиональных различий в оплате труда такое соотношение коэффициентов будет говорить о наличии существенных межрегиональных диспропорций в оплате труда.

В связи с вышесказанным для оценки межрегиональной вариации показателей оплаты труда предлагается использовать оба коэффициента: осциллирующий (по размаху) и коэффициент вариации по среднеквадратическому отклонению.

Коэффициенты вариации рассчитаны по регионам Украины, исключая АРК Крым и г. Севастополь, за период с января 2010 г. по декабрь 2016 г. [11; 12].

Осциллирующий коэффициент вариации изменяется в пределах от 0,803 (июнь 2012 г.) до 1,16 (февраль 2016 г.), среднее за период значение показателя равняется 0,9365.

Коэффициент вариации по стандартному отклонению меняется в исследуемый период с 0,167 (июнь 2010 г.) до 0,239 (март 2016 г.), среднее значение показателя равняется 0,197. Значения коэффициента вариации до 0,17 интерпретируется как высокая степень однородности показателей, до 0,33 – как допустимый уровень

Как и предполагалось, осциллирующий коэффициент вариации показывает значительно большие колебания, что свидетельствует о наличии диспропорций в проекции общих тенденций изменения ситуации с оплатой труда в Украине на межрегиональный уровень.

Дальнейшее исследование неоднородности в формировании картины с оплатой труда предполагает изучение динамики изменения рассчитанных показателей вариации во времени и в зависимости от регулирующих воздействий – повышения минимальной заработной платы.

Простой графический анализ коэффициентов вариации заработных плат (рис. 1) показывает наличие повторяющихся сезонных колебаний по месяцам ($S_i, i = 1, 12$) и общей возрастающей тенденции изменения показателей вариации заработных плат во времени ($T = f(t)$, где t – время). Амплитуда колебаний существенно не меняется, что позволяет предположить аддитивную форму присоединения сезонности к основной модели регрессии коэффициентов вариации по времени и фактору минимальной заработной платы $V = f(t, MinZp) = S_i + \varepsilon$, где $MinZp$ – минимальная заработная плата, ε – ошибки модели.

При работе с рядами данных с выраженной сезонностью можно использовать два альтернативных сценария получения сезонных индексов S_i :

- получение сезонных индексов путем декомпозиции ряда на часть, содержащую краткосрочные колебания, и часть, содержащую основной тренд (сезонные индексы получают путем статистической группировки данных ряда краткосрочных колебаний по сезонам);
- либо включение сезонности в общую модель регрессии с помощью dummy-переменных, число которых на единицу меньше числа периодов сезонности.

Первый вариант – изучение сезонности через декомпозицию ряда – предполагает сглаживание ряда с помощью моделей простых скользящих средних, дальнейший расчёт на основе сглаженного ряда тренда, а сезонности – на основе остатков от сглаживания. Таким образом, необъясненная построенной таким образом моделью часть вариации изучаемого показателя может оказаться большой, поскольку остается часть сглаженного ряда, не объясненная трендом, и часть ряда краткосрочных колебаний, не вошедших в сезонные индексы.

Второй вариант – более простой и наглядный. Однако поскольку фиксация сезонных колебаний в виде dummy-переменных ведет к росту общего числа независимых переменных модели, такой подход возможен только на достаточно длинных рядах данных. В данном случае длина ряда позволяет провести анализ сезонности таким способом.

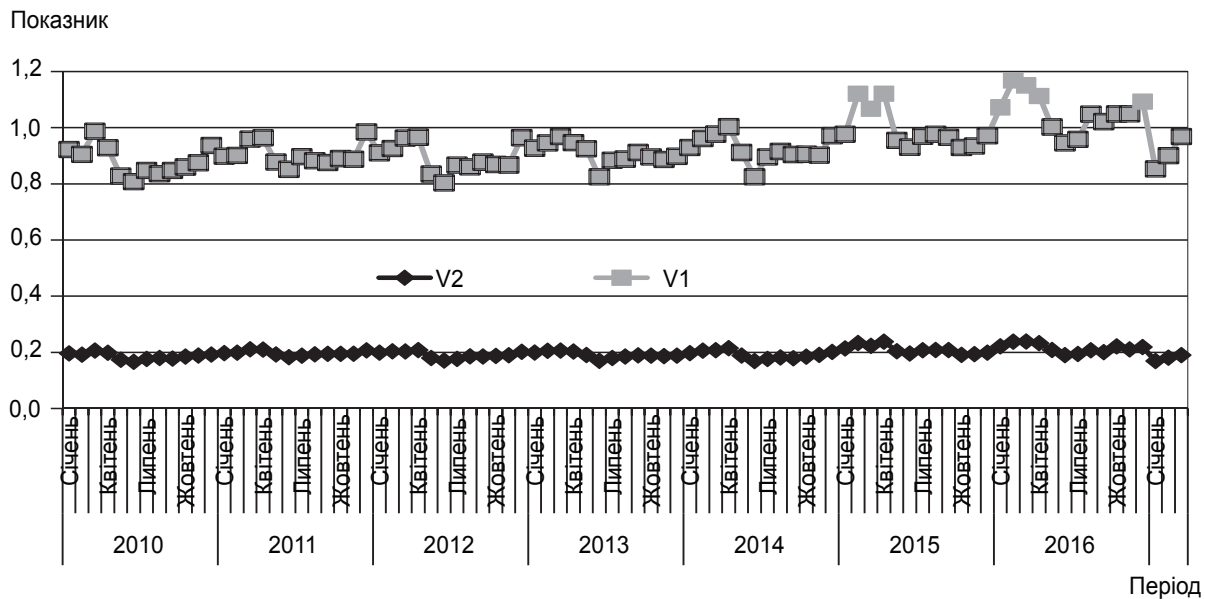


Рис. 1. Динамика изменений вариации средних заработных плат по регионам Украины в 2010–2016 гг.

Важным вопросом в построении любой модели временных рядов (зависимости любого показателя от времени) является выбор вида тренда. Графический анализ и предпосылки предметной области позволили сузить число тестируемых вариантов функциональных зависимостей показателей V_1 , V_2 от времени до моделей полиномов 1 и 2 степени.

Проведенный корреляционный анализ позволил установить наличие значимой связи между характеристиками вариации заработных плат и МЗП. Так, коэффициент корреляции V_1 с МЗП, рассчитанный на данных 2010–2016 гг., составил 0,62 и оказался статистически значимым по критерию Стьюдента с вероятностью 0,95. Коэффициент вариации для V_2 оказался меньше – 0,43, но также статистически значимым.

Несмотря на то, что предварительный анализ показал наличие статистически значимой корреляционной связи между исследуемыми показателями V_1 – V_2 и показателем минимальной заработной платы, оставалась возможность, что корреляция объяснялась наличием общих временных трендов. Чтобы исключить такую возможность, и окончательно принять или отвергнуть гипотезу о значимом влиянии минимальной заработной платы на изменение межрегиональной вариации заработных плат, все варианты моделей с трендами были отстроены с включением и без включения в число объясняющих факторов минимальной заработной платы.

Таким образом, тестировались следующие спецификаций модели:

- линейный тренд с аддитивной сезонностью;
- полиномиальный тренд вида $a_0 + a_2 \cdot t^2$ с аддитивной сезонностью;
- полиномиальный тренд вида $a_0 + a_1 \cdot t + a_2 \cdot t^2$ с аддитивной сезонностью;
- линейный тренд с аддитивной сезонностью и регрессией от минимальной заработной платы;
- полиномиальный тренд вида $a_0 + a_2 \cdot t^2$ с аддитивной сезонностью и регрессией от минимальной заработной платы;
- полиномиальный тренд вида $a_0 + a_1 \cdot t + a_2 \cdot t^2$ с аддитивной сезонностью и регрессией от минимальной заработной платы.

Показатели качества моделей для V_1 представлены в табл. 1.

Анализ показателей качества моделей 1.1–1.6 для V_1 – коэффициента вариации заработных плат по размаху позволяет сделать следующие выводы:

- наилучшее качество показывают модели с трендом в виде полиномов второй степени;
- разница между моделями с полиномиальным трендом, заданным как $a_0 + a_1 \cdot t + a_2 \cdot t^2$ и как $a_0 + a_1 \cdot t^2$, незначительна, но меньшая стандартная ошибка у моделей с $a_0 + a_1 \cdot t + a_1 \cdot t^2$;
- модели, учитывающие минимальную заработную плату в качестве объясняющей переменной, показывают лучшее качество (например, модель (1.6) показала увеличение коэффициента детерминации R^2 на 21,5 % по сравнению с моделью (1.3)).

Дополнительный анализ моделей для V_1 1.4–1.6 с включенной в рассмотрение МЗП, которые отличаются формой описания тренда, показывает, что знак коэффициента при МЗП устойчив, что дополнительно подтверждает качество выбранной спецификации модели относительно фактора МЗП.

Показатели качества спецификаций моделей для V1

Показатели качества моделей	Модели					
	без влияния минимальной заработной платы			с влиянием минимальной заработной платы		
	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6
Множественный R	0,7996	0,8058	0,8066	0,8868	0,9297	0,9304
Коэффициент детерминации	0,6394	0,6493	0,6506	0,7865	0,8643	0,8657
Нормированный коэффициент детерминации	0,5810	0,5924	0,5884	0,7484	0,8401	0,8396
Стандартная ошибка	0,0507	0,0500	0,0503	0,0393	0,0313	0,0314
Критерий Фишера (F)	10,936	11,417	10,456	20,683	35,763	33,157
Уровень доверия по критерию Фишера	3,98E-12	1,53E-12	4,72E-12	2,014E-19	2,17E-26	9,19E-26

Таким образом, окончательный выбор наилучшей модели для V1 для описания влияния факторов времени и МЗП на региональную вариацию заработных плат осуществлен в пользу модели зависимости показателя вариации средних заработных плат по размаху 1.5. Математическая постановка модели имеет вид:

$$V_1 = a_0 + a_1 \cdot t^2 + \sum_{i=2}^{12} a_i \cdot D_i + b \cdot \text{MinZp} + \varepsilon, \quad (1)$$

где V_1 – коэффициент вариации заработных плат по размаху;

D_i – dummy-переменные;

$a_0, a_1, \dots, a_{12}, b$ – коэффициенты модели;

MinZp – размер минимальной заработной платы;

ε – остатки регрессии.

В табл. 2 приведены оценки параметров модели (1), их статистическая значимость и стандартная ошибка расчетов.

Таблица 2

Оценки параметров модели 1.5 для V1 и их статистическая значимость

Параметры модели	Оценки параметров модели	Стандартная ошибка оценки параметров модели	t-статистика	P-значение
a_0	1,03043	0,01638	62,91355	0,00000
a_1 (параметр при t^2)	0,00004	0,00000	16,86820	0,00000
b (параметр при MinZp)	-0,00014	0,00001	-10,75379	0,00000
a_2	-0,00468	0,01643	-0,28498	0,77647
a_3	0,03437	0,01640	2,09533	0,03961
a_4	0,05765	0,01638	3,51947	0,00075
a_5	0,04693	0,01678	2,79648	0,00660
a_6	-0,05578	0,01678	-3,32518	0,00138
a_7	-0,10823	0,01677	-6,45425	0,00000
a_8	-0,06409	0,01676	-3,82280	0,00028
a_9	-0,05472	0,01676	-3,26464	0,00167
a_{10}	-0,05535	0,01676	-3,30344	0,00148
a_{11}	-0,05849	0,01675	-3,49136	0,00082
a_{12}	-0,06129	0,01675	-3,65807	0,00048

Модель статистически значима по критерию Фишера с вероятностью большей 0,99, все параметры модели статистически значимы кроме a_2 – коэффициента при первой dummy-переменной, описывающей сезонные отличия января. Объясняющие способности модели достаточно высоки (коэффициент детерминации модели $R^2 = 0,86$ -).

Выбор наилучшей формы зависимости и её высокое качество позволяют перейти к этапу интерпретации результатов построения модели зависимости коэффициента региональной вариации заработных плат по размаху от времени и фактора МЗП.

Как показывают проведенные расчеты, региональная вариация заработных плат в Украине со временем растёт. Причины такого роста могут исследоваться дополнительно. В свете выводов авторов работы [2] можно сделать предположение, что такой рост связан с общим ростом оплаты труда и, возможно, благополучия в стране.

На рис. 2 приведены сезонные колебания показателя V_1 вариации заработных плат по модели (1). Как видим, сезонная составляющая в данных достаточно существенна. Региональная вариация в оплате труда усиливается в первые 3–4 месяца года, наименьшая дифференциация наблюдается в регионах в июне каждого года. Дополнительный анализ показал симметричность в сезонных индексах роста региональной вариации заработных плат и сезонном росте общего уровня оплаты труда в стране. То есть с ростом среднего уровня оплаты труда межрегиональная вариация оплаты труда также растет.

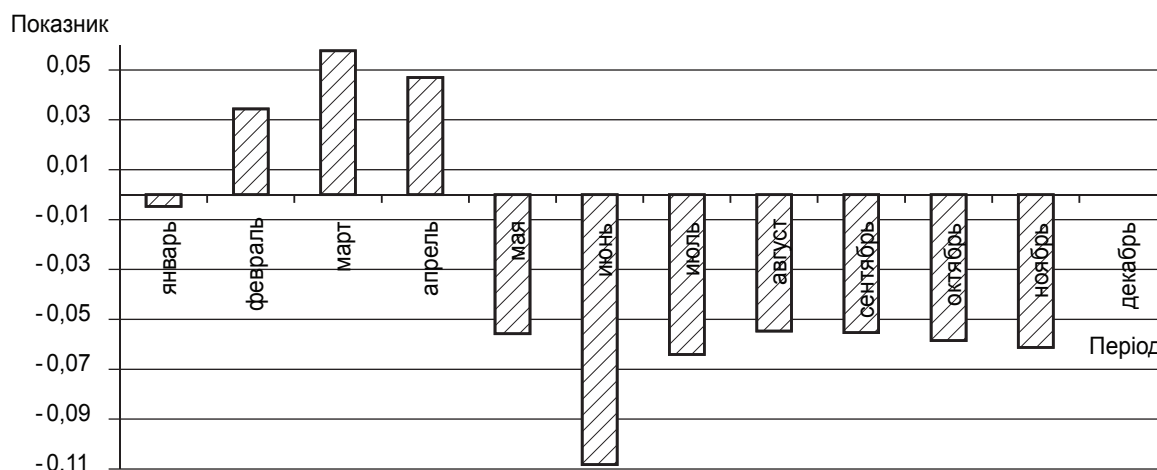


Рис. 2. Сезонные индексы по модели для V_1 с dummy-переменными

МЗП за исследуемый период менялась только в сторону увеличения. Коэффициент модели при факторе МЗП в модели (1) отрицателен, что может быть проинтерпретировано как обратная зависимость между показателями МЗП и коэффициентом вариации заработных плат по размаху. Это свидетельствует о снижении межрегиональной дифференциации заработных плат с ростом минимальной заработной платы в стране. Дискуссионный вопрос о целесообразности использования института МЗП при регулировании процессов формирования оплаты труда в стране получил дополнительное эмпирическое подтверждение о положительном влиянии изменения МЗП на динамику межрегиональной вариации заработных плат.

Аналогичное тестирование спецификаций моделей 1.1–1.6 было проведено для V_2 .

Таблица 3

Показатели качества спецификаций моделей для V_2

Показатели качества моделей	Модели					
	без влияния минимальной заработной платы			с влиянием минимальной заработной платы		
	1.1	1.2	1.3	1.4	1.5	1.6
Множественный R	0,7352	0,7297	0,7352	0,8765	0,9002	0,9002
Коэффициент детерминации	0,5406	0,5324	0,5406	0,7682	0,8103	0,8103
Нормированный коэффициент детерминации	0,4661	0,4566	0,4588	0,7270	0,7765	0,7735
Стандартная ошибка	0,0118	0,0119	0,0118	0,0084	0,0076	0,0077
Критерий Фишера (F)	7,2562	7,0218	6,6076	18,6131	23,986	21,974
Уровень доверия по критерию Фишера	1,4E-08	2,5E-08	3,91E-08	3,54E-18	3,14E-21	1,57E-20

Анализ моделей 1.1–1.6 для V_2 показал, что наилучшее качество модели также дают модели с включенным в рассмотрение фактором МЗП и полиномами второй степени для описания временного тренда.



Наилучшими объясняющими качествами обладает модель 1.5, в качестве результирующей переменной в которой выступает V_2 .

Как показывает анализ коэффициентов модели (табл. 4), влияние фактора МЗП на региональную вариацию заработных плат, измеренную с помощью V_2 , так же позитивное. Рост МЗП ведет к снижению вариации заработных плат на межрегиональном уровне. Сезонные индексы имеют похожую схему изменений, как и для V_1 .

Таблица 4

Оценки параметров модели 1.5 для V_2 и их статистическая значимость

Параметры модели	Оценки параметров модели	Стандартная ошибка оценки параметров модели	t-статистика	P-значение
a_0	0,220561075	0,003975	55,48566	1,94243E-61
a_1 (параметр при t^2)	6,60783E-06	5,38E-07	12,28151	1,95261E-19
b (параметр при $MinZp$)	-3,1583E-05	3,05E-06	-10,3407	5,99598E-16
a_2	0,005110882	0,003987	1,281756	0,203984285
a_3	0,012622713	0,003981	3,17042	0,002225511
a_4	0,01550524	0,003976	3,899885	0,000211901
a_5	0,015758017	0,004073	3,868637	0,000235701
a_6	-0,00830429	0,004072	-2,03958	0,045011548
a_7	-0,02205926	0,00407	-5,42006	7,33481E-07
a_8	-0,01480418	0,004069	-3,63854	0,000508424
a_9	-0,00937217	0,004068	-2,30388	0,024078307
a_{10}	-0,01017887	0,004067	-2,503	0,014552299
a_{11}	-0,0080595	0,004066	-1,98212	0,051230083
a_{12}	-0,00825056	0,004066	-2,02904	0,046101295

Таким образом, подводя итоги исследования, можно сделать следующие выводы.

Предложенный аналитический инструментарий позволяет отслеживать динамику изменения региональной вариации заработных плат и может быть использован для мониторинга и прогноза изменения вариации заработных плат.

Теоретические модели и подход, легший в основу исследования, могут быть рекомендованы для исследования межрегиональной вариации в оплате труда и других стран, не только Украины.

Исследование с помощью предложенного инструментария региональной вариации заработных плат подтвердило для Украины гипотезу об усилении межрегиональной дифференциации в оплате труда при росте среднего уровня оплаты труда (происходящем как в силу сезонных колебаний, так и в силу общей тенденции).

Было выявлено положительное влияние повышения минимальной заработной платы на снижение межрегиональной дифференциации в оплате труда в исследуемый период в Украине, чем дано одно из необходимых доказательств целесообразности применения института регулирования оплаты труда в стране с помощью законодательной фиксации МЗП.

В развитии данной работы в дальнейшем планируется исследовать соотношение факторов минимальной заработной платы и региональной вариации заработных плат в более ранние периоды развития экономики страны, что позволит дополнить сделанные выводы и более детально реконструировать ситуацию с межрегиональной конвергенцией и дивергенцией в оплате труда в Украине.

Литература: 1. Региони України: проблеми та пріоритети соціально-економічного розвитку: монографія/за заг. ред. З. С. Варналія. Київ: Знання України, 2005. 498 с. 2. Филип М. География неравенства в Европе. *SPERO*. 2008. № 9. 3. Urda M., Shevelyova S. Migration policy and national security challenges in globalization conditions. *Economic Annals-XXI*. 2016. Vol. 157 (3-4(1)). P. 22–24. 4. Prokopovych S., Chernova N. The Regional Unevenness of Economic Development in Ukraine and the EU: Models of Analysis. *Економіка розвитку*. 2016. № 4 (80). P. 94–103. 5. Minimum Wage Fixing Convention, 1970 (No. 131): Convention concerning Minimum Wage Fixing, with Special Reference to Developing Countries (Entry into force: 29 Apr 1972). URL: <http://www.ilo.org/>. 6. Monthly minimum wages below €500 in east and well above €1000 in northwest, February 2017. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7860532/3-10022017-AP-EN.pdf/b5027315-0570-45df-9eb6-0cfda2f13dbc>.



7. States with Minimum Wages Above the Federal Level have had Faster Small Business and Retail Job Growth/Fiscal Policy Institute, 2006. March 30. URL: <http://fiscalpolicy.org>. 8. Wadsworth J. *Did the national minimum wage affect UK prices?* // *Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science CEP: Discussion Paper*. 2009. № 947. URL: <http://cep.lse.ac.uk>. 9. Новак І. Мінімальна заробітна плата: методичні підходи до визначення та вплив на ринок праці. *Україна: аспекти праці*. 2012. № 5. С. 23–34. 10. *Людський розвиток в Україні. Модернізація соціальної політики: регіональний аспект: монографія*/за ред. Е. М. Лібанової. Київ: Ін-т демографії і соц. досл. ім. М. В. Птухи НАН України, 2015. 356 с. 11. Міністерство фінансів України: офіц. сайт. URL: <http://index.minfin.com.ua/index/average/>. 12. Державна служба статистики України: офіц. сайт. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.

References: 1. *Rehiony Ukrainy: problemy ta priorityty sotsialno-ekonomichnoho rozvytku: monohrafiia* [Regions of Ukraine: Problems and Priorities of Socio-Economic Development: monograph]/za zah. red. Z. S. Varnaliia. Kyiv: Znannia Ukrainy, 2005. 498 p. 2. Filip M. Geografiya neravenstva v Yevrope. SPERO. 2008. No. 9. 3. Urda M., Shevelyova S. Migration policy and national security challenges in globalization conditions. *Economic Annals-XXI*. 2016. Vol. 157 (3-4(1)). P. 22–24. 4. Prokopovych S., Chernova N. The Regional Unevenness of Economic Development in Ukraine and the EU: Models of Analysis. *Ekonomika rozvytku*. 2016. No. 4 (80). P. 94–103. 5. Minimum Wage Fixing Convention, 1970 (No. 131): Convention concerning Minimum Wage Fixing, with Special Reference to Developing Countries (Entry into force: 29 Apr 1972). URL: <http://www.ilo.org/>. 6. Monthly minimum wages below €500 in east and well above €1000 in northwest, February 2017. URL: <http://ec.europa.eu/eurostat/documents/2995521/7860532/3-10022017-AP-EN.pdf/b5027315-0570-45df-9eb6-0cfa2f13dbc>. 7. States with Minimum Wages Above the Federal Level have had Faster Small Business and Retail Job Growth/Fiscal Policy Institute, 2006. March 30. URL: <http://fiscalpolicy.org>. 8. Wadsworth J. *Did the national minimum wage affect UK prices?* // *Centre for Economic Performance, London School of Economics and Political Science CEP: Discussion Paper*. 2009. № 947. URL: <http://cep.lse.ac.uk>. 9. Novak I. *Minimalna zarobitna plata: metodychni pidkhody do vyznachennia ta vplyv na rynek pratsi* [Minimum Wages: Methodological Approaches to the Definition and the Impact on the Labour Market]. *Ukraina: aspekty pratsi*. 2012. No. 5. P. 23–34. 10. *Liudskiy rozvytok v Ukraini. Modernizatsiia sotsialnoi polityky: rehionalnyi aspekt: monohrafiia* [Human Development in Ukraine. Modernization of Social Policy: Regional Aspect: monograph]/za red. E. M. Libanovoi. Kyiv: Ін-т демографії і соц. досл. ім. М. В. Птухи НАН України, 2015. 356 p. 11. Ministerstvo finansiv Ukrainy: ofits. sait. URL: <http://index.minfin.com.ua/index/average/>. 12. Derzhavna sluzhba statystyky Ukrainy: ofits. sait. URL: <http://ukrstat.gov.ua>.

Информация об авторе

Ивахненко Ольга Владимировна – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономической кибернетики Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: ov.ivahnenko@gmail.com).

Информация про автора

Ивахненко Ольга Володимирівна – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економічної кібернетики Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: ov.ivahnenko@gmail.com).

Information about the author

O. Ivahnenko – Ph.D. (Economics), Associate Professor, Associate Professor of Department of Economic Cybernetics of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine; e-mail: ov.ivahnenko@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
21.12.2016 р.*

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ТЕХНОЛОГІЧНІ ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ВИРОБНИЦТВА СИНТЕТИЧНОГО РІДКОГО ПАЛИВА В УКРАЇНІ

Рудика В. І.
Феденко Г. М.

Анотація. Проаналізовано сировинні та технологічні можливості створення виробництва синтетичного рідкого палива в Україні. Обґрунтовано доцільність розбудови національного виробництва моторного палива з використанням низькосортного вугілля. Проаналізовано технологічні способи виробництва та зроблено висновок про доцільність застосування методів непрямой газифікації вугілля. Проведено порівняння організаційно-технологічних схем виробництва синтетичного рідкого палива й обрано як найбільш доцільну централізовану схему розміщення середніх одиничних виробництв у регіонах традиційного видобутку вугілля. Висунуто гіпотезу про вагомість синтетичного рідкого палива для гарантування енергетичної безпеки України.

Ключові слова: моторне паливо, нафта, синтетичне рідке паливо, організаційно-технологічна схема виробництва.

ОРГАНИЗАЦИОННО-ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ОСОБЕННОСТИ СОЗДАНИЯ ПРОИЗВОДСТВА СИНТЕТИЧЕСКОГО ЖИДКОГО ТОПЛИВА В УКРАИНЕ

Рудыка В. И.
Феденко Г. М.

Аннотация. Проанализированы сырьевые и технологические возможности создания производства синтетического жидкого топлива в Украине. Обоснована целесообразность развития национального производства моторного топлива с использованием низкосортного угля. Проанализированы технологические способы его производства, и сделан вывод о целесообразности применения методов непрямой газификации угля. Проведено сравнение организационно-технологических схем производства синтетического жидкого топлива, и выбрана в качестве наиболее целесообразной централизованная схема размещения средних единичных производств в регионах традиционной добычи угля. Выдвинута гипотеза о весомости синтетического жидкого топлива для обеспечения энергетической безопасности Украины.

Ключевые слова: моторное топливо, нефть, синтетическое жидкое топливо, организационно-технологическая схема производства.

ORGANIZATIONAL AND TECHNOLOGICAL FEATURES OF CREATING PRODUCTION OF SYNTHETIC LIQUID FUEL IN UKRAINE

V. Rudyka
G. Fedenko

Abstract. The raw material and technological possibilities of creating production of synthetic liquid fuel in Ukraine are analyzed. The expediency of development of the national motor fuel production with the use of low-grade coal deposits is justified. The technological methods of its production are analyzed and the conclusion as to the expediency of applying methods of indirect coal gasification is made. The comparison of the organizational and technological schemes for production of synthetic

liquid fuels is carried out and the centralized scheme for allocating medium single industries in traditional coal mining regions is chosen as the most feasible. A hypothesis on the importance of synthetic liquid fuel for ensuring Ukraine's energy security is put forward.

Keywords: motor fuel, oil, synthetic liquid fuel, organizational and technological scheme of production.

Постановка проблеми. Найбільш суттєвою проблемою України сьогодні є незадовільний стан її енергетичної безпеки, яка значною мірою визначається нераціональністю енергетичної ресурсної бази. Структурна нераціональність енергетичної ресурсної бази України визначається недостатністю вітчизняного виробництва продуктів вуглеводневої групи для задоволення потреб країни, яке, своєю чергою, визначається:

- обмеженістю природних запасів і видобутку вуглеводнів у країні;
- недостатнім технологічним розвитком вітчизняної нафтопереробної промисловості, неспроможним забезпечити рентабельність виробництва в умовах глобального зростання цін на нафтову сировину та низької диверсифікації джерел її імпорту;
- відсутністю у країні виробництва моторного палива з альтернативної сировини (природний газ і вугілля).

Така ситуація визначає суттєву зовнішню енергетичну залежність країни.

Імпортна залежність України у нафтовій та нафтопродуктовій галузях, на відміну від інших розвинених країн світу, склалась не під час послідовного економічного розвитку, а в результаті руйнування господарських зв'язків на пострадянському просторі, що призвело до відокремлення енергетичної системи, а отже, незбалансованості структури енергетичних потреб економіки та сфери життєзабезпечення України із структурою наявних національних природних запасів вичопного палива [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку наукових засад концептуалізації та реструктуризації складових нафтопереробної промисловості зробили як зарубіжні, так і українські вчені, а саме: А. Вілуха [2], Г. Бурлака [3], О. Брагинський [4], В. Бушуєв [5], Л. Назарчук [6], А. Шидловський [7], В. Шпілевський [1; 8] та ін. Однак, як вважається, й надалі потребують удосконалення теоретико-методичні та практичні аспекти реструктуризації виробництва моторного палива в Україні на основі використання національного енергетичного потенціалу.

Метою статті є надання методичних рекомендації щодо обґрунтування техніко-економічної доцільності створення виробництва рідкого палива (СРП) на основі національного енергетичного потенціалу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним із варіантів реструктуризації виробництва моторного палива в Україні згідно із національними можливостями внутрішнього енергозабезпечення в умовах досягнутого рівня складності технологічного циклу та наявних трендів у споживанні є структурна модернізація систем національного енергозабезпечення та перероблення первинних паливно-енергетичних ресурсів.

Як стверджується В. В. Шпілевським, стратегічною метою розвитку «національної енергетичної сфери повинно стати забезпечення самодостатності національного енергетичного циклу за рахунок підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів», в т.ч. і за рахунок структурної модернізації ресурсного циклу моторного палива країни [1]. Зважаючи на вищенаведену мету розвитку сфери – забезпечення самодостатності національного ресурсного циклу моторного палива – його енергоресурсна база повинна формуватись на основі власних джерел енергоресурсів.

Дефіцит власного видобутку конвенціональних вуглеводнів (нафти та газового конденсату) необхідно перекрити переважно за рахунок додаткового залучення в національний енергоресурсний цикл моторного палива інших видів вуглеводнів. Реальним джерелом перекриття такого дефіциту в осяжному майбутньому може стати тільки додатковий видобуток кам'яного та бурого вугілля.

Процедура вибору перспективної технологічної схеми виробництва синтетичного моторного палива в Україні передбачає послідовне проведення:

- вибору способу одержання моторного палива, найбільш прийняттого у специфічних умовах національної сировинної бази;
- вибору методу (способу) одержання моторного палива з певного виду сировини;
- аналіз ключових технологій процесу конверсії сировини у моторне паливо за обраним методом;
- синтез технологічної схеми виробництва моторного палива, що відповідає сучасним умовам технологічного розвитку.

Вибір способу одержання моторного палива за умов достатності сировинної бази проводиться на основі порівняльного аналізу сильних і слабких сторін способів виробництва синтетичного моторного палива (табл. 1).

Результати проведеного аналізу дозволяють дійти таких висновків.

Перший спосіб одержання моторного палива, який можна назвати традиційним, має широке застосування як у світі, та і в Україні. Його розповсюдження в умовах України обмежується можливостями вітчизняного нафтовидобування та доступністю імпорту нафти, а також низькою конкурентоспроможністю вітчизняної



нафтопереробки, яка призвела до стійкої тенденції деградації цієї галузі. Зважаючи на це, можна стверджувати, що відновлення задовільного стану вітчизняної нафтопереробки, без структурної модернізації її самої та технічної модернізації її підприємств, може бути забезпечено тільки за умови зміни тенденції зростання світових цін на нафту на протилежну. Однак ця тенденція має об'єктивну природу, яка є одним із глобальних проявів у дійсності постулату обмеженості ресурсів, а отже, не може бути змінена за будь-яких умов. Таким чином, застосування такого способу виробництва має відповідати масштабам наявного вітчизняного виробництва нафти або іншої рідкої вуглеводневої сировини, придатної для переробки на наявних НПЗ.

Таблиця 1

Порівняльний аналіз сильних і слабких сторін різних способів виробництва моторного палива за видами вхідної сировини

Вид вхідної сировини		
нафта та газовий конденсат	природний газ	вугілля
<i>Сильні сторони</i>		
1. Високий потенційний ступінь переробки	1. Відносно високий (порівняно з вугіллям) ступінь конверсії	1. Значний потенціал природних вугільних запасів
2. Відносно проста технологія переробки (порівняно з природним газом і вугіллям)	2. Відносно проста технологія конверсії (порівняно з вугіллям)	2. Значний потенціал збільшення видобутку вугілля (насамперед низькосортного)
3. Є основним способом одержання моторного палива як у світі, так і в Україні	3. Має найбільш широке застосування у світі після основного способу одержання моторного палива (з нафти)	3. Наявність розвинутих елементів технологічного ланцюгу з виробництва моторного палива (національний вугільний і нафтопереробний комплекси)
		4. Перший зі способів, використаних для одержання синтетичного моторного палива, застосовується у промисловості протягом 80 років
<i>Слабкі сторони</i>		
1. Обмеженість природних запасів нафти та газового конденсату (відсутність перспектив кардинального збільшення видобутку)	1. Обмеженість природних запасів природного газу (відсутність перспектив кардинального збільшення видобутку)	1. Відносно низький (матеріальний і енергетичний) ступінь конверсії
2. Висока імпортна залежність виробництва	2. Висока імпортна залежність виробництва	2. Відносно складна (порівняно з нафтою і природним газом) технологія виробництва
3. Технологічна застарілість і неконкурентоспроможність більшості нафтопереробних заводів	3. Відсутність заводів GTL (газ у рідину)	3. Відсутність заводів CTL (вугілля в рідину)

Застосування способу одержання СРП, тобто синтетичних аналогів нафти та нафтопродуктів із природного газу в умовах України, не має під собою ані ресурсних, ані виробничих основ, отже, будь-якого досвіду його застосування, що визначає безперспективність розвитку цього напрямку промислового виробництва моторного палива.

Спосіб виробництва СРП з вугільної сировини є єдиним, який має перспективу застосування і розвитку у специфічних умовах України, оскільки:

- країна володіє одними з найбільших у світі покладами кам'яного та значними покладами бурого вугілля (8 місце у світі);
- країна має розвинену вугільну промисловість, що знаходиться у стані спаду виробництва, обумовленого скороченням попиту на її продукцію, а отже, потребує перш за все розширення внутрішнього ринку;
- країна має відпрацьовані технології більшості елементів загальної технологічної схеми виробництва СРП із вугільної сировини, які забезпечені наявним виробничим потенціалом, а саме: вуглевидобутку; вуглезбагачення; вуглепідготовки (виробництва вугільної шихти); нафтопереробки.

Таким чином, недостатньою ланкою у загальній технологічній схемі виробництва СРП є тільки процес конверсії вугілля у СРП.

Сьогодні основними методами конверсії вугілля (або інших твердих вуглевмісних речовин), які знайшли застосування у промисловості, є процеси прямого та непрямого зрідження вугілля, порівняльний аналіз сильних і слабких сторін яких наведено у табл. 2.

Порівняльний аналіз сильних і слабких сторін різних методів одержання синтетичного рідкого палива з вугілля

Методи одержання синтетичного рідкого палива з вугілля	
Пряме зрідження	Непряме зрідження
<i>Сильні сторони</i>	
1. Більш високий ступінь конверсії	1. Більш високий ступінь технологічної безпеки
2. Більш проста технологічна схема виробництва	2. Широкий діапазон вхідної сировини
	3. Більш широке промислове застосування
<i>Слабкі сторони</i>	
1. Високий ступінь технологічної небезпеки (обумовлений необхідністю забезпечення високого тиску та температури для проведення реакції синтезу СРП)	1. Необхідність адаптації технологічних режимів до складу вхідної сировини
2. Жорсткий склад вхідної сировини (шихти)	2. Висока залежність результативності виробництва від досконалості технології і апаратного забезпечення
3. Більш складне (за вимогами забезпечення технологічних режимів і надійності) апаратне забезпечення	

Вищенаведене порівняння сильних і слабких сторін двох основних методів конверсії вугілля у СРП свідчить про більшу матеріальну ефективність прямого зрідження вугілля (гідрогенізації), ніж непрямого, але більш жорсткі регламенти процесу гідрогенізації порівняно з непрямим зрідженням вугілля висувають підвищені вимоги до апаратного забезпечення, а отже, більшу вартість капітальних вкладень і поточних виробничих витрат.

Окремо слід зазначити більш високу потенційну небезпеку процесу гідрогенізації порівняно з непрямим зрідженням вугілля. Так, якщо у разі аварії устаткування на крупному заводі непрямого зрідження вугілля її негативні наслідки не виходять за межі підприємства, то при аварії реактора гідрогенізації наслідки можуть мати значення місцевої катастрофи. Тому саме чинник безпеки виробництва й обумовив переважне використання у промисловості методу непрямого зрідження вугілля, обмежене використання методу гідрогенізації, переважно на заводах, розташованих у малонаселених місцевостях, наприклад, у Внутрішній Монголії (Китай).

Виходячи з вищенаведеного, можна стверджувати, що найбільш прийнятним для України буде створення виробництва СРП у спосіб непрямого зрідження вугілля.

Зважаючи на результати проведеного технологічного аналізу, можна констатувати, що найбільш придатною для використання в Україні є технологія, яка відповідає таким умовам:

- наявність вітчизняної сировинної бази;
- мінімальні витрати на сировину (чи її виробництво);
- максимальна технологічна безпека;
- максимальна енергетична рентабельність;
- прийнятне техногенне навантаження на природне середовище.

Враховуючи вимоги до технології конверсії вугілля у СРП та її сировинно-технічні особливості, можна запропонувати до використання в Україні дві технологічні схеми одиничного виробництва (заводу), що призначені для реалізації процесу непрямой двостадійної конверсії вугілля у синтетичну нафту (СРП):

- 1) технологічну схему виробництва СРП на основі газифікації вугілля за методом Prenflo доцільно застосовувати для крупного виробництва СРП у складі промислового гірничо-хімічного комплексу. Тобто комплексу, що складається з гірничого комплексу з видобування низькосортного вугілля (наприклад, бурого) і хімічного комплексу з конверсії вугілля у СРП. Застосування вказаної дешевої вугільної сировини дозволить забезпечити рентабельне виробництво і за умов застосування менш ефективної, але й менш складної, як у другому випадку, технології;
- 2) технологічну схему виробництва СРП на основі плазмової газифікації доцільно застосовувати для середньотоннажного виробництва СРП із товарного кам'яного вугілля на окремому заводі. Застосування більш ефективної технології дозволить компенсувати різницю від застосування більш дорогої, ніж у першому випадку, сировини, а також рентабельність виробництва при значно менших масштабах виробництва.

Подолати енергоресурсний дефіцит традиційний викопних енергоресурсів за рахунок додаткового видобутку вугілля можна лише за умов технологічної реструктуризації сфери його цільового використання або структурної модернізації сфери його конверсії в товарні енергоносії та енергію за умов використання чистих технологій спалювання вугілля.

Перший очевидний шлях – максимізація використання вугілля в умовах наявних технологій – є недоцільним, тому що:

- в технологічному аспекті перехід від переважного використання висококонцентрованого, а отже, і високоефективного палива (вуглеводнів) на користь менш концентрованого (вугілля):
 - по суті є технічним регресом;
 - суттєво скоротить можливості використання сучасної саморушійної техніки (автомобілів, тракторів та ін.);
 - суттєво підвищить техногенне навантаження на природне середовище;
- в економічному аспекті така орієнтованість структурної модернізації не сприятиме зростанню національної економіки.

Другий шлях – структурна модернізація національного промислового комплексу з виробництва моторного палива шляхом створення у складі національного паливно-енергетичного комплексу сектора з виробництва синтетичної нафти. Орієнтація виробництва СРП на випуск синтетичної нафти, а не готового синтетичного моторного палива дозволить зменшити капітальні витрати на будівництво заводів СРП та задіяти виробничий потенціал вітчизняних нафтопереробних заводів.

Наявний світовий досвід щодо організації виробництва СРП, енергетичний потенціал України, а також виробничий потенціал вітчизняної нафтопереробки дозволяє стверджувати, що виробництво СРП в Україні може бути побудовано за однією з трьох організаційно-технологічних схем [9; 10]:

- єдиного гірничо-хімічного виробництва на основі сировинного потенціалу родовищ низькоякісного вугілля;
- централізованого розміщення крупних одиничних виробництв у регіонах традиційного видобутку вугілля;
- децентралізованого розміщення малих і середніх одиничних виробництв у регіонах традиційного видобутку вугілля.

У табл. 3 наведено порівняльну характеристику ключових параметрів різних організаційно-технологічних схем одиничних виробництв СРП (заводів СРП), які було закладено в основу порівняльного аналізу сильних і слабких сторін цих виробництв.

Таблиця 3

Порівняльна характеристика ресурсно-технологічних аспектів виробництва синтетичного рідкого палива за різними організаційно-технологічними схемами

Показник	Значення за видом організаційно-технологічної схеми		
	єдиного гірничо-хімічного виробництва на основі сировинного потенціалу родовищ низькоякісного вугілля	централізованого розміщення крупних одиничних виробництв у регіонах традиційного видобутку вугілля	децентралізованого розміщення малих і середніх одиничних виробництв у регіонах традиційного видобутку вугілля
Вид основних готових продуктів	товарне дизельне паливо, прямогонний бензин	товарне дизельне паливо, прямогонний бензин	синтетична нафта
Глибина переробки вугільної сировини (вихід СРП з вугілля), т/т:			
– стандартної вологості;	0,088*	0,257**	0,381**
– сухої маси	0,177	0,356	0,448
Капітальні вкладення на одиницю виробничої потужності (за СРП), тис. грн/т	15,560***	4,135	4,680
Поточні витрати на виробництво СРП, тис. грн/т	2,684	4,577	3,630

* вологість бурого вугілля – 50,2 %

** вологість кам'яного вугілля – 15 %

*** капітальні вкладення у гірничо-хімічний промисловий комплекс (буровугільний кар'єр і завод СТЛ)

Результати порівняльного аналізу організаційно-технологічних схем виробництва СРП (табл. 4) свідчать про техніко-технологічну й інвестиційну привабливість двох із них в Україні, а саме: єдиного гірничо-хімічного виробництва на основі сировинного потенціалу родовищ низькоякісного вугілля та децентралізованого розміщення інноваційних малих одиничних виробництв у регіонах традиційного видобутку вугілля.

**Порівняльний аналіз сильних і слабких сторін виробництв СРП
за різними організаційно-технологічними схемами**

Єдиного гірничо-хімічного виробництва на основі сировинного потенціалу родовищ низькоякісного вугілля	Централізованого розміщення середніх одиничних виробництв у регіонах традиційного видобутку вугілля	Децентралізованого розміщення інноваційних малих і середніх одиничних виробництв у регіонах традиційного видобутку
<i>Сильні сторони</i>		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Значний масштаб одиничного виробництва 2. Цілісність сировинно-виробничого промислового комплексу 3. Незалежність від постачальників сировини 4. Економія на транспортуванні сировини 5. Висока рентабельність виробництва 6. Забезпечення розвитку видобутку низькосортного (бурого) вугілля і комплексу процесів доведення прямогонного бензину до товарної кондиції 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Значний масштаб одиничного виробництва 2. Відносно висока глибина переробки сировини (вихід СРП з вугілля) 3. Можливість створення виробництва на базі реконструкції безперспективних коксохімічних заводів 4. Прийнятна рентабельність виробництва 5. Прийнятний період окупності інвестицій 6. Забезпечення розвитку вугільної промисловості та комплексу процесів доведення прямогонного бензину до товарної кондиції 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Висока глибина переробки сировини (вихід СРП із вугілля) 2. Можливість розміщення виробництва на площадках вуглезбагачувальних фабрик 3. Економія на транспортуванні сировини 4. Можливість застосування перервного виробничого циклу 5. Висока рентабельність виробництва 6. Відносно мале навантаження на навколишнє середовище 7. Можливість мобілізації інвестицій у межах фінансового потенціалу регіону 8. Короткий термін будівництва та період окупності інвестицій 9. Забезпечення короткого терміну створення національного промислового комплексу з виробництва синтетичної нафти за рахунок паралельного будівництва заводів 10. Забезпечення розвитку вугільної і відновлення нафтопереробної промисловості 11. Широке конкурентне середовище у секторі нафтопостачання
<i>Слабкі сторони</i>		
<ol style="list-style-type: none"> 1. Низька глибина переробки сировини (вихід СРП із вугілля) 2. Обов'язкове застосування безперервного виробничого циклу 3. Високе навантаження на навколишнє середовище 4. Високі капітальні витрати (в т.ч. на природозахисні та соціальні об'єкти, транспортну інфраструктуру) 6. Відсутність базових виробничих площадок 7. Відносно великий період окупності інвестицій 8. Високий ступінь монополізації виробництва 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Залежність від постачальників сировини 2. Обов'язкове застосування безперервного виробничого циклу 3. Відносно високі капітальні витрати 4. Високий ступінь монополізації виробництва 	<ol style="list-style-type: none"> 1. Залежність від постачальників сировини 2. Залежність від споживачів продукції (високий ступінь монополізації)

Перша з наведених схем – єдиний гірничо-хімічний комплекс – найменше відповідає специфічним умовам господарювання в Україні, оскільки аналіз її сильних і слабких сторін засвідчує про «вузькі місця» порівняно з іншими схемами.

Застосування централізованої схеми доцільно для створення цілісного гірничо-хімічного промислового комплексу на базі освоєння родовищ низькоякісного вугілля і розташування виробництва СРП поблизу чи безпосередньо на його території. Сировинним потенціалом можуть виступати неосвоєні або занедбані буровугільні родовища в Україні, у т.ч. в Харківській області – Новодмитрівське родовище. Однак створення цілісного промислового комплексу з виробництва СРП викликає значну економічну напругу в національному



господарстві та пов'язується із мобілізацією фінансових ресурсів, значними термінами освоєння сировинного потенціалу та тривалістю окупності, що визначає національні масштаби проекту.

Третя з наведених у табл. 3 схем дозволяє визначити необхідний обсяг інвестицій за одиничними виробництвами та є більш комерційно привабливою для потенційних інвесторів, що робить її практичне впровадження економічно доступним з огляду на розмежування інвестицій у часі та просторі. Децентралізована організаційно-технологічна схема може бути обрана найбільш пріоритетною та рекомендована як базова модель реструктуризації виробництва моторного палива в Україні. Будівництво заводів СРП за такою схемою необхідно розпочинати в регіонах видобутку кам'яного вугілля на площадках центральних чи групових вуглезбагачувальних фабрик, на яких отримується товарне вугілля з вугільної маси наближених до них шахт.

В цілому створення індустрії синтетичного моторного палива дозволить суттєво знизити зовнішню енергетичну залежність країни, створити додаткові робочі місця і збільшити обсяг внутрішнього валового продукту.

Висновки. Забезпечити реновацію виробництва моторного палива в Україні є вкрай важливим стратегічним завданням, від якого залежить національна безпека країни за енергетичною складовою. Виробництво синтетичного рідкого палива з низькосортного вугілля в Україні здатне вирішити питання задоволення національних потреб у моторному паливі, створити нові робочі місця та сприяти розвитку національної економіки. Як технологічну схему виробництва доцільно використовувати технології непрямого зрідження вугілля та обрати централізовану організаційно-технологічну схему розміщення середніх одиничних виробництв у регіонах традиційного видобутку вугілля.

Перспективами подальших досліджень є моделювання розвитку ресурсного циклу моторного палива в Україні з урахуванням створення виробництва синтетичного рідкого палива.

Література: 1. Шпілевський В. В. Передумови і напрями структурної модернізації паливного комплексу України // Конкурентоспроможність та інновації: проблеми науки та практики: матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (м. Харків, 18–19 листоп. 2015 р.). Харків: ФОП Лібуркіна Л. М., 2015. С. 15–19. 2. Білуха А. А. Проблеми та перспективи розвитку ринку нафтопродуктів у контексті забезпечення енергетичної безпеки. URL: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/nafta-89ffa.pdf>. 3. Бурлака Г. Стратегия нефтепродуктообеспечения как составляющая энергетической безопасности Украины. URL: http://ukrudprom.com:85/digest/Strategiya_nefteproduktoobespecheniya_kak_sostavlyayushchaya_ene.html. 4. Брагинський О. Б. Нефтегазовый комплекс мира. М.: Изд-во «Нефть и газ» РГУ нефти и газа им. И. М. Губкина, 2006. 640 с. 5. Бушуев В. В., Конопляник А. А., Миркин Я. М. Цены на нефть: анализ, тенденции, прогноз. М.: Энергия, 2013. 344 с. 6. Назарчук Л. М. Инновации в нефтегазовый комплекс: монография. Киев: Нац. акад. управл., 2007. 280 с. 7. Шидловський А. К., Віхорев Ю. О., Гінайло В. О. Енергетичні ресурси та потоки. Київ: Укр. енциклопед. знання, 2003. 472 с. 8. Шпілевський В. В., Феденко Г. М. Оцінка сировинного потенціалу виробництва моторного палива в Україні // Ефективна економіка. 2015. № 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3900>. 9. Феденко Г. М. Забезпечення паливної безпеки України шляхом розбудови організаційно-технологічної структури виробництва синтетичного рідкого палива. *Моделювання регіональної економіки*. 2015. № 1 (25). С. 197–205. 10. Феденко Г. М. Моделювання ефективного масштабу та вибір організаційно-технологічної схеми виробництва моторного палива в Україні // Materiály XI mezinárodní vědecko - praktická konference «Dny vědy – 2015». Díl 4. Ekonomické vědy. Praha: Publishing House «Education and Science» s.r.o. S. 15–16.

References: 1. Shpilievskiy V. V. Peredumovy i napriamy strukturoi modernizatsii palyvnoho kompleksu Ukrainy // Konkurentospromozhnist ta innovatsii: problemy nauky ta praktyky: materialy Mizhnar. nauk.-prakt. internet-konf. (m. Kharkiv, 18–19 lystop. 2015 r.). Kharkiv: FOP Liburkina L. M., 2015. P. 15–19. 2. Bilukha A. A. Problemy ta perspektyvy rozvytku rynku naftoproduktiv u konteksti zabezpechennia enerhetychnoi bezpeky. URL: <http://www.niss.gov.ua/content/articles/files/nafta-89ffa.pdf>. 3. Burlaka G. Strategiya nefteproduktoobespecheniya kak sostavlyayushchaya energeticheskoy bezopasnosti Ukrainy. URL: http://ukrudprom.com:85/digest/Strategiya_nefteproduktoobespecheniya_kak_sostavlyayushchaya_ene.html. 4. Braginskiy O. B. Neftegazovyy kompleks mira. M.: Izd-vo «Neft i gaz» RGU nefiti i gaza im. I. M. Gubkina, 2006. 640 p. 5. Bushuyev V. V., Konoplyanik A. A., Mirkin Ya. M. Tseny na neft: analiz, tendentsii, prognoz. M.: Energiya, 2013. 344 p. 6. Nazarchuk L. M. *Innovatsii v neftegazovyy kompleks*: monografiya [Innovations in Oil and Gas Complex: monograph]. Kiev: Nats. akad. upravl., 2007. 280 p. 7. Shydlovskiy A. K., Vikhoriev Yu. O., Hinailo V. O. Enerhetychni resursy ta potoky. Kyiv: Ukr. entsykloped. znannia, 2003. 472 p. 8. Shpilievskiy V. V., Fedenko H. M. Otsinka syrovynnoho potentsialu vyrobnytstva motornoho palyva v Ukraini // Efektyvna ekonomika. 2015. No. 3. URL: <http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3900>. 9. Fedenko H. M. *Zabezpechennia palyvnoi bezpeky Ukrainy shliakhom rozbudovy orhanizatsiino-tekhnolohichnoi struktury vyrobnytstva syntetychnoho ridkoho palyva* [Maintenance of Fuel Safety of Ukraine by Development of Organizational-Technological Structure of Manufacture of Synthetic Liquid Fuel]. *Modeliuvannia rehionalnoi ekonomiky*. 2015. No. 1 (25). P. 197–205. 10. Fedenko H. M. Modeliuvannia efektyvnoho masshtabu ta vybir orhanizatsiino-tekhnolohichnoi skhemy vyrobnytstva motornoho palyva v Ukraini // Materiály XI mezinárodní vědecko-praktická konference «Dny vědy – 2015». Díl 4. Ekonomické vědy. Praha: Publishing House «Education and Science» s.r.o. S. 15–16.

Інформація про авторів

Рудика Віктор Іванович – кандидат економічних наук, директор ДП «ГИПРОКОКС» (вул. Сумська, 60, м. Харків, 61002, Україна).

Феденко Галина Михайлівна – кандидат економічних наук, начальник Харківського управління Офісу великих платників податків Державної фіскальної служби (вул. Благовіщенська, 30, м. Харків, 61052, Україна).

Информация об авторах

Рудика Виктор Иванович – кандидат экономических наук, директор ГП «ГИПРОКОКС» (ул. Сумская, 60, г. Харьков, 61002, Украина).

Феденко Галина Михайловна – кандидат экономических наук, начальник Харьковского управления Офиса крупных налогоплательщиков Государственной фискальной службы (ул. Благовещенская, 30, г. Харьков, 61052, Украина).

Information about the authors

V. Rudeka – Ph.D. (Economics), Director of SE “GIPROKOKS” (60 Sumska Str., Kharkiv, 61002, Ukraine).

H. Fedenko – Ph.D., Head of Kharkiv Office of Large Taxpayers of the State Fiscal Service (30 Blagovishchenska Str., Kharkiv, 61052, Ukraine).

*Стаття надійшла до ред.
12.12.2016 р.*

JEL Classification: R 39

УДК 332.142.4

КОМПЛЕКСНИЙ МЕХАНІЗМ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНИМ ПОТЕНЦІАЛОМ БУДІВЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСУ ХАРКІВСЬКОГО РЕГІОНУ

**Медвідь В. Ю.
Якименко О. В.**

Анотація. *Визначено основні проблеми розвитку інноваційної діяльності України та її регіонів. Зазначено, що Харківська область входить до числа найпотужніших індустріальних центрів Східної Європи та має найбільш прогресивну структуру промисловості серед регіонів України. Виокремлено основні проблеми управління інноваційним потенціалом будівельних організацій на рівні регіонів країни. Сформовано проєкції комплексного механізму управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу Харківського регіону. Зроблено висновки про доцільність формування комплексного механізму управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу регіону, який буде сприяти успішному веденню будівельного бізнесу в регіоні на основі впровадження інноваційних технологій і дасть новий поштовх для розуміння органами регіональної влади та бізнес-системами важливості інновацій для розвитку регіональної економіки та всього національного господарства України.*

Ключові слова: *управління, механізм, інноваційний потенціал, регіон.*

© Медвідь В. Ю., Якименко О. В., 2016

КОМПЛЕКСНЫЙ МЕХАНИЗМ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ СТРОИТЕЛЬНОГО КОМПЛЕКСА ХАРЬКОВСКОГО РЕГИОНА

**Медведь В. Ю.
Якименко О. В.**

Аннотация. Определены основные проблемы развития инновационной деятельности Украины и ее регионов. Отмечено, что Харьковская область входит в число крупнейших промышленных центров Восточной Европы и имеет наиболее прогрессивную структуру промышленности среди регионов Украины. Выделены основные проблемы управления инновационным потенциалом строительных организаций на уровне регионов страны. Сформированы проекции комплексного механизма управления инновационным потенциалом строительного комплекса Харьковского региона. Сделаны выводы о целесообразности формирования комплексного механизма управления инновационным потенциалом строительного комплекса региона, который будет способствовать успешному ведению строительного бизнеса в регионе на основе внедрения инновационных технологий и даст новый толчок для понимания органами региональной власти и бизнес-системами важности инноваций для развития региональной экономики и всего национального хозяйства Украины.

Ключевые слова: управление, механизм, инновационный потенциал, регион.

THE INTEGRATED MECHANISM FOR MANAGING THE INNOVATIVE POTENTIAL OF THE CONSTRUCTION COMPLEX OF KHARKOV REGION

**V. Medvid'
O. Yakymenko**

Abstract. The paper is dedicated to the issue of determining the main problems in the development of innovative activity of Ukraine and its regions. It is noted that Kharkov region is one of the largest industrial centers of Eastern Europe and thus has the most progressive industrial structure among the regions of Ukraine. The main problems of managing the innovative potential of construction organizations at the regional level of the country are singled out. The projections of the integrated mechanism for managing the innovative potential of the construction complex of Kharkov region are formed. Conclusions are made as to expediency of forming the integrated mechanism for managing the innovative potential of the construction complex in the region. The mechanism will contribute to a successful conduct of construction business in the region through the introduction of innovative technologies and will give a new impetus to understanding the importance of innovations for the development of the regional economy and the entire national economy of Ukraine by regional authorities and business systems.

Keywords: management, mechanism, innovation potential, region.

Постановка проблеми. Сучасний стан економіки України відзначається певними проблемами, які пов'язані з недосконалістю принципів управління, незгодою суспільства й органів влади до необхідності сприйняття реалій сьогодення, які базуються на удосконаленні планування, організації та контролю рівня конкурентоспроможності ключових галузей економіки держави та її регіонів.

Будівельний комплекс регіонів України відрізняється за своїми технологічними, техніко-економічними й організаційними характеристиками. У зв'язку з цим сьогодні є вкрай необхідним застосування нових форм управління інноваціями, інноваційним потенціалом і впровадженням новітніх технологій у будівництві на рівні країни та її регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інновацій та інноваційної діяльності присвячено велику кількість наукових праць вітчизняних учених-економістів. Серед них: Амоша О. [1], Біловодська О. [2], Биконя С. [3], Гальчинський А. [4], Касьяненко В. [5], Лапко О. [6], Панас В. [7] та ін.

Питаннями управління інноваційним потенціалом у будівництві займалися такі вчені, як Беззубко Л. [8], Суркова Ю. [9], Яцуба В. [10] та ін.

Регіональні аспекти управління інноваціями й інноваційним потенціалом були висвітлені у працях Федулової Л. [11], Возної Л. [12], Чижової В. [13], Чичкало-Кондрацької І. [14] та ін.

Але ряд питань, пов'язаних із управлінням інноваційним потенціалом будівельного комплексу на рівні регіону, не були опрацьовані достатньою мірою і потребують більш детального дослідження.

Мета статті. Метою статті є формування та впровадження механізму управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу Харківського регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Управління таким складним процесом, як будівництво, зокрема на регіональному рівні, потребує завантаження всіх потужностей, які є у розпорядженні менеджменту будівельних підприємств, органів державної регіональної влади, а також впевнення і заохочення громадян щодо покращення умов їх життя та існування. Основу потреб будівельної індустрії становлять три сектори нерухомості: житловий, промисловий, комерційний. Житловий сектор майже завжди перебуває у стані нерівноваги, промисловий більш стабільний, але стратегічно несформований, комерційний поки що має слабкий темп розвитку, окрім нерухомості торговельного призначення.

Забезпечення сталого інноваційного розвитку будівельної галузі вимагає не тільки існування масиву досліджень і розробок, підготовлених до використання, але й формування механізму їх прикладного застосування. Слабкість зв'язків будівельного та наукового секторів економіки, низька сприйнятливість будівельних підприємств до результатів фундаментальних і прикладних наукових досліджень, відсутність стимулів можливостей використання досягнень науки, невідповідність багатьох інноваційних ідей ринковим потребам обумовлюють недостатню інтенсивність і низьку ефективність модернізації будівництва.

Взагалі інноваційна діяльність в Україні не набула достатніх масштабів і не забезпечує суттєвого зростання ВВП країни, а науково-технічний потенціал недостатньо використовується в економічних процесах. Перспективні напрями використання наукового потенціалу та впровадження інноваційних технологій сьогодні дуже важко втілити у зв'язку з низьким рівнем підготовки до їх сприйняття з боку системи управління підприємств та органів влади. Що стосується будівництва, то, на жаль, положення щодо впровадження нових технологій у цій сфері дуже часто лише декларуються у стратегічних документах без конкретних пропозицій.

Зазвичай масштабна активізація інноваційних процесів у регіональних економічних системах можлива тільки за умови включеності в інноваційні процеси основних регіональних суб'єктів: місцевих органів влади, науково-технічних і виробничих підприємств і компаній, фінансових інститутів, різноманітної інфраструктури. Оскільки кожен із суб'єктів інноваційної сфери має в ній свої специфічні інтереси та рольові функції, життєздатна інноваційна політика в регіоні може бути сформована тільки за активної співучасті в її розробці всіх перерахованих вище суб'єктів.

Харківська область входить до числа найпотужніших індустріальних центрів Східної Європи та має найбільш прогресивну структуру промисловості серед регіонів України. Сьогодні Харківський регіон має потужний будівельний комплекс, який включає у себе більш ніж 30 великих і середніх будівельних підприємств, які мають достатній рівень виробничого та інноваційного потенціалу. Але є 10 будівельних підприємств, які являються лідерами будівельної галузі Харківської області, які самі визнають один одного прямими конкурентами та стрімко розвиваються на цьому сегменті ринку.

Харківська область у всі роки мала потужний науково-технічний потенціал і завжди входила у тройку лідерів щодо кількості наукових організацій. Але сьогодні, на жаль, ситуація погіршилась у межах всієї країни. Так, у 2005 р. кількість організацій, які виконували наукові та науково-технічні роботи, становила 1 510, у 2010 р. – 1 303, у 2014 р. – 999. Однак, як і в попередні роки, найбільша кількість наукових організацій зосереджена у промислово розвинених регіонах: у м. Києві – 31,4 % загальної кількості, у Харківській області – 16,2 %, Львівській – 7,2 %, Дніпропетровській – 5,7 %, Одеській – 5,1 %. Таким чином, на п'ять регіонів припадає 65 % загальної кількості наукових установ. За даними 2014 р. 1 636 українських підприємств використовували у своїй діяльності передові технології, з яких кожне четверте підприємство зосереджено у Харківській області [15].

Інноваційна інфраструктура Харківської області – це приблизно три десятка самостійних організацій різних організаційно-правових форм і кілька десятків підрозділів наукових і промислових організацій і підприємств, таких як патентно-інформаційні відділи, лабораторії і відділи комерціалізації розробок, маркетингові відділи тощо. Ядро інноваційної інфраструктури складають самостійні організації, частина з яких була створена ще на початку 90-х років у рамках міжнародних програм підтримки економічних перетворень у державах СНД, а інші були організовані пізніше або як приватні ініціативи, або (частіше) з ініціативи центральних і регіональних органів влади.

Стратегічна здатність будівельного комплексу Харківського регіону до використання інноваційного потенціалу повинна бути реалізована через комплекс організаційно-управлінських заходів, спрямованих на створення інноваційних програм і проектів у будівництві шляхом координації науково-технічних, виробничих, економічних та організаційних складових діяльності підприємств будівельного комплексу.

Слабкою ланкою у розвитку інноваційного потенціалу будівельного комплексу регіонів України є відсутність ефективного механізму управління. До основних проблем управління інноваційним потенціалом будівельних організацій на рівні регіонів можна віднести:

- недостатню увагу органів державної регіональної влади до проблем впровадження інновацій у будівництві;
- неузгодженість інтересів учасників будівельного регіонального ринку;
- відсутність необхідної інформації про потреби ринку в інноваційній будівельній продукції;
- відсутність методики комплексної оцінки інноваційного потенціалу будівельних підприємств;
- нестачу фінансових коштів, яка обумовлює пошук нових джерел фінансування інноваційної діяльності будівельних організацій регіону;
- необхідність систематичного технологічного переоснащення будівельного виробництва сучасним обладнанням;
- підвищену ризикованість будівельного бізнесу, яка обумовлена високою невизначеністю результату, на який впливають насамперед коливання валютного курсу;
- відсутність ефективної системи маркетингу у будівельних організаціях;
- недосконалість мотивації персоналу підприємств.

Інноваційний потенціал підприємств будівельного комплексу регіону буде високим, якщо ініціативи організаційних змін мотивуватимуться; здійснюватиметься регулярний моніторинг якості управління; надаватиметься пріоритет функціям дослідження; на будівельних підприємствах пануватиме атмосфера творчості, пошуку й інтелектуального розвитку.

Інноваційний потенціал регіонального будівельного комплексу залежить від ряду факторів, що визначають його формування, розвиток і рівень використання. На процес формування інноваційного потенціалу впливають переважно такі фактори, як: стан інноваційного клімату у регіоні; особливості інноваційної діяльності будівельних організацій; розвиненість і гнучкість оргструктури управління інноваційною діяльністю, як у рамках підприємства, так і у рамках регіону; система мотивації персоналу; оптимізація комплексу маркетингу.

Рівень використання інноваційного потенціалу підприємств будівельного комплексу регіону, своєю чергою, залежить від якості прийнятих інноваційних і інвестиційних рішень на кожному етапі інноваційного процесу, а також від ступеня інформаційної забезпеченості цього процесу.

На думку авторів, сьогодні постає гостра необхідність до формування цілісного та гнучкого механізму управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу регіону, який не лише повинен відповідати сучасним вимогам глобальної конкуренції, але і приводити у відповідність ресурсні можливості та стратегічні цілі інноваційного розвитку регіону в цілому.

Механізм управління містить у собі такі компоненти, як: принципи та задачі управління, методи, форми й інструменти управління, організаційну структуру управління, інформацію та засоби її обробки. Механізм управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу регіону повинен функціонувати на основі певних методів управління та відповідати сучасним принципам: обґрунтованості, ефективності, комплексності, цілеспрямованості, адаптивності та гнучкості. У спрощеному вигляді структура механізму управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу регіону має такий вигляд (рис. 1).

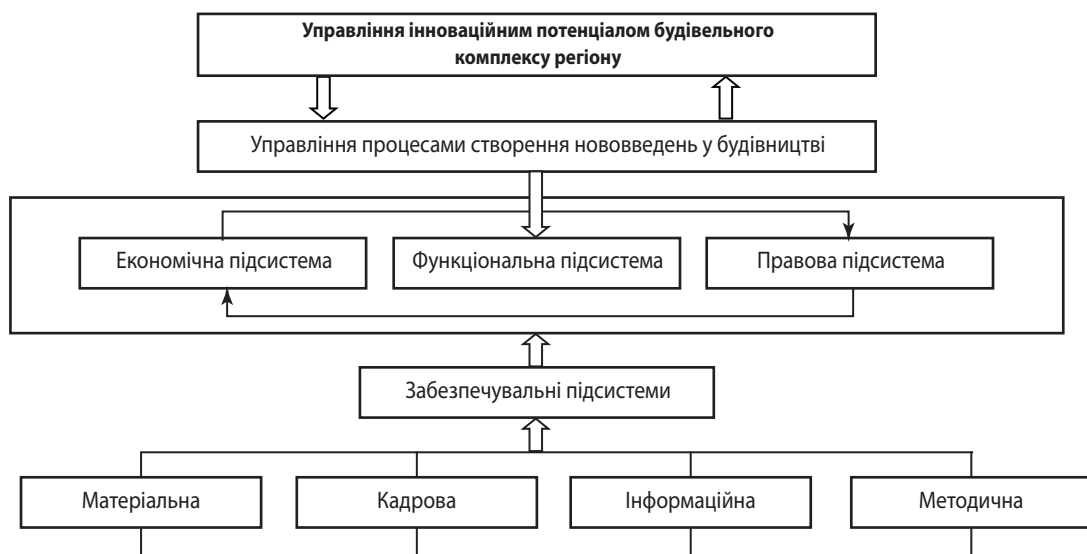


Рис. 1. Структура механізму управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу регіону

Але, якщо говорити про комплексний механізм управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу регіону, то під ним слід розуміти сукупність методів, форм, систем, інструментів, за допомогою яких органи державного регіонального управління впливають на учасників будівельного ринку з метою підвищення конкурентоспроможності комплексу, й вирішення на цій основі першочергових завдань досягнення конкурентних переваг регіону в цілому.

Значний вплив на розвиток інноваційного потенціалу будівельного комплексу Харківської області справляють фактори ринкового середовища, найважливішим із яких є державна та регіональна політика. Роль органів державної регіональної влади в управлінні інноваційним потенціалом будівельного комплексу Харківського регіону не обмежується лише регуляторними функціями – стимулювання економічного зростання підприємств будівельного комплексу, раціонального використання трудових ресурсів, забезпечення прогресивних зрушень в управлінні, підтримки експорту інновацій.

Головною функцією органів державної регіональної влади є узгодження інтересів всіх суб'єктів будівельного ринку, забезпечення економічної та соціальної стабільності населення регіону, захист вітчизняних виробників будівельної продукції.

Ми вважаємо, що формування комплексного механізму управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу Харківського регіону дозволить одержати зворотній зв'язок від будівельних підприємств науково-дослідним установам, проаналізувати результати їх наукових досліджень та внести певні корективи у різні варіанти моделей інноваційного розвитку регіонального будівельного комплексу та регіону в цілому.

В запропонованому комплексному механізмі управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу Харківського регіону повинні використовуватися функції інноваційного та стратегічного управління, які дозволять більш досконало й ефективно здійснювати управління реалізацією інноваційної стратегії регіонального будівельного комплексу та впроваджувати чітко сплановану інноваційну регіональну політику.

На рис. 2 наведено проекції комплексного механізму управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу Харківського регіону.

Впровадження комплексного механізму управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу Харківського регіону надає можливість, окрім вибору моделі стратегії інноваційного розвитку будівельних підприємств, створити реальні умови щодо удосконалення інноваційних процесів у регіоні на основі узгодженості інтересів усіх учасників будівельного ринку.

Висновки. За результатами проведеного дослідження можна дійти висновку, що формування комплексного механізму управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу регіону сприятиме успішному веденню будівельного бізнесу в регіоні на основі впровадження інноваційних технологій та надасть новий поштовх для розуміння органами регіональної влади та бізнес-системами важливості інновацій для розвитку регіональної економіки та всього національного господарства України.

Перспективи подальших досліджень. Основною перспективою подальших досліджень, на думку авторів, повинно стати удосконалення наявного механізму управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу Харківського регіону на основі вдосконалення законодавчої бази щодо впровадження та регулювання з боку державних органів влади певних пільг і преференцій для будівельних підприємств і регіональних будівельних комплексів, які готові виробляти високоякісну будівельну продукцію.

Література: 1. Амоша О. І., Булієв І. П., Шевцова Г. З. Інноваційне оновлення техніко-технологічної бази промислового виробництва на синергетичних засадах: теорія і практика. *Економіка промисловості*. 2007. № 1. С. 3–9. 2. Біловодська О. А. Механізм стратегічного управління інноваційним розвитком: монографія. Суми: Університет. кн., 2010. 432 с. 3. Биконя С. Ф. Інституціональні аспекти теорії інноваційного розвитку. *Вісник КНУДТ*. 2003. № 3. С. 101–106. 4. Гальчинський А., Кінах А., Семиноженко В. Інноваційна стратегія українських реформ: монографія. Київ: Знання України, 2007. 336 с. 5. Касьяненко В. О. Зарубіжний досвід управління інноваційним потенціалом економіки та можливості його використання в Україні. *Маркетинг та менеджмент інновацій*. 2011. № 4, т. 2. С. 200–204. 6. Лапка О. О., Александрова В. П. Науково-технічний потенціал та його розвиток. *Економіка України: стратегія і політика довгострокового розвитку*. 2003. № 12. С. 20–26. 7. Панас В. Я., Ткач С. М. Управління інноваційною діяльністю підприємства: теоретичний аспект. *Регіональна економіка: наук.-практ. журнал*. 2013. № 1. С. 69–75. 8. Беззубко Л. В. Інноваційний потенціал будівництва. *Будівництво України*. 2008. № 7. С. 8–11. 9. Суркова Ю. О. Проблеми реалізації інноваційної моделі розвитку у вітчизняному будівельному комплексі. *Фінанси України*. 2008. № 6. С. 99–110. 10. Яцуба В. Відкритість будівельної галузі для інновацій як нова філософія зростання // Наш вибір. 2010. № 4 (27). URL: <http://www.kmu.gov.ua/control/publish>. 11. Федулова Л. І. Організаційні механізми формування результативної регіональної інноваційної системи. *Стратегічні пріоритети*. 2009. № (13). С. 157–165. 12. Возна Л. Ю. Основні суперечності та перспективи використання соціально-економічного потенціалу регіонів України. *Стратегічні пріоритети*. 2009. № 1 (10). С. 167–174. 13. Чижова В. Інституціональні та інноваційні аспекти регіонального розвитку. *Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету: Економічні науки*. 2005. Вип. 8. С. 92–100. 14. Чичкало-Кондрацька І. Б., Буряк А. А. Фактори залучення прямих іноземних інвестицій в економіку регіонів України // Економічний часопис-XXI: Регіональна економіка. 2014.

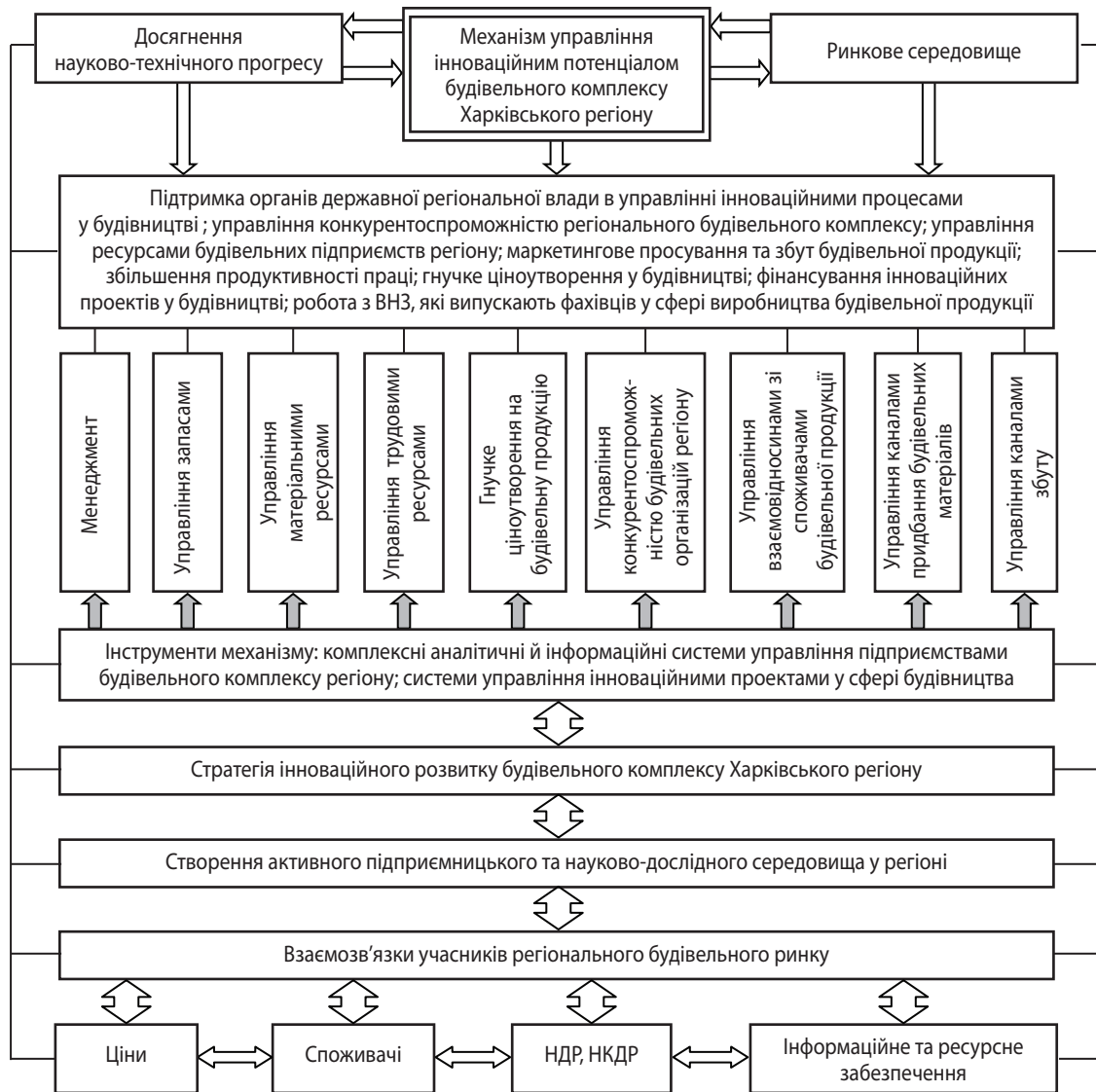


Рис. 2. Проекції комплексного механізму управління інноваційним потенціалом будівельного комплексу Харківського регіону

№ 11–12. URL: <http://soskin.info/ea/2014/11-12/201428.html>. 15. Наукова та інноваційна діяльність в Україні: стат. зб. Київ: Держ. служба статистики України, 2015. 255 с.

References: 1. Amosha O. I., Buliiev I. P., Shevtsova H. Z. *Innovatsiine onovlennia tekhniko-tekhnologichnoi bazy promysloвого vyrobnytstva na synerhetychnykh zasadakh: teoriia i praktyka* [Innovative Updating of Technical and Technological Base of Industrial Production on Synergetic Principles: Theory and Practice]. *Ekonomika promyslovosti*. 2007. No. 1. P. 3–9. 2. Bilovodska O. A. *Mekhanizm stratehichnoho upravlinnia innovatsiynym rozvytkom: monohrafiia* [The Mechanism of Strategic Management of Innovation Development: monograph]. Sumy: Universytetska knyha, 2010. 432 p. 3. Bykonja S. F. *Institutsionalni aspekty teorii innovatsiinoho rozvytku* [Institutional Aspects of the Theory of Innovative Development]. *Visnyk KNUDT*. 2003. No. 3. P. 101–106. 4. Halchynskiy A., Kinakh A., Semynozhenko V. *Innovatsiina stratehiia ukrainyskykh reform: monohrafiia* [Innovative Strategy of Ukrainian Reforms: monograph]. Kyiv: Znannia Ukraine, 2007. 336 p. 5. Kasianenko V. O. *Zarubizhnyi dosvid upravlinnia innovatsiynym potentsialom ekonomiky ta mozhlyvosti yoho vykorystannia v Ukraini* [Foreign Experience in Managing the Innovative Potential of the Economy and the Possibility of Its Use in Ukraine]. *Marketynh ta menedzhment innovatsii*. 2011. No. 4. Vol. 2. P. 200–204. 6. Lapko O. O., Aleksandrova V. P. *Naukovo-tekhnichnyi potentsial ta yoho rozvytok* [Scientific and Technical Potential and Its Development]. *Ekonomika Ukrainy: stratehiia i polityka dovhostrokovoho rozvytku*. 2003. No. 12. P. 20–26. 7. Panas V. Ya., Tkach S. M. *Upravlinnia innovatsiinoiu diialnistiu pidpriemstva: teoretychnyi aspekt* [Management of Innovative Activity of the Enterprise: Theoretical Aspect]. *Rehionalna ekonomika: nauk.-prakt. zhurnal*. 2013. No. 1. P. 69–75. 8. Bezzubko L. V. *Innovatsiinyi potentsial budivnytstva* [Innovative Building Potential]. *Budivnytstvo Ukrainy*. 2008. No. 7. P. 8–11. 9. Surkova Yu. O.



Problemy realizatsii innovatsiinoi modeli rozvytku u vitchyznianomu budivelnomu kompleksi [Problems of Implementing the Innovative Development Model in the Domestic Construction Complex]. *Finansy Ukrainy*. 2008. No. 6. P. 99–110. **10.** Yatsuba V. Vidkrytist budivelnoi haluzi dlia innovatsii yak nova filosofii zrostannia // *Nash vybir*. 2010. No. 4 (27). URL: <http://www.kmu.gov.ua/control/publish>. **11.** Fedulova L. I. *Orhanizatsiini mekhanizmy formuvannia rezultatyvnoi rehionalnoi innovatsiinoi systemy* [Organizational Mechanisms for the Formation of an Effective Regional Innovation System]. *Stratehichni priorytety*. 2009. No. (13). P. 157–165. **12.** Vozna L. Yu. *Osnovni superechnosti ta perspektyvy vykorystannia sotsialno-ekonomichnoho potentsialu rehioniv Ukrainy* [The Main Contradictions and Prospects for Using the Socio-Economic Potential of the Regions of Ukraine]. *Stratehichni priorytety*. 2009. No. 1 (10). P. 167–174. **13.** Chyzhova V. *Instytutsionalni ta innovatsiini aspekty rehionalnoho rozvytku* [Institutional and Innovative Aspects of Regional Development]. *Naukovi pratsi Kirovohradskoho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu: Ekonomichni nauky*. 2005. Issue 8. P. 92–100. **14.** Chychkalo-Kondratska I. B., Buriak A. A. Faktory zaluchennia priamykh inozemnykh investysii v ekonomiku rehioniv Ukrainy // *Ekonomichni chasopys-XXI: Rehionalna ekonomika*. 2014. No. 11–12. URL: <http://soskin.info/ea/2014/11-12/201428.html>. **15.** *Naukova ta innovatsiina diialnist v Ukraini: stat. zb.* Kyiv: Derzhfva sluzhba statystyky Ukrainy, 2015. 255 p.

Інформація про авторів

Медвідь Вікторія Юрївна – доктор економічних наук, доцент, професор кафедри економіки Сумського національного аграрного університету (вул. Герасима Кондратьєва, 160, м. Суми, 40021, Україна; e-mail: victoriya.medved.snau@gmail.com).

Якименко Олег Вікторович – доцент кафедри технології будівельного виробництва та будівельних матеріалів Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, м. Харків, 61002, Україна; e-mail: yakimenko1961@gmail.com).

Информация об авторах

Медведь Виктория Юрьевна – доктор экономических наук, доцент, профессор кафедры экономики Сумского национального аграрного университета (ул. Герасима Кондратьева, 160, г. Сумы, 40021, Украина; e-mail: victoriya.medved.snau@gmail.com).

Якименко Олег Викторович – доцент кафедры технологии строительного производства и строительных материалов Харьковского национального университета городского хозяйства имени А. М. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, г. Харьков, 61002, Украина; e-mail: yakimenko1961@gmail.com).

Information about the authors

V. Medvid' – D.Sc. (Economics), Associate Professor, Professor of Department of Economics of Sumy National Agrarian University (160 Herasyima Kondratieva Str., Sumy, 40021, Ukraine, e-mail: victoriya.medved.snau@gmail.com).

O. Yakymenko – Associate Professor of Department of Technology of Construction Operations and Constructional Materials of O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv (17 Marshala Bazhanova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine; e-mail: yakimenko1961@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
13.12.2016 р.*

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ РЕАЛІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ

**Кондратенко Н. О.
Гнатенко М. К.**

Анотація. Визначено особливості формування та методичні аспекти формування системи показників оцінки ефективності реалізації регіональної інноваційної політики. Обґрунтовано підхід щодо визначення пріоритетів виконання функцій органами державної влади за складовими збалансованої системи оцінювання ефективності реалізації регіональної інноваційної політики. Запропоновано алгоритм дій щодо визначення пріоритетних напрямів ефективного виконання функцій органами державної влади в процесі розробки та реалізації регіональної інноваційної політики. Визначено вимоги та встановлено особливості формування партнерських відносин органів влади, суб'єктів господарювання, громадських об'єднань у процесі розробки та реалізації регіональної інноваційної політики.

Ключові слова: ефективність, оцінка, регіон, інновації, регіональна інноваційна політика, партнерство, збалансована система.

ОЦЕНКА ЭФФЕКТИВНОСТИ РЕАЛИЗАЦИИ РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ ПОЛИТИКИ

**Кондратенко Н. О.
Гнатенко М. К.**

Аннотация. Определены особенности формирования и методические аспекты формирования системы показателей оценки эффективности реализации региональной инновационной политики. Обоснован подход к определению приоритетов выполнения функций органами государственной власти по составляющим сбалансированной системы оценки эффективности реализации региональной инновационной политики. Предложен алгоритм действий по определению приоритетных направлений эффективного выполнения функций органами государственной власти в процессе разработки и реализации региональной инновационной политики. Определены требования, и установлены особенности формирования партнерских отношений органов власти, субъектов хозяйствования, общественных объединений в процессе разработки и реализации региональной инновационной политики.

Ключевые слова: эффективность, оценка, регион, инновации, региональная инновационная политика, партнерство, сбалансированная система.

EVALUATION OF THE EFFECTIVENESS OF THE REGIONAL INNOVATION POLICY IMPLEMENTATION

**N. Kondratenko
M. Gnatenko**

Abstract. The features and methodological aspects of the formation of indicators for measuring the effectiveness of implementation of the regional innovation policy system are determined. The approach to determining priorities for performance of functions by public authorities by the components of the balanced system for evaluating the effectiveness of implementation of the regional innovation policy is substantiated. The algorithm of actions for determining priority directions for effective performance of functions by public authorities in the process of development and implementation of regional innovation policy is proposed. The requirements and peculiarities of forming partnerships relationships between authorities, entities, public associations in the process of development and implementation of the regional innovation policy are determined.

Keywords: efficiency, evaluation, region, innovation, regional innovation policy, partnership, balanced system.

Вступ. Закономірним відображенням активізації сучасних процесів неухильного прискорення структурно-інноваційних трансформацій національної економіки, розширення складу учасників глобальних інте-

граційних процесів, зростання рівня конкуренції на міжнародних і світових ринках на рівні окремих територій держави стає необхідність переосмислення, значної зміни розуміння та визначення статусу регіонального управління інноваційним розвитком. Саме на регіональному рівні, в межах операційного середовища переважної більшості суб'єктів господарювання в умовах загострення глобальної конкуренції ефективне управління інноваційним розвитком повинно бути спрямовано на підтримку реалізації новаторських підприємницьких проєктів, створення на рівні територій оригінальних конкурентних переваг, сприятливих для розвитку підприємницької ініціативи.

Надання регіонам більшої управлінської самостійності, делегування повноважень щодо організації процесів соціально-економічного й інфраструктурного розвитку вимагає як формування специфічних методів регіонального управління, що належним чином повинні відповідати новому статусу територій й умовам зовнішнього середовища, так і пошуку найбільш адекватних підходів до побудови системи управління регіональною інноваційною політикою, що є одним з основних орієнтирів економічної діяльності держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні та концептуальні аспекти управління регіональним інноваційним розвитком розглядалися у роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних дослідників, таких як Бабасєв В. [1], Бубенко П. [2], Воліков В. [3], Гавкалова Н. [4], Грузд [4], Ілляшенко С. [5], Кизим М. [6; 8], Каркальова П. [11], Кузьменко Л. [7], Кушнірєтська О. [12], Манілич М. [9], Мельник М. [12], Меннінг Н. [10], Парисон Н. [10], Пономаренко В. [6], Попов О. [11], Сінютка О. [12], Тищенко О. [6] та ін. Проте окремі важливі питання управління інноваційною діяльністю в регіоні не знайшли належного висвітлення, що, зокрема, стосується визначення сутності та вивчення методичних оцінок ефективності реалізації регіональної інноваційної політики.

Постановка проблеми. Метою дослідження є узагальнення та розвиток науково-теоретичних положень щодо оцінки ефективності реалізації регіональної інноваційної політики на основі використання відповідної збалансованої системи показників.

Результати дослідження. Сутність регіональної інноваційної політики (РІП) становить система заходів (переважно – орієнтованих на довгострокову та середньострокову перспективу), спрямованих на підтримку та стимулювання трансформацій комплексу науково-технічного, освітнього, інституціонального й інфраструктурного забезпечення інноваційної активності суб'єктів господарювання, діяльність яких здійснюється на території регіону. Отже, РІП являє собою основу для формування системи заходів, які мають бути реалізовані на рівні регіону для створення сприятливих умов (організаційно-економічного, інституціонального, інфраструктурного, науково-технічного, освітнього, соціокультурного та ін. характеру) щодо досягнення у сфері розробки та впровадження інновацій пріоритетів, передбачених стратегією розвитку регіону. РІП, таким чином, є, з одного боку, складовою частиною державної системи стратегічного планування, яка, з іншого боку, визначає цільові орієнтири регіональних інноваційних процесів, виходячи зі встановлення конкретних напрямків і темпів соціально-економічного розвитку регіону, обсягів надходжень до його бюджету, характеристик регіонального господарського середовища, екологічної обстановки, ресурсного потенціалу, а також з огляду на потреби реалізації регіональної інвестиційної політики.

Таким чином, РІП перестає бути тільки засобом компенсації об'єктивних територіальних диспропорцій і переорієнтується на освоєння перспективних господарсько-економічних укладів, запуск нових видів діяльності та формування сучасних інфраструктур. У такому випадку виникають протиріччя в поглядах учених щодо розширення або обмеження ролі держави в регіональних господарських процесах, що зводиться до необхідності об'єднання державного регулятивного впливу та ринкових інститутів самоорганізації. У цьому зв'язку доцільним здається розгляд об'єкта реалізації цієї політики як процесу регіонального інноваційного підприємництва, під яким розуміється кластер або інша інтегрована сукупність суб'єктів підприємництва (перш за все, ділова мережа), що розташована та функціонує в межах окремого регіону, що використовує ресурси регіону для створення сприятливих умов для здійснення господарської діяльності інших підприємницьких структур і виступає суб'єктом місцевих або регіональних ринків.

Формування та реалізація РІП має носити, по-перше, чітко виражений стратегічний характер і, по-друге, матиме певні особливості, пов'язані із необхідністю забезпечення комплексного підходу до управління регіональним інноваційним розвитком у контексті притаманної ринковим відносинам свободи підприємництва та автономності функціонування економічних агентів. Насамперед ці особливості визначаються необхідністю не просто визначення пріоритетів і розробки стратегічних планів інноваційного розвитку для окремих суб'єкта господарювання, що є учасником регіонального господарського комплексу – РГК), а необхідності розгортання стратегічного процесу на сукупність таких суб'єктів поодинокі або у складі певних інтегрованих структур бізнесу (кластери, ділові мережі, інші форми економічної інтеграції), обмежену не лише географічними границями, а й складною системою динамічних господарських, виробничо-технологічних та інших зв'язків і відносин. Проте, наприклад, наявне на теперішній час розмаїття підходів до трактування змісту категорії «кластер» призвело й до відсутності єдності думок у розумінні стратегії розвитку регіонального кластера або як низки стратегій розвитку окремих підприємств, залучених до кластерної взаємодії (особливо, коли набуває по-



пулярності підхід щодо заміни фактора географічної близькості чи територіальної ідентифікації на фактор поширення комунікаційних можливостей підприємств), або як певного загального індикативного плану розвитку певних видів економічної діяльності в межах певної території. Отже, саме формування регіональної інноваційної політики має посідати особливе місце в процесі формування та реалізації стратегії регіонального соціально-економічного розвитку, оскільки саме через реалізацію заходів, передбачених РІП, може бути забезпечено комплексність, узгодженість і взаємозв'язок кількісних, якісних і структурних трансформацій господарського комплексу території.

Розробка, реалізація і впровадження РІП базується на проходженні ряду етапів, серед яких в агрегованому виді можна виділити: аналіз цілей щодо управління розвитком регіональної економіки, можливостей їхньої реалізації і ресурсного забезпечення; визначення стратегії і механізмів її реалізації з метою досягнення цілей РІП; розробка системно збалансованих заходів РІП, необхідних для реалізації цієї стратегії; визначення пріоритетних напрямків цільового забезпечення їхньої реалізації відповідними ресурсами. Вирішення пріоритетних завдань та ефективність реалізації РІП насамперед визначається результативністю використання наявних ресурсів. Будь-яке суспільство націлено на максимально ефективне їх використання, однак пріоритетні напрями соціально-економічного розвитку, а отже, їх ресурсне забезпечення визначаються загальною державною політикою.

У рамках розробки РІП важливим етапом є визначення проєктів, які дозволять досягнути програмних цілей. Але відсутність аналізу проблем, ясності в потребах, а також в цілях реалізації програм призводить до найбільш розповсюджених помилок: неузгодженість у програмних цілях, завданнях і заходах. Звідси йде підтягування цілей до поточної діяльності, відмова від використання конкуруючих і конкурентоспроможних організацій та (або) методів вирішення завдання. В такому випадку дуже часто формування РІП здійснюється від заходів, проведення яких сприйнятне для органу, що їх формує, через завдання до нібито можливих цілей, яким сприяє цей захід.

Також ще однією проблемою є відсутність аналізу ситуації в частині виявлення проблем, що заважають досягненню мети, а також зведення труднощів і невмілого управління, незнання ситуації, яку потрібно класифікувати у розряд проблем і включення їх у програму. Отже, ця ситуація веде або до неефективності програмних заходів при їх реалізації, або до закріплення ситуації невміння і невиконання заходів програми. Розповсюджена ситуація, коли результати не ув'язані з цілями, завданнями, не впливають з реалізації заходів, не мають вимірних (а це одна з основних вимог концепції реформування міжбюджетних відносин) показників.

Створюючи РІП для удосконалення використання бюджетних витрат, автором пропонується створити систему планування та моніторингу соціально-економічної результативності бюджетних витрат на основі показників: як якісних, так і кількісних, по відношенню до бюджету всіх рівнів. Це дозволить створити систему планування, моніторингу соціально-економічної результативності й ефективності виконання РІП за допомогою збалансованої системи показників (ЗСП).

З метою удосконалення оцінки виконання РІП за допомогою ЗСП стратегічного розвитку пропонується такі етапи відповідно до найбільш ефективного хронологічного та логічного порядку їх проведення. Однак слід зауважити, що на практиці етапи можуть виконуватися паралельно: визначення ключових напрямів діяльності на основі розробленої стратегії соціально-економічного розвитку регіону; визначення стратегічних пріоритетів у кожній сфері діяльності; розробка стратегічних цілей (декомпозиція стратегії, визначення зв'язків між цілями, балансування коротко- та довгострокових цілей); розробка системи показників і цільових значень; встановлення причинно-наслідкових зв'язків показників; розробка цільових програм (стратегічних ініціатив) для досягнення цілей і завдань; формування стратегічної карти в цілому; каскадування стратегічних карт.

Отже, пропонується розглянути декілька етапів і на першому етапі розробки ЗСП варто визначитися із ключовими напрямками стратегічної діяльності органів державної влади, а саме: виявити важливі аспекти зовнішнього та внутрішнього середовища, проаналізувати стратегію та основні цілі; сформулювати обмежений набір найважливіших стратегічних напрямів діяльності, які увійдуть в основу побудови стратегічних карт системи (напрями діяльності повинні бути обмеженими, взаємопов'язаними та згрупованими у фактори, які відносяться до різних часових аспектів діяльності: минуле, теперішній час і майбутнє). Для ефективного виконання функцій органами державної влади автором пропонується зібрати перелік і стан напрямів діяльності, сукупність діючих цільових програм, проєктів і державних повноважень органів влади. Для ефективної роботи на основі ЗСП необхідна добровільна взаємодія, як державних структур між собою, так і державних структур і суспільства у цілому. Оскільки добровільна взаємодія можлива тільки за умови побудови партнерських відносин, потребується наявність декількох додаткових обставин: готовність до взаємодії з боку влади та суспільства, яка заснована на відповідному рівні розуміння необхідності цієї взаємодії з боку органів влади, певному рівні професіоналізму організацій, необхідному рівні взаємної довіри влади та суспільства; наявність функціональної основи для взаємодії, що є відповідними її структурними складовими – економіко-правові механізми; організаційні форми; процедурні елементи.

Вищезазначені якості партнерства є найбільш продуктивним способом вирішення актуальних проблем: забезпечення житлом сімей із низьким рівнем доходу, покращення природоохоронних заходів, покращення інфраструктурних об'єктів, вирівнювання економічного розвитку регіонів і багато інших питань соціально-економічного розвитку. Державні органи, маючи різні повноваження, повинні координувати свої дії для досягнення спільних цілей. Отже, ЗСП є механізмом, який дозволяє встановити такі цілі верхнього рівня, які дозволять багатьом чисельним державним структурам злагоджено працювати разом і скоординувати свої дії таким чином, щоб отримати результат. ЗСП слугуватиме саме тою пов'язаною ланкою, яка допоможе представникам різних структур та організацій на вищому рівні напрацювати спільну програму дій щодо досягнення поставлених цілей.

Для визначення напрямів ефективного виконання функцій органами державної влади їх спочатку потрібно обрати, для чого пропонується виміряти ефективність, тобто визначити ступінь досяжності поставлених цілей за показниками ефективності для органів державної влади у цілому або для її учасників окремо (табл. 1).

Таблиця 1

Показники оцінки ефективного виконання функцій органами державної влади

Назва показника	Умовні позначення	Порядок розрахунку
Ваговий коефіцієнт, який враховує значення або вагу i -ї складової ЗСП у загальній оцінці (припустимо, що раніше перелічені складові ЗСП значущі рівною мірою)	C_i	$\sum_{i=1}^n C_i = 1$
Число складових ЗСП	n	Обліковий
Оцінка, яка отримана для i -ї складової системи	a_i	$a_i = \sum_{j=1}^m B_j * K_j$
Індекс ефективного виконання функцій органами державної влади	I_{ef}	$I_{ef} = \sum_{i=1}^n C_i * a_i$
Число показників усередині даної ЗСП органів державної влади	m	Обліковий
Ваговий коефіцієнт j -го показника ефективності (визначається експертним шляхом) для i -ї складової системи	k_j	Обліковий
Фактичне значення j -го показника ефективності на кінець аналізованого періоду	$b\phi_j$	Обліковий
Планове значення j -го показника ефективності	$b\pi_j$	Обліковий
Оцінка змін j -го показника ефективності	b_j	$b_j = \frac{b\phi_j}{b\pi_j}$
Для показників, які відображають ефективність діяльності із негативною динамікою (чим нижче значення показника, тим краще)	b_j	$b_j = \frac{b\pi_j}{b\phi_j}$

На другому етапі для визначення пріоритетних напрямів ефективного виконання функцій органами державної влади слід дотримуватися порядку дій, що наведений на рис. 1.

Для визначення пріоритетів ефективного виконання функцій органами державної влади, а також розрахунку показників ефективності за складовими ЗСП автором пропонується таке:

- у розрізі складової ЗСП органів державної влади (споживач; діяльність (внутрішня, функціональна й управлінська); орган державної влади; фінанси та власність) формуються показники;
- розраховується оцінка змін шляхом співвідношення фактичного та планового значення показника ($b_{\phi 1} / b_{\pi 1} \dots b_{\phi m} / b_{\pi m}$);
- для відокремлення напрямів ефективного виконання функцій органами державної влади визначають пріоритети розвитку діяльності за показниками ефективності:

$$\Pi_j = \frac{k_j}{b_j}, \quad (1)$$

де k_j – ваговий коефіцієнт j -го показника ефективності (визначається експертним шляхом) для i -ї складової системи;

- та за складовими ЗСП

$$\Pi_i = \frac{k_i}{b_i}, \quad (2)$$

де k_i – для i -ї складової системи.

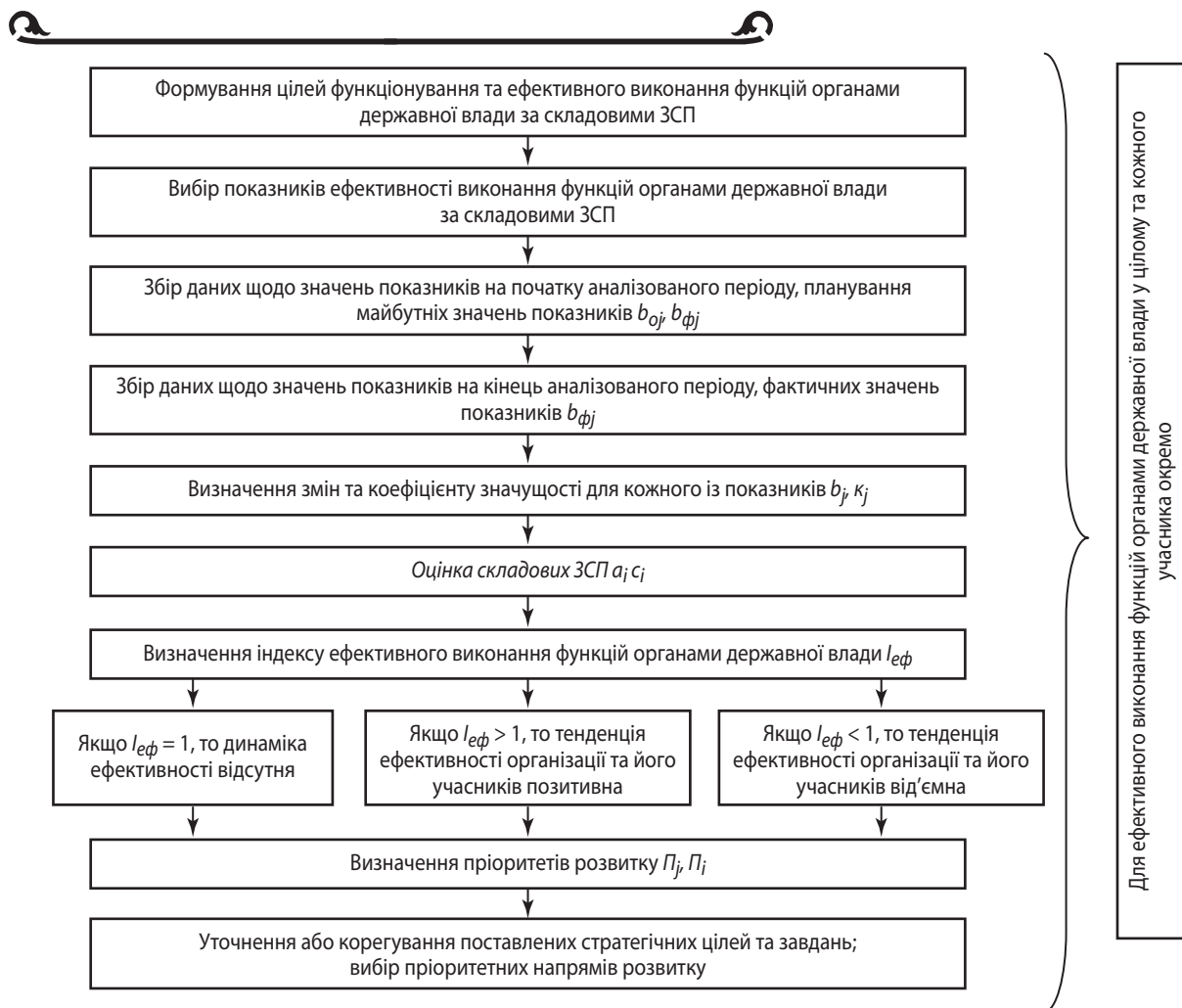


Рис. 1. Алгоритм дій щодо визначення пріоритетних напрямів ефективного виконання функцій органами державної влади в процесі розробки та реалізації РІП

Визначення пріоритетів ефективного виконання функцій органами державної влади, а також розрахунку показників ефективності за складовими ЗСП автором подано у табл. 2.

Таблиця 2

Визначення пріоритетів ефективного виконання функцій органами державної влади за складовими ЗСП

Складові ЗСП органів державної влади	Фактичне значення показника	Планове значення показника	Оцінка змін	Вага показника	Пріоритет показника
споживач	$b_{\phi 1}$... $b_{\phi m}$	$b_{пл 1}$... $b_{пл m}$	$b_{\phi 1}/b_{пл 1}$... $b_{\phi m}/b_{пл m}$	k_1 ... k_m	Π_1 ... Π_m
діяльність (внутрішня, функціональна та управлінська)	$b_{\phi 1}$... $b_{\phi m}$	$b_{пл 1}$... $b_{пл m}$	$b_{\phi 1}/b_{пл 1}$... $b_{\phi m}/b_{пл m}$	k_1 ... k_m	Π_1 ... Π_m
орган державної влади	$b_{\phi 1}$... $b_{\phi m}$	$b_{пл 1}$... $b_{пл m}$	$b_{\phi 1}/b_{пл 1}$... $b_{\phi m}/b_{пл m}$	k_1 ... k_m	Π_1 ... Π_m
фінанси та власність	$b_{\phi 1}$... $b_{\phi m}$	$b_{пл 1}$... $b_{пл m}$	$b_{\phi 1}/b_{пл 1}$... $b_{\phi m}/b_{пл m}$	k_1 ... k_m	Π_1 ... Π_m

Таким чином, пріоритет ефективного виконання функцій органами державної влади буде тим вище, чим вище значущість складової ЗСП органів державної влади або показника ефективності, та тим нижче, ніж їх оцінка. З точки зору автора, при відборі ключових сфер діяльності система їх визначення повинна передбачати вибір доопрацювання окремих напрямів проектів і програм на всіх етапах життєвого циклу та будуватися від початкової до завершальної стадії, що дозволить більш ґрунтовно підійти до визначення сфер діяльності.

Отже, система методик визначення ключових сфер діяльності повинна являти собою поетапний процес із наявністю напрямів, які дозволять приймати рішення. По кожному такому напрямку потрібно прийняти рішення: продовжити роботу, зупинити роботу, доопрацювати, відкласти прийняття рішення.

На третьому етапі відбувається розробка стратегічних цілей, що є одним із найважливіших етапів, оскільки від того, наскільки правильно обрана мета, наскільки чітко вона сформована, залежить успіх організаційно-адміністративної діяльності.

Розробка РІП має бути у такій послідовності, відмінністю якої є присутність ЗСП на всіх стадіях розробки та реалізації програм:

- складається перелік найважливіших проблем (обирається певна проблема та формується завдання на розробку програми, в якій визначаються цілі програми, ліміти ресурсів, учасники реалізації програми);
- визначається завдання на розробку програми для вирішення певної проблеми (відображаються цілі, ресурси, учасники та строки реалізації. На цій стадії уточнюються параметри, які характеризують цілі програми та визначаються завдання її реалізації за окремими періодами. По кожній відібраній РІП визначаються головна мета, цілі першого, другого, а також якщо знадобиться, то і третього рівня. Детальний економіко-логічний аналіз потрібен для того, щоб сукупність цілей нижчого рівня забезпечувала досягнення цілей більш високого рівня. Цілі варто формулювати максимально чітко, уникати формулювання, наприклад: «підвищити рівень», «розширити», виконання яких складно або неможливо перевірити);
- формується склад завдань і комплекс заходів для реалізації програми (склад основних завдань програми встановлюється виходячи із побудованої ієрархії цілей; по кожному із завдань розробляються послідовні етапи їх виконання);
- розраховують основних показників і ресурсного забезпечення програми (визначаються витрати матеріальних, трудових, фінансових ресурсів, які потрібні для реалізації програми. Формуються переліки матеріальних ресурсів із зазначенням постачальників та отримувачів. На цьому стадії розраховується ефективність реалізації програми);
- на заключній стадії формуються та погоджуються програмні документи, які затверджуються разом із програмою.

Висновки. Регіональна інноваційна політика складається з системи заходів (орієнтованих на довгострокову та середньострокову перспективу), спрямованих на підтримку та стимулювання трансформацій комплексу науково-технічного, освітнього, інституціонального й інфраструктурного забезпечення інноваційної активності суб'єктів господарювання, діяльність яких здійснюється на території регіону. РІП являє собою основу для формування системи заходів, які мають бути реалізовані на рівні регіону для створення сприятливих умов (організаційно-економічного, інституціонального, інфраструктурного, науково-технічного, освітнього, соціокультурного й ін. характеру) щодо досягнення у сфері розробки та впровадження інновацій пріоритетів, передбачених стратегією розвитку регіону.

Розробка, реалізація і впровадження РІП базується на проходженні ряду етапів, серед яких в агрегованому виді можна виділити: аналіз цілей щодо управління розвитком регіональної економіки, можливостей їхньої реалізації і ресурсного забезпечення; визначення стратегії і механізмів її реалізації з метою досягнення цілей РІП; розробка системно збалансованих заходів РІП, необхідних для реалізації цієї стратегії; визначення пріоритетних напрямків цільового забезпечення їхньої реалізації відповідними ресурсами.

Напрямки подальших досліджень у цій сфері пов'язані із розробкою методичних підходів до стратегічного планування розвитку державно-приватного партнерства при реалізації регіональних цільових програм інноваційного розвитку.

Література: 1. Бабаєв В. М. Управління великим містом: теоретичні і прикладні аспекти: монографія. Харків: ХНАМГ, 2010. 307 с. 2. Бубенко П. Т. Региональные аспекты инновационного развития. Харьков: НТУ «ХПИ», 2002. 316 с. 3. Воліков В. В. Удосконалення механізму фінансування та вкладення бюджетних коштів у виконання науково-дослідних робіт вищих навчальних закладів та наукових установ. *Економіка розвитку*. 2014. № 1 (69). С. 5–12. 4. Гавкалова Н. Л., Грузд М. В. Взаємодія органів публічної влади та інститутів громадянського суспільства. *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 10 (160). С. 281–291. 5. Ілляшенко С. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи. Суми: Університет. кн.; Київ: ВД «Княгиня Ольга», 2005. 324 с. 6. Інновації: проблеми науки та практики: монографія/під ред. В. С. Пономаренка, М. О. Кизима, О. М. Тищенко. Харків: ФОП Александрова К. М.; ВД «ІНЖЕК», 2008. 232 с. 7. Кузьменко Л. Управление функционированием и развитием экономики региона: монография. Донецк: ІЭП НАН України, 2004.



284 с. **8.** Кизим М. О. Промислова політика та кластеризація економіки України: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2011. 304 с. **9.** Манілич М. І. Трансформація регіонального економічного механізму: монографія. Чернівці: Книги-XXI, 2004. 164 с. **10.** Мэннинг Н., Парисон Н. Реформа государственного управления: международный опыт. М.: Весь мир, 2003. 496 с. **11.** Попов О. Е., Каркальова П. І. Обґрунтування вибору організаційної форми державно-корпоративного партнерства при реалізації інтеграційних проєктів регіонального інфраструктурного розвитку. *Бізнес Інформ*. 2013. № 9. С. 32–39. **12.** Melnyk M., Synyutka O., Kushniretska O. Spatial policy of regional metropolis development in Ukraine: conceptual principles of formation. *Economic Annals-XXI*. 2016. Vol. 159. P. 43–47.

References: **1.** Babaiev V. M. *Upravlinnia velykym mistom: teoretychni i prykladni aspekty*: monohrafiia [Management of a Large City: Theoretical and Applied Aspects: monograph]. Kharkiv: KhNAMH, 2010. 307 p. **2.** Bubenko P. T. Regionalnyye aspekty innovatsionnogo razvitiya. Kharkov: NTU «HPI», 2002. 316 p. **3.** Volikov V. V. *Udoskonalennia mekhanizmu finansuvannia ta vkladennia biudzhethnykh koshtiv u vykonannia naukovo-doslidnykh robiv vyshchykh navchalnykh zakladiv ta naukovykh ustanov* [Improvement of the Mechanism of Financing and Investment of Budgetary Funds for the Performance of Scientific Research Work of Higher Educational Institutions and Scientific Institutions]. *Ekonomika rozvytku*. 2014. No. 1 (69). P. 5–12. **4.** Havkalova N. L., Hruzd M. V. *Vzaiemodiia orhaniv publichnoi vlady ta instytutiv hromadianskoho suspilstva* [Interaction between Public Authorities and Civil Society Institutions]. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2014. No. 10 (160). P. 281–291. **5.** Illiashenko S. *Upravlinnia innovatsiinym rozvytkom: problemy, kontseptsii, metody*. Sumy: Universytetska knyha; Kyiv: VD «Kniahynia Olha», 2005. 324 p. **6.** *Innovatsii: problemy nauky ta praktyky*: monohrafiia [Innovations: Problems of Science and Practice: monograph]/pid red. V. S. Ponomarenka, M. O. Kyzyma, O. M. Tyshchenka. Kharkiv: FOP Aleksandrova K. M.; VD «ІNZhEK», 2008. 232 p. **7.** Kuzmenko L. *Upravlieniye funktsionirovaniyem i razvitiyem ekonomiki regiona*: monografiya [Management of the Functioning and Development of the Region's Economy: monograph]. Donetsk: IEP NAN Ukrainy, 2004. 284 p. **8.** Kyzym M. O. *Promyslova polityka ta klasteryzatsiia ekonomiky Ukrainy*: monohrafiia [Industrial Policy and Clustering of Ukrainian Economy: monograph]. Kharkiv: VD «ІNZhEK», 2011. 304 p. **9.** Manilych M. I. *Transformatsiia rehionalnoho ekonomichnoho mekhanizmu*: monohrafiia [Transformation of the Regional Economic Mechanism: monograph]. Chernivtsi: Knyhy-XXI, 2004. 164 p. **10.** Menning N., Parison N. *Reforma gosudarstvennogo upravleniya: mezhdunarodnyy opyt*. M.: Ves mir, 2003. 496 p. **11.** Попов О. Е., Каркальова П. І. *Obgruntuvannia vyboru orhanizatsiinoi formy derzhavno-korporativnoho partnerstva pry realizatsii intehratsiinnykh proektiv rehionalnoho infrastruktornoho rozvytku* [Substantiation of the Choice of the Organizational Form of the State-Corporate Partnership in the Implementation of Integration Projects for Regional Infrastructure Development]. *Biznes Inform*. 2013. No. 9. P. 32–39. **12.** Melnyk M., Synyutka O., Kushniretska O. Spatial policy of regional metropolis development in Ukraine: conceptual principles of formation. *Economic Annals-XXI*. 2016. Vol. 159. P. 43–47.

Інформація про авторів

Кондратенко Наталія Олегівна – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту та адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, м. Харків, 61002, Україна; e-mail: 2123kondratenko@gmail.com).

Гнатенко Марина Костянтинівна – старший викладач кафедри менеджменту та адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені О. М. Бекетова (вул. Маршала Бажанова, 17, м. Харків, 61002, Україна; e-mail: gnatmk@ukr.net).

Інформація об авторах

Кондратенко Наталія Олегівна – доктор економічних наук, професор кафедри менеджменту та адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, г. Харків, 61002, Україна; e-mail: 2123kondratenko@gmail.com).

Гнатенко Марина Константиновна – старший преподаватель кафедры менеджмента и администрирования Харьковского национального университета городского хозяйства имени А. Н. Бекетова (ул. Маршала Бажанова, 17, г. Харьков, 61002, Украина; e-mail: gnatmk@ukr.net).

Information about the authors

N. Kondratenko – D.Sc. (Economics), Professor of Department of Management and Administration of O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv (17 Marshala Bazhanova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine; e-mail: 2123kondratenko@gmail.com).

M. Gnatenko – Senior Lecturer of Department of Management and Administration of O. M. Beketov National University of Urban Economy in Kharkiv (17 Marshala Bazhanova Str., Kharkiv, 61002, Ukraine; e-mail: gnatmk@ukr.net).

*Стаття надійшла до ред.
16.12.2016 р.*

Економіка підприємства та управління виробництвом

JEL Classification: M21, M14

УДК 658:005.03

НАУКОВО-МЕТОДИЧНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ІМІДЖЕМ ПІДПРИЄМСТВА СФЕРИ ПОСЛУГ

Вартанова О. В.

Анотація. Визначено сутність іміджу підприємства сфери послуг як його образ, який існує у свідомості людей, а саме: споживачів, партнерів, здобувачів вакансій, конкурентів. Проведено декомпозицію іміджу підприємства, що дало змогу визначити умови виникнення і властивості іміджу, елементи його структури, функції і дію. Розглянуто когнітивний, афективний та інтенціональний виміри іміджу підприємства, які формують ментальні шаблони сприйняття іміджу підприємства та впливають на дії та поведінку споживачів, клієнтів та конкурентів. Визначено термінологічний зміст ментальних шаблонів як стійких та упереджених настанов, які за результатом здатності аналізувати процеси та явища зовнішнього середовища формують моделі поведінки, що знаходять вияв як у суспільній, так і професійній сферах. Наголошено, що ментальні шаблони формуються на перетині когнітивного, афективного й інтенціонального вимірів іміджу підприємства; вони є надзвичайно стійкими та складно піддаються корегуванню. Сформульовано основні підходи до формування іміджу підприємства сфери послуг. Визначено етапи формування іміджу підприємства сфери послуг.

Ключові слова: декомпозиція, імідж підприємства сфери послуг, ментальні шаблони, когнітивний, афективний, інтенціональний вимір сприйняття іміджу, елементи, етапи, формування.

НАУЧНО-МЕТОДИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К УПРАВЛЕНИЮ ИМИДЖЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ СФЕРЫ УСЛУГ

Вартанова Е. В.

Аннотация. Определена сущность имиджа предприятия сферы услуг как его образ, существующий в сознании людей: потребителей, партнеров, соискателей вакансий, конкурентов. Проведена декомпозиция имиджа предприятия, что позволило определить условия возникновения и свойства имиджа, элементы его структуры, функции и действия. Рассмотрены когнитивное, аффективное и интенциональное измерения имиджа предприятия, формирующие ментальные шаблоны восприятия имиджа предприятия и влияющие на действия и поведение потребителей, клиентов и конкурентов. Определено терминологическое содержание ментальных шаблонов как устойчивых и предусмотренных наставлений, которые по результатам возможности анализировать процессы и явления внешней среды формируют модели поведения, проявляющиеся в общественной и профессиональной сферах. Обозначено, что ментальные шаблоны формируются на стыке когнитивного, аффективного и интенционального измерений имиджа предприятия, они сверхустойчивы и сложно поддаются корректированию. Сформулированы основные подходы к формированию имиджа предприятия сферы услуг. Определены этапы формирования имиджа предприятия сферы услуг.

© Вартанова О. В., 2016



Ключевые слова: декомпозиция, имидж предприятия сферы услуг, ментальные шаблоны, когнитивное, аффективное, интенциональное измерение восприятия имиджа, элементы, этапы, формирование.

SCIENTIFIC AND METHODOLOGICAL APPROACHES TO MANAGEMENT OF IMAGE OF THE SERVICE ENTERPRISE

O. Vartanova

Abstract. There revealed the essence of image of the service enterprise as an image that exists in minds of people: customers, partners, job applicants, competitors. The decomposition of image of the service enterprise is implemented, which allowed to identify the conditions of appearance of image, its properties, elements of its structure, functions and actions. The cognitive, affective and intentional dimensions of image of the service enterprise that form mental patterns of perception of the service enterprise and influence actions and behaviour of consumers, customers and competitors are considered. There defined the terminological essence of mental patterns as stable and biased attitudes, which, as a result of the ability to analyze the processes and phenomena of the external environment, form models of behaviour that are manifested both in public and professional spheres. It is noted that mental patterns are formed at the intersection of cognitive, affective and intentional dimensions of the enterprise image; they are superstable and difficult to correct. The basic approaches to forming image of the service enterprise are formulated. The stages of forming the image of the service enterprise are determined.

Keywords: decomposition, image of a service enterprise, mental patterns, cognitive, affective and intentional dimensions of image perception, elements, stages, formation.

Вступ. В умовах переходу до постіндустріального суспільства нематеріальні ресурси та створені на їх основі компетенції стають підґрунтям формування стійких і довгострокових конкурентних переваг підприємства. Одним із нематеріальних чинників конкурентного успіху підприємства є створення позитивного іміджу підприємства, який впливає на сприйняття підприємства споживачами й іншими соціальними групами, сприяє залученню кращих споживачів і співробітників, створює засади для підвищення конкурентоспроможності підприємства. Особливо це стосується підприємств сфери послуг, які функціонують на висококонкурентному та високодиференційованому ринку, де споживчі переваги підприємства формуються у тому числі і завдяки вдало сформованому іміджу, який визначає конкурентні переваги таких підприємств.

Імідж підприємства визначається уявленнями про підприємство, які існують у споживачів та інших соціальних груп, які значною мірою є суб'єктивними. Це зумовлює необхідність, по перше, об'єктивного визначення іміджу підприємства, а по-друге, формування науково-методичних підходів до управління іміджем підприємства з метою створення стійкого уявлення у споживачів про підприємство та формування на цій основі компетенцій підприємства та його конкурентних переваг. За цих умов необхідність формування науково-методичних підходів до управління іміджем підприємства сфери послуг зумовлює актуальність теми дослідження та її практичну значущість.

Аналіз даних, одержаних під час дослідження, дав змогу встановити, що, незважаючи на достатню кількість наукових досліджень щодо управління іміджем підприємства (Білостоцька А., Браун Л., Брюс Б., Вольдман Л., Ян Х., Горобчук О., Дяченко Т., Єлістратова А., Строцюк Ю., Хатикова З., Швець І., Тюхтенко Н. та ін.), в науковій літературі дотепер відсутній єдиний підхід до управління іміджем підприємства, зокрема, підприємства сфери послуг. Різні автори акцентують свою увагу на різних аспектах формування іміджу підприємства та управління ним. Також недостатня увага в науковій літературі надається прикладному аспекту оцінки іміджу підприємства. Наразі ще не вироблений єдиний методичний інструментарій оцінювання іміджу підприємства в конкурентному середовищі. Значна диференціація такого середовища та різноманітність чинників, що його формують, високий рівень суб'єктивності у сприйнятті іміджу підприємства з боку споживачів – все це ускладнює формування єдиного підходу до управління іміджем підприємства сфери послуг.

Постановка проблеми. Метою статті є визначення формування науково-методичних підходів до управління іміджем підприємства сфери послуг.

Результати дослідження. Імідж підприємства являє собою його образ, який існує у свідомості людей, а саме: споживачів, партнерів, здобувачів вакансій, конкурентів. Їхні враження значною мірою є суб'єктивними і багато в чому визначаються такими емоційно залежними чинниками, як чутки, настанови, стереотипи, шаблони, які існують у свідомості людини. Деякі з цих чинників створюють ментальні шаблони та є надзвичайно стійкими: їх формування відбувається спонтанно, під впливом оточуючого середовища, а змінення можливе тільки за результатом цілеспрямованого впливу, наприклад, різноманітних маркетингових, інформаційних або PR-заходів. Це зумовлює складність ідентифікації та об'єктивної оцінки іміджу підприємства сфери послуг.

Формування науково-методичних підходів до управління іміджем підприємства сфери послуг охоплює комплекс принципів, форм і методів, які в результаті дають змогу цілеспрямовано впливати на імідж під-

приємства. Декомпозиція іміджу підприємства дає змогу визначити найбільш важливі з таких елементів (табл. 1).

Таблиця 1

Декомпозиція іміджу підприємства

Виникнення	Структура
<p><i>Імідж формується:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – через безпосередній контакт з об'єктом (не через прийняття готового іміджу, який склався в інших людей); – як результат маркетингових заходів на ринку праці; – через динамічний процес, який веде до поступового зміцнення іміджу підприємства 	<p><i>Елементи іміджу:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – об'єктивно й суб'єктивно змінені уявлення про підприємство, його продукти та торговельні марки; – соціальні та персоніфіковані компоненти; – когнітивний, афективний та інтенціональний аспекти формування іміджу; – змістовне та символічне наповнення, типаж, характерні особливості оцінки
Властивості	Функції і дія
<p><i>Імідж:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – є багатовимірним, але єдиним (цілісним); – прив'язаний до часу й місця; – не повністю усвідомлюється; – сприймається наочно; – стабільний і мінливий у певних межах; – вірогідний 	<p><i>Імідж впливає і зумовлює:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> – стійкі настанови та шаблони сприйняття образу; – індивідуалізацію та відокремлення від конкурентів; – задоволення потреб споживачів; – відбивається на споживчій поведінці й характері попиту

Імідж підприємства – це не лише засіб, інструмент управління, а й об'єкт управління. Формування і корегування іміджу підприємства ґрунтується із урахуванням стратегії розвитку підприємства (у тому числі його маркетингової стратегії), стратегічної архітектури підприємства, корпоративної культури. Інструментами формування іміджу підприємства є, як правило, інтегровані маркетингові комунікації (паблік рілейшнз, реклама, прямий маркетинг, стимулювання збуту, пропаганда), кожен з яких має свої переваги та недоліки. Для великих підприємств особливо важлива робота з засобами масової інформації, оскільки значний масштаб діяльності потребує більш ґрунтовного підходу формування іміджу підприємства [1]. Позитивний імідж підприємства дає змогу створити сприятливий образ підприємства у конкурентному середовищі, що сприяє підвищенню його конкурентоспроможності та формуванню конкурентних переваг.

Виділяють декілька підходів до формування іміджу підприємства: виробничий, комунікаційний, клієнтський і кадровий. Виробничий підхід робить акцент на постійному підвищенні якості продукції, соціальній відповідальності, формуванні споживчих переваг. Комунікаційний підхід до формування іміджу підприємства складає ядро маркетингових програм, а саме: заходи з планування конкурентної боротьби, просування продажів, проведення PR-кампаній. Клієнтський підхід спрямований на формування певної культури взаємовідносин з клієнтами та партнерами, налагодження зворотного зв'язку. Кадровий підхід спрямований на формування внутрішнього іміджу підприємства, а саме: засоби стимулювання виробничого процесу, мотивації персоналу і забезпечення соціальних гарантій.

Імідж підприємства не є сталим. Його формування відбувається протягом тривалого часу, а сформований імідж коригується під впливом вражень споживачів, партнерів та інших соціальних груп. Теоретичні засади управління іміджем підприємства сфери послуг вміщують основні управлінські заходи щодо формування та коригування іміджу підприємства сфери послуг. До таких заходів належать вимірювання і оцінювання іміджу підприємства, визначення проблемних місць у сформованому іміджу та причин низького іміджу, а також способів його коригування, враховуючи когнітивні, афективні й інтенціональні аспекти формування іміджу. Зміна іміджу криється в багатовимірності складових іміджу підприємства, а його формування і коригування відбувається під впливом когнітивних, афективних та інтенціональних процесів (рис. 1).

Формування і коригування іміджу підприємства під впливом когнітивних процесів відбувається на основі знань і інформації, одержаних під час безпосереднього контакту із підприємством або цілеспрямованого збирання інформації про нього. Когнітивне сприйняття дозволяє створити раціональне сприйняття підприємства, його споживчих переваг та інших важливих для споживача атрибутів, таких як надійність, порядність, привабливість, популярність тощо.

На протигагу когнітивному сприйняттю іміджу підприємства афективне сприйняття іміджу охоплює інтуїтивну оцінювання іміджу, яка виникає під впливом як емоційно важливих подій, пов'язаних із підприємством, так і на основі складної сукупності емоційно залежних чинників, таких як чутки, настанови, упередження, цінності, шаблони мислення. Іntenціональний аспект вимірювання іміджу підприємства визначає розумове прийняття або неприйняття іміджу підприємства, демонструючи таким чином позитивну або не-



гативну оцінку іміджу підприємства в цілому. Іntenціональне сприйняття іміджу підприємства формується також під впливом ситуативних чинників, воно дає змогу коригувати сформований імідж підприємства протягом часу. Ці аспекти сприйняття іміджу є особливо важливими для підприємства сфери послуг, адже імідж таких підприємств є надзвичайно чутливим до думок споживачів щодо якості продукту та послуг підприємства, його персоналу, якості продукту / системи доставки, місця розташування та інтер'єру, надійності, популярності, порядності, а також інших атрибутів (надійність, порядність, привабливість, популярність) споживчих переваг підприємства сфери послуг [2].

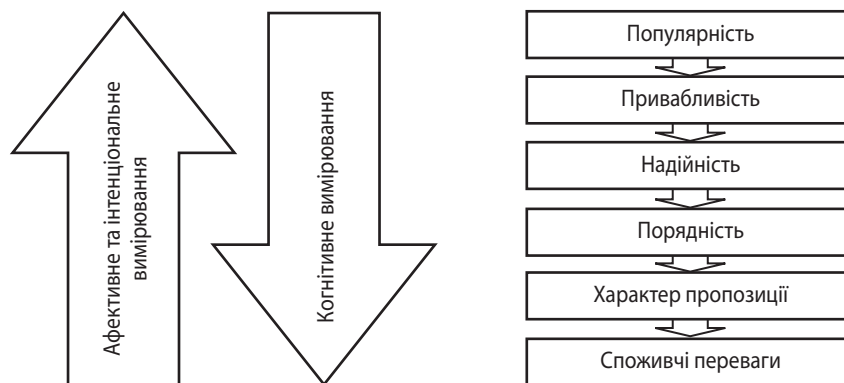


Рис. 1. Формування і коригування іміджу підприємства відбувається під впливом когнітивних, афективних та інтенціональних процесів

Дослідження когнітивного, афективного й інтенціонального аспектів сприйняття іміджу підприємства є особливо важливим у контексті управління іміджем підприємства, адже саме вони створюють стійкі настанови та шаблони мислення, які відображають різні параметри іміджу підприємства сфери послуг. Під ментальними шаблонами розуміються стійкі й упереджені настанови, які формуються під впливом виховання, способу життя, освіти, персональних уявлень про оточуюче середовище, моральних норм і цінностей, особистісних зв'язків і спілкування, що за результатом здатності аналізувати процеси та явища зовнішнього середовища дає змогу сформулювати моделі поведінки, які знаходять вияв як у суспільній, так і професійній сферах. Ментальний шаблон – це спосіб нашого сприйняття світу. Інакше кажучи, ментальні шаблони – це набір інструментів розумової діяльності людини. Кожний ментальний шаблон передбачає свою власну систему поглядів на життя (або на конкретну проблему): через них людина надає сенсу подіям і тлумачить свій досвід. У професійній сфері ментальний шаблон формує набір моделей поведінки, які в минулому забезпечили прийнятний результат. Це знайшло відображення у мозку як позитивний досвід, який у подальшому підсвідомо й автоматично використовується у схожих ситуаціях.

Ментальні шаблони, які формуються на основі сукупного прояву когнітивного, афективного й інтенціонального аспектів сприйняття іміджу підприємства є надзвичайно стійкими й упередженими: сформований на основі ментальних шаблонів імідж складно піддається коригуванню. Тому управління іміджем підприємства сфери послуг має передбачати й упереджувати створення негативних шаблонів щодо іміджу підприємства.

Враховуючи особливості сприйняття іміджу підприємства сфери послуг із боку цільових груп, можна сформулювати основні підходи до управління іміджем підприємства сфери послуг.

1. Формування іміджу підприємства відбувається із урахуванням цілей стратегії розвитку підприємства, його стратегічної архітектури та лінії поведінки та цілеспрямовано реалізовується в межах маркетингової стратегії підприємства на основі впровадження системи маркетингових та інших заходів.
2. Імідж підприємства формується під впливом безлічі чинників та за результатами афективного, когнітивного й інтенціонального сприйняття цільових груп, внаслідок чого формуються настанови та ментальні шаблони, які не повністю усвідомлюються, проте є надзвичайно стійкими й упередженими та складно піддаються корегуванню. Сформовані шаблони створюють уяву про споживчі переваги продукту підприємства, його відмінність від конкурентів і прямо впливають на спосіб дії споживачів та інших цільових груп.
3. Важливу роль у формуванні іміджу підприємства сфери послуг відіграє його імідж на ринку праці. В умовах інформаційного суспільства думки персоналу щодо іміджу підприємства та його позицій як працедавця здатні швидко створити позитивну або негативну репутацію серед здобувачів вакансій. Це визначає можливість залучення персоналу необхідних категорій, ефективного використання кадрового потенціалу, підвищення конкурентоспроможності персоналу.

4. Враження та настанови цільових груп щодо іміджу підприємства є стійкими й упередженими. Управління іміджем підприємства полягає у можливості цілеспрямовано впливати на формування іміджу підприємства, створюючи стійкі ментальні шаблони щодо іміджу підприємства.

Враховуючи це, можна визначити загальні етапи управління іміджем підприємства сфери послуг (рис. 2).

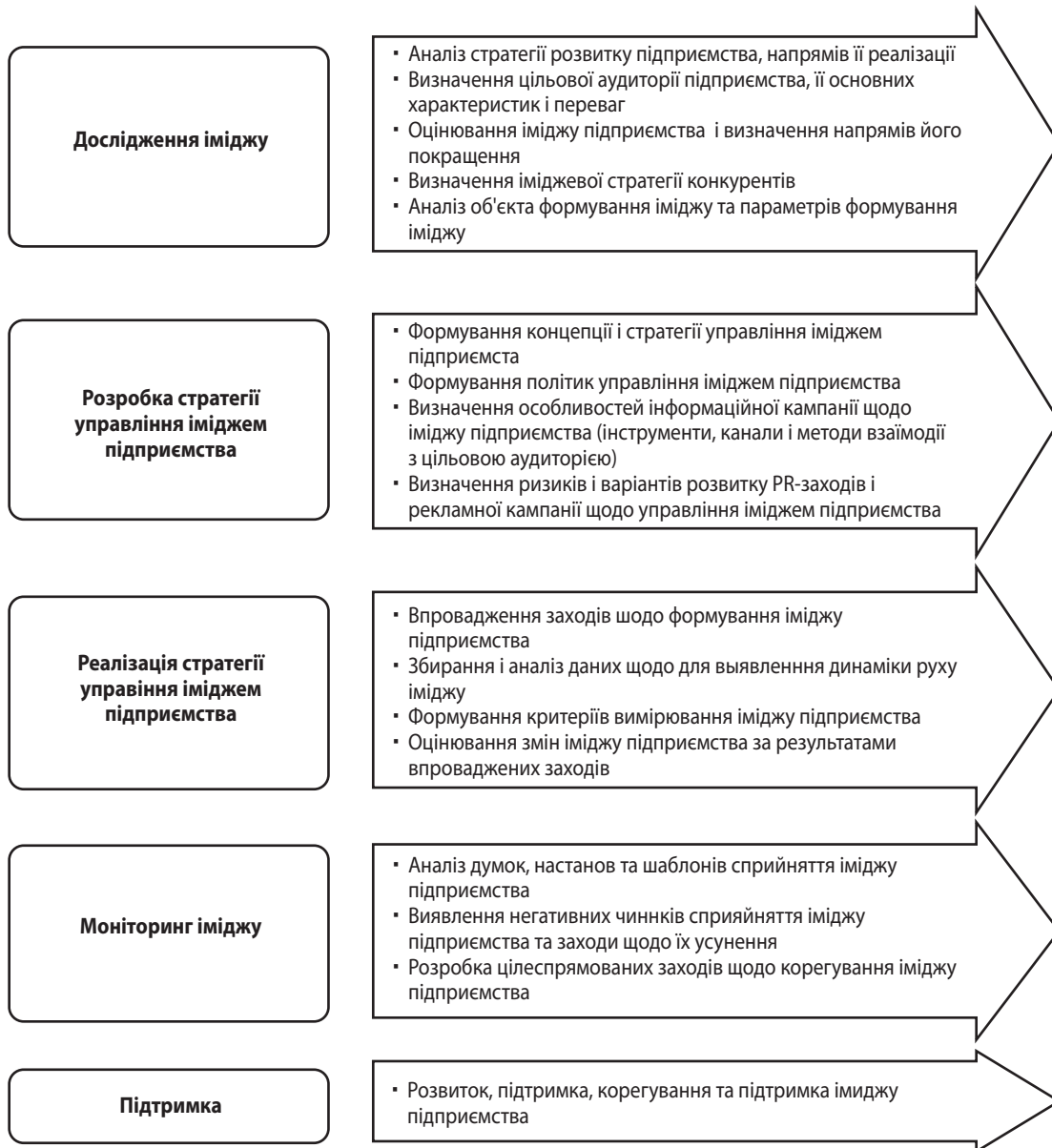


Рис. 2. Етапи формування іміджу підприємства сфери послуг

Висновки. Аналіз даних, одержаних під час дослідження, дає можливість дійти таких висновків. Особливістю управління іміджем підприємства сфери послуг є те, що сформований імідж має надзвичайно важливе, принципове значення для споживачів, клієнтів і здобувачів вакансій і знаходиться в основі конкурентних переваг підприємства. Формування іміджу відбувається на перетині когнітивного, афективного й інтенціонального вимірів сприйняття іміджу, які формують стійкі ментальні шаблони щодо сприйняття іміджу підприємства, його персоналу та продукції. Ментальні шаблони сприйняття складно піддаються корегуванню, тому надзвичайно важливим є сам процес їх формування, зокрема, стимулювання чинників і заходів формування позитивних шаблонів щодо іміджу підприємства сфери послуг, які виникають за результатами афективного, когнітивного й інтенціонального сприйняття іміджу цільовими групами. Таким чином, управління іміджем сфери послуг полягає у формуванні й імплементації заходів щодо створення стійких ментальних шаблонів



сприйняття іміджу підприємства, які впливають на формування позитивного іміджу підприємства, його подальше покращення та недопущення формування негативних шаблонів сприйняття іміджу.

Література: 1. Імідж організації: поняття, формування, елементи, тактика, вплив. URL: <http://osvita.ua/vnz/reports/management/13736/>. 2. Вартанова О. В., Крупко В. І. Современные подходы к оценке имиджа предприятия в маркетинге персонала. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2008. № 11 (105). С. 34–38. 3. Отенко І. П., Челелюк М. І. Методичний підхід до оцінки рівня корпоративної культури машинобудівних підприємств в процесі організаційних змін. *Моделювання регіональної економіки*. 2015. № 1 (25). С. 299–310. 4. Джи Б. Имидж фирмы. Планирование, формирование, продвижение. СПб.: Питер, 2000. 299 с. 5. Вартанова О. В., Шестер І. В. Забезпечення конкурентоспроможності персоналу на основі маркетингових досліджень ринку праці. *Вісник Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля*. 2011. № 9 (163). Ч. І. С. 46–54. 6. Шестер І. В. Формування персоналу інноваційного підприємства: дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Северодонецьк, 2016. 185 с. 7. Вартанова О. В., Клецова К. В., Кузьменко О. М. Конкурентоспроможність персоналу підприємства: [монографія]. Луганськ: Ноулідж, 2011. 176 с. 8. Вартанова О. В. Компетенція підприємства у стратегічному управлінні підприємством: формування і розвиток: [монографія]. Луганськ: Вид-во СХУ ім. В. Даля. 2012. 340 с.

References: 1. Imidzh orhanizatsii: poniattia, formuvannia, elementy, taktyka, vplyv. URL: <http://osvita.ua/vnz/reports/management/13736/>. 2. Vartanova O. V., Krupko V. I. *Sovremennyye podkhody k otsenke imidzha predpriyatiya v marketinge personala* [Modern Approaches to the Assessment of the Company's Image in the Marketing of Personnel]. *Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia*. 2008. No. 11 (105). P. 34–38. 3. Otenko I. P., Chepeliuk M. I. *Metodychnyi pidkhid do otsinky rivnia korporatyvnoi kultury mashynobudivnykh pidpriyemstv v protsesi orhanizatsiinykh zmin* [The Methodical Approach to Assessing the Level of Corporate Culture Engineering Companies in the Process of Organizational Change]. *Modeliuvannia rehionalnoi ekonomiky*. 2015. No. 1 (25). P. 299–310. 4. Dzhi B. *Imidzh firmy. Planirovaniye, formirovaniye, prodvizheniye*. SPb.: Piter, 2000. 299 p. 5. Vartanova O. V., Shester I. V. *Zabezpechennia konkurentospromozhnosti personalu na osnovi marketingovykh doslidzhen rynku pratsi* [Ensuring Competitiveness Staff Based Market Research Work]. *Visnyk Skhidnoukrainskoho natsionalnoho universytetu imeni Volodymyra Dalia*. 2011. No. 9 (163). Part 1. P. 46–54. 6. Shester I. V. *Formuvannia personalu innovatsiynoho pidpriyemstva: dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04*. Sievierodonetsk, 2016. 185 p. 7. Vartanova O. V., Kletsova K. V., Kuzmenko O. M. *Konkurentospromozhnist personalu pidpriyemstva: monohrafiia* [Competitiveness Personnel: monograph]. Luhansk: Noulidzh, 2011. 176 p. 8. Vartanova O. V. *Kompetentsiia pidpriyemstva u stratehichnomu upravlinni pidpriyemstvom: formuvannia i rozvytok: monohrafiia* [The Competence of the Company in Strategic Management, Formation and Development: monograph]. Luhansk: Vyd-vo SNU im. V. Dalia. 2012. 340 p.

Інформація про автора

Вартанова Олена Вікторівна – доктор економічних наук, професор, професор кафедри міжнародних економічних відносин і туризму Східноукраїнського національного університету імені Володимира Даля (просп. Центральний, 59а, м. Северодонецьк, 93406, Луганська область; elena_vartanova@mail.ru).

Информация об авторе

Вартанова Елена Викторовна – доктор экономических наук, профессор, профессор кафедры международных экономических отношений и туризма Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля (просп. Центральный, 59а, г. Северодонецк, 93406, Луганская область; elena_vartanova@mail.ru).

Information about the author

O. Vartanova – D.Sc. (Economics), Professor, Professor of Department of International Economic Relations and Tourism, Volodymyr Dahl East Ukrainian National University (59a Tsentralnyi Ave., Sievierodonetsk, 93406, Luhansk Region; elena_vartanova@mail.ru).

*Стаття надійшла до ред.
14.12.2016 р.*

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ СУБ'ЄКТОМ ПІДПРИЄМНИЦТВА В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ КРИЗИ ЕКОНОМІКИ

Плахотна Н. В.

Анотація. Нестабільність вітчизняної економіки обумовлює необхідність посилення вимог щодо якості й ефективності антикризового управління. Метою статті є висвітлення теоретичних основ антикризового управління в умовах глобальної кризи економіки. Методами дослідження є: аналіз, синтез, метод логічного узагальнення. В результаті дослідження було визначено й уточнено чотири основні аспекти антикризового управління: місце у загальній системі управління; завдання; мета; етап, на якому воно повинно діяти. Під час дослідження було удосконалено теоретичні положення антикризового управління, що, на відміну від наявних, враховують необхідність адаптації суб'єктів підприємництва до кризових умов функціонування як одне з пріоритетних завдань антикризового управління. Наведені у статті результати дослідження можуть використовуватися у практиці вітчизняних суб'єктів підприємництва.

Ключові слова: антикризове управління, адаптація суб'єктів підприємництва, адаптаційний потенціал.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ АНТИКРИЗИСНОГО УПРАВЛЕНИЯ СУБЪЕКТОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В УСЛОВИЯХ ГЛОБАЛЬНОГО КРИЗИСА ЭКОНОМИКИ

Плахотная Н. В.

Аннотация. Нестабильность отечественной экономики обуславливает необходимость усиления требований к качеству и эффективности антикризисного управления. Целью статьи является освещение теоретических основ антикризисного управления в условиях глобального кризиса экономики. Методами исследования являются: анализ, синтез, метод логического обобщения. В результате исследования были определены и уточнены четыре основных аспекта антикризисного управления: место в общей системе управления; задания; цель; этап, на котором оно должно действовать. В ходе исследования были усовершенствованы теоретические положения антикризисного управления, которые, в отличие от существующих, учитывают необходимость адаптации субъектов предпринимательства к кризисным условиям функционирования как одну из приоритетных задач антикризисного управления. Приведенные в статье результаты исследования могут использоваться в практике отечественных субъектов предпринимательства.

Ключевые слова: антикризисное управление, адаптация субъектов предпринимательства, адаптационный потенциал.

THE THEORETICAL BASIS OF BUSINESS ENTITY CRISIS MANAGEMENT UNDER CONDITIONS OF THE GLOBAL ECONOMIC CRISIS

N. Plahotna

Abstract. The instability of the domestic economy necessitates strengthening the requirements for the quality and effectiveness of crisis management. The aim of the article is to highlight the theoretical basis of crisis management under conditions of the global economic crisis. The research methods are: analysis, synthesis, logic synthesis method. The study identified and specified four key aspects of crisis management: the place in the overall system of governance; tasks; goal; the stage at which it should be used. In the course of the study there improved theoretical principles of crisis management that, unlike the existing ones, take into account the need for adaptation of business entities to the crisis conditions of operation as one of the priority tasks of crisis management. The research results of this article could be used in practice of national business entities.

Keywords: crisis management, adaptation of business entities, adaptive capacity.

Проблемами антикризового управління займалось чимало вітчизняних і закордонних дослідників та економістів, серед яких Бланк І. А., Грязнова А. Г., Карпенко О. А., Кошкін В. І., Уткін Е. О. та ін. Проте праці дослідників здебільшого висвітлюють загальні питання антикризового управління, у той час як забезпеченню нормального функціонування суб'єктів підприємництва під час глобальної економічної кризи в країні присвячено небагато досліджень.

Метою статті є висвітлення теоретичних основ антикризового управління в умовах глобальної економічної кризи.

Дослідження теоретичних питань антикризового управління, на думку автора, повинно починатись із визначення концептуальних засад поняття «криза». Кризу пропонується розглядати як певну зміну звичного стану системи чи організації, що може нести в собі загрозу їхньому нормальному функціонуванню та існуванню взагалі. Проте слід зазначити, що така зміна не завжди тягне за собою лише негативні наслідки, а отже, за вдалого антикризового управління може відкрити в системі чи організації нові рушійні сили для розвитку та прогресу, які досі були не поміченими, або вказати на слабкі місця в діяльності. До основних характеристик кризи слід віднести причини, наслідки та види криз (рис. 1).

Практика свідчить, що національна економіка через відносно короткі проміжки часу потерпала від значних потрясінь, зумовлених політико-економічними чинниками. Тому, на думку автора, основними причинами криз на вітчизняних суб'єктах підприємництва є зовнішні фактори, що генеруються на макрорівні. Такі проблеми потребують вирішення також на рівні держави, проте, враховуючи невизначеність щодо ефективності та швидкості впровадження державних заходів із подолання кризи та можливість виникнення нових глобальних економічних криз, доцільно дослідити, яких заходів можна вжити на мікрорівні. З цього твердження випливає таке питання: яким чином суб'єкт підприємництва може протидіяти зовнішнім негативним впливам самостійно, якщо глобальну кризу економіки можна здолати лише на макрорівні? Розв'язання цього протиріччя, на нашу думку, полягає у пошуку таких інструментів управління, які б дозволяли суб'єктам підприємництва нормально функціонувати навіть у кризових умовах – тобто за неможливості протидії кризі могли б до неї пристосовуватись.

В контексті цього питання автор вважає за доцільне перейти до вивчення концептуальних засад антикризового управління. Категорії «антикризове управління» притаманний розгалужений спектр трактувань. Наприклад, Бланк І. А. [3, с. 272] вважає, що антикризове управління є частиною загальної стратегії суб'єкта господарювання та полягає в розробці системи методів попередньої діагностики загрози банкрутства та створенні механізмів фінансового оздоровлення ринкового агента, які забезпечують йому вихід з кризового стану.

Карпенко О. А. [4, с. 70] визначає антикризове управління як тип управління, що здатний передбачити кризи та запобігати їм, пом'якшувати їх перебіг, ліквідувати негативні наслідки та перетворювати їх у позитивні зміни, є найважливішим фактором розвитку економіки та менеджменту.

Кошкін В. І. [5, с. 10] притримується думки, що антикризове управління – це сукупність форм і методів реалізації антикризових процедур відносно конкретного підприємства-боржника. Антикризове управління є мікроекономічною категорією і відображає виробничі відносини, які складаються на рівні підприємства під час його оздоровлення або ліквідації.

Уткін Е. О. [6, с. 12] вважає, що антикризове управління визначається як управління, спрямоване на запобігання можливим серйозним ускладненням у ринковій діяльності підприємства, на забезпечення його стабільного, успішного господарювання з орієнтацією розширеного відтворення на власні накопичення.

Грязнова А. Г. [7] визначає антикризове управління як таку систему управління підприємством, котра має комплексний, системний характер і спрямована на передбачення або усунення несприятливих для бізнесу явищ за допомогою використання всього потенціалу сучасного менеджменту.

З наведених визначень доцільно зробити такі висновки. По-перше, думки вчених різняться при визначенні місця антикризового управління у загальній системі управління суб'єктом підприємництва – вони визначають його як тип / вид управління, як сукупність форм і методів реалізації певних процедур, процес, категорію, систему.

По-друге, існує невизначеність у поглядах дослідників щодо завдань антикризового управління, які деякі з них вбачають у попередженні та відвертанні кризи, інші – у подоланні або мінімізації наслідків кризових явищ, а інколи вчені зазначають всі вищевказані завдання. Окрім того, у наведених визначеннях немає чіткого розмежування між завданнями та метою антикризового управління.

По-третє, переконання економістів розходяться щодо етапу існування суб'єкта підприємництва, протягом якого має діяти антикризове управління. Деякі з них вважають, що антикризове управління застосовується лише до підприємств-боржників або при оздоровленні чи ліквідації підприємства, інші зазначають, що воно діє протягом усього життєвого циклу суб'єкта підприємництва.

Таким чином, нами було визначено чотири основні аспекти антикризового управління, які мають бути уточненими, а саме: місце у загальній системі управління; завдання; мета; етап, на якому повинно діяти антикризове управління.

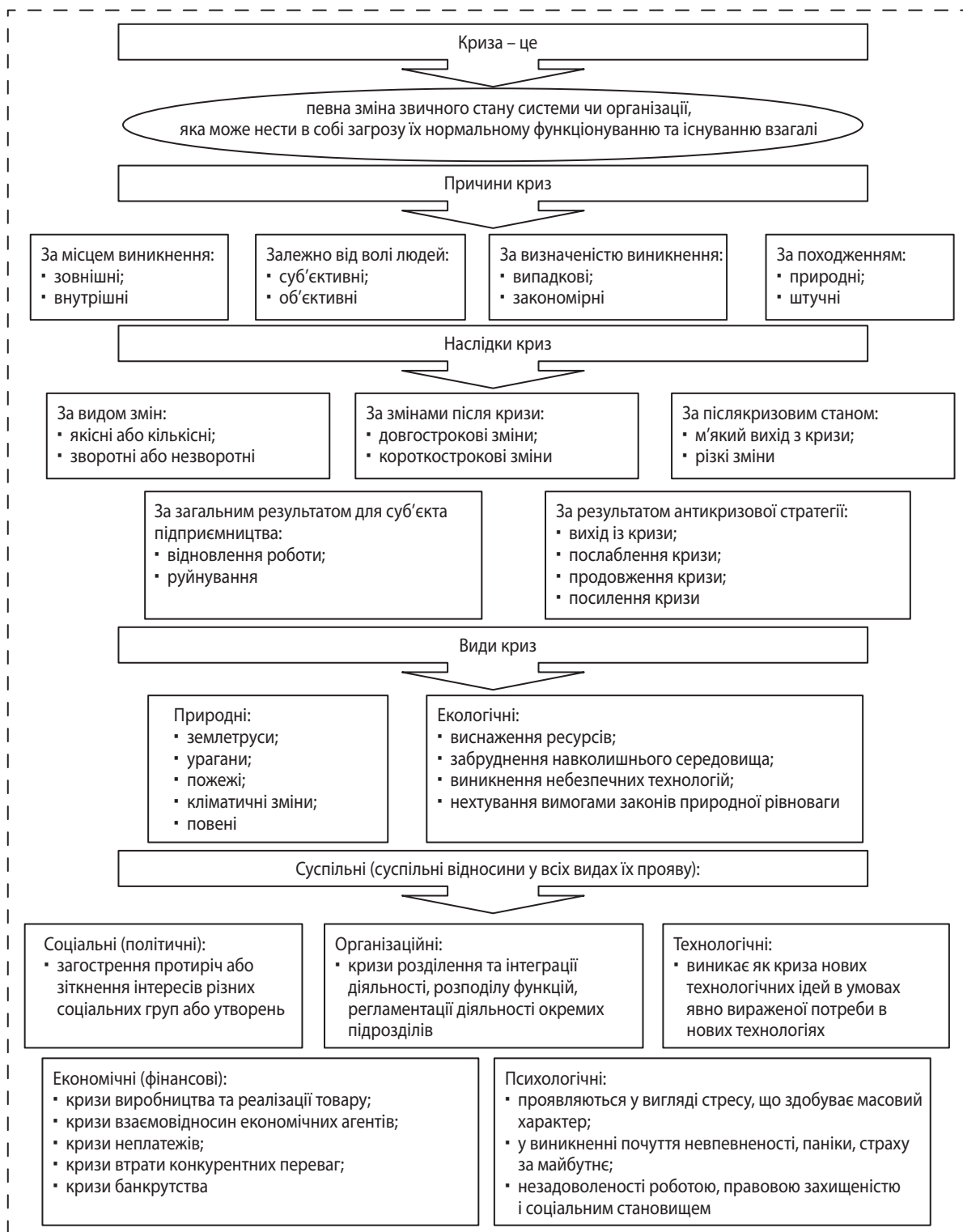


Рис. 1. Сутність, причини, наслідки та види криз, що погрожують суб'єкту підприємництва

Джерело: сформовано автором на основі [1, с. 14; 2, с. 18–20]

Уточнюючи місце антикризового управління у загальній системі управління, слід зазначити, що антикризове управління, на нашу думку, є невід'ємною складовою загальної системи управління суб'єктом підприємства і також являє собою систему впливу на діяльність такого суб'єкта, однак, на відміну від загальної системи

управління, має свої специфічні особливості, які відображаються в її меті, об'єкті, суб'єкті, функціях, принципах, процесі, механізмі тощо.

Щодо визначення завдань антикризового управління, ми вважаємо прийнятним погодитись, що антикризове управління дійсно повинно поєднувати у собі попередження, відвертання, подолання та мінімізацію наслідків кризи. Однак нами було виявлено, що в контексті визначення завдань антикризового управління дослідниками не було відображено питання щодо поведінки суб'єкта підприємництва в тому разі, коли на мікрорівні подолати кризу неможливо. Як нами вже зазначалось, вітчизняним суб'єктам підприємництва характерне функціонування в умовах постійної дії загальноекономічних кризових явищ, які окрема господарююча одиниця подолати неспроможна, а отже, її антикризове управління повинно ґрунтуватись на пошуку інструментів, що уможливають пристосування (або адаптацію) такої господарюючої одиниці до негативних впливів зовнішнього середовища.

Розглядаючи антикризове управління як систему, що передбачає адаптацію суб'єктів підприємництва до кризових умов функціонування як одне із своїх пріоритетних завдань, необхідно встановити власне сутність понять «адаптація» та «адаптація суб'єкта підприємництва».

Дослідженням поняття «адаптації» займались К. Мейер, С. Девіс [8], Р. Акофф [9, с. 33], А. Турило, К. Богачевська [10, с. 29] та ін. На основі підходів науковців, а також визначень, наданих у тлумачних словниках [11, с. 24; 12, с. 11], введемо власне визначення досліджуваної категорії. На наш погляд, адаптація – це здатність системи якісно або кількісно змінюватись згідно зі зміною вимог зовнішнього середовища з метою збереження або підвищення її ефективності.

У цьому випадку під «системою» автор розуміє будь-яку єдність взаємопов'язаних складових одного цілого. В контексті нашого дослідження як система нас цікавить, перш за все, суб'єкт підприємництва, а отже, вважаємо за доцільне визначити зміст поняття «адаптація суб'єкта підприємництва».

Дослідження поняття «адаптація суб'єкта підприємництва» наведено в роботах таких науковців: Капітанець Ю. О. [13, с. 11], Жуліков П. М. [14, с. 56–58], Алексеев С. Б. [15, с. 6], Лепейко Т. І. [16, с. 247] та ін. Зазначені вчені погоджуються у думці, що адаптація суб'єкта підприємництва націлена на зміну внутрішнього середовища згідно з вимогами зовнішнього середовища. Однак, на нашу думку, погляди вчених на досліджуване поняття є дещо узагальненими з позицій визначення процесу адаптації. На наш погляд, для вирішення цієї проблеми у визначенні поняття «адаптація суб'єктів підприємництва» доцільно використати категорію «адаптаційний потенціал».

Визначенням поняття «адаптаційний потенціал суб'єктів підприємництва» займалось небагато дослідників, а отже, можна сказати, що це питання є недостатньо висвітленим в економічній літературі. Дослідники, що займались цим питанням (Турило А., Богачевська К. [17, с. 262], Коваленко Н., Гонтова Н. [18, с. 194]), на нашу думку, не проводять чіткої межі між поняттями «адаптація» та «адаптаційний потенціал». Ми вважаємо, що здатність суб'єктів підприємництва змінювати параметри своєї діяльності відноситься до першої досліджуваної категорії, а власне змінювані параметри – до другої.

Таким чином, дослідивши вищезазначені підходи до визначення досліджуваних категорій, можемо перейти до формування таких визначень: адаптація суб'єкта підприємництва – це його здатність змінювати якісні або кількісні показники своєї діяльності згідно зі зміною вимог зовнішнього середовища шляхом розробки адаптаційних заходів, які базуються на результатах оцінки адаптаційного потенціалу суб'єкта підприємництва і мають на меті збереження або підвищення ефективності його функціонування. Своєю чергою, адаптаційний потенціал – це сукупність параметрів діяльності суб'єкта підприємництва, які доцільно і можливо корегувати для стабілізації або посилення позиції суб'єкта підприємництва на ринку. Оцінка адаптаційного потенціалу полягає у всебічному аналізі зовнішнього та внутрішнього середовища з метою визначення таких параметрів. В економічній літературі [19, с. 114–117] існує безліч моделей і методів проведення такої оцінки.

Підсумовуючи вищевикладене, вважаємо за доцільне під час визначення завдань антикризового управління, окрім передбачення, відвертання, подолання та мінімізації наслідків кризи, виділяти також адаптацію до кризових умов функціонування в разі, коли на рівні суб'єкта підприємництва протистояти кризі неможливо.

Метою антикризового управління автором пропонується визначити підтримку або підвищення життєздатності суб'єкта підприємництва та реалізацію нових можливостей для розвитку.

В контексті питання щодо етапу, на якому повинно діяти антикризове управління, існують два підходи – «вузький» і «широкий» [20, с. 70–72]. Ареф'єва О. В. зазначає, що до «вузького» підходу відносять підходи науковців, що засновані лише на необхідності використання антикризового управління за вже наявної кризи; до «широкого» – твердження щодо того, що антикризове управління має постійно діючу функцію, незважаючи на характеристику стану підприємства [21, с. 10].

З цього приводу ми переконані, що антикризове управління повинно діяти протягом всього життєвого циклу суб'єкта підприємництва, адже вимоги зовнішнього середовища є надзвичайно мінливими, а отже, певні зрушення можуть відбутись повсякчас. Однак слід зазначити, що залежно від стадії кризи антикризове управління матиме свою специфіку та може поділятися на превентивне, стабілізаційне або післякризове. На кожному з цих

етапів впроваджуються відповідні заходи, наприклад, деякі дослідники виділяють запобіжні та кризорезистентні заходи [22, с. 43] тощо.

Як основний висновок з вищевикладеного автор вважає за доцільне вивести таке визначення антикризового управління – це система впливу на діяльність суб'єкта підприємництва, яка:

1) є невід'ємною складовою загальної системи управління, однак має свої специфічні об'єкт, суб'єкт, функції, принципи, процес, механізм;

2) має на меті підтримку або підвищення життєздатності суб'єкта підприємництва та реалізацію нових можливостей для розвитку;

3) як завдання ставить перед собою попередження, відвертання, подолання та мінімізацію наслідків кризових ситуацій, а також, в разі неможливості протистояти несприятливій ситуації на мікрорівні, адаптацію до кризових умов функціонування;

4) діє протягом всього життєвого циклу суб'єкта підприємництва.

Таке визначення досліджуваного поняття підсумовує проведене в статті дослідження та узагальнює основні характеристики антикризового управління, які автор визначив як такі, що мають бути уточненими. Подальші дослідження автор планує присвятити діагностиці методів аналізу кризового стану суб'єктів підприємництва, зокрема методикам оцінки адаптаційного потенціалу.

Література: 1. Кован С. Е. Теория антикризисного управления предприятием: учеб. пособие/под ред. М. А. Федотовой, А. Н. Ряховской. М.: КНОРУС, 2009. 160 с. 2. Антикризисное управление: учебник/под ред. Э. М. Короткова. М.: ИНФРА-М, 2003. 432 с. 3. Бланк И. А. Основы финансового менеджмента: в 2 т. Т. 2. Киев: Ника-Центр, 1999. 512 с. 4. Карпенко О. А. Основы антикризисного управления: навч.-метод. посіб. Київ: Вид-во НАДУ, 2006. 208 с. 5. Кошкин В. И. Антикризисное управление: 17-модульная программа для менеджеров «Управление развитием организации». Модуль 11. М.: ИНФРА-М, 2000. 512 с. 6. Уткин Э. А. Антикризисное управление. М.: Экмос, 1997. 400 с. 7. Антикризисный менеджмент/под ред. А. Г. Грязновой. М.: Экмос, 1999. 368 с. 8. Мейер К., Стэн Д. Живая организация: Компания как живой организм: Грядущая конвергенция информатики, нанотехнологии, биологии и бизнеса. М.: Хорошая книга, 2007. 368 с. 9. Акофф Р. Л. Планирование в больших экономических системах. М.: Советское радио, 1972. 224 с. 10. Турило А. М., Богачевська К. В. Теоретико-методичні засади визначення сутності економічної категорії «адаптаційний потенціал підприємства». *Актуальні проблеми економіки*. 2014. № 2 (152). С. 26–32. 11. Словник іншомовних слів/за ред. О. С. Мельничука. Київ: УРЕ, 1985. 966 с. 12. Великий тлумачний словник сучасної української мови/уклад, і голов. ред. В. Т. Бусел. Київ; Ірпінь: ВТФ «Перун», 2005. 1728 с. 13. Капітанець Ю. О. Визначення та забезпечення конкурентоспроможності підприємства: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.00.04. Тернопіль, 2009. 20 с. 14. Куліков П. М. Теоретичні основи адаптації підприємства до мінливості оточуючого середовища. *Бізнес Інформ*. 2010. Т. 1. № 5. С. 56–58. 15. Алексєєв С. Б. Формування адаптивного управління підприємствами вугільного машинобудування: автореф. дис. ... канд. екон. наук: 08.06.01. Донецьк, 2003. 20 с. 16. Лепейко Т. І., Кривобок К. В. Адаптаційний потенціал підприємства в конкурентному середовищі. Економічний аналіз. 2015. Т. 20. С. 245–250. 17. Турило А. М., Богачевська К. В. Потенціал підприємства: сутність, класифікація, види. *Бізнес Інформ*. 2014. № 2. С. 259–263. 18. Коваленко Н., Гонтова Н. Взаємозв'язок між механізмами забезпечення стійкості та адаптації в контексті інноваційного розвитку підприємств. *Економічний аналіз*. 2013. № 12 (3). С. 193–196. 19. Найпак Д. В. Аналіз методів та моделей оцінювання рівня адаптації підприємства до організаційних змін в умовах стратегічного розвитку. *Економіка розвитку*. 2014. № 3 (71). С. 112–117. 20. Войцеховская А. Н. Антикризисное управление финансами предприятия. *Вісник Київського інституту бізнесу і технологій*. 2005. № 1. С. 70–72. 21. Ареф'єва О. В., Прохорова Ю. В. Антикризове фінансове управління підприємством: монографія. Львів: УАД, 2011. 249 с. 22. Мазаракі А. А., Касьянова А. О. Огляд запобіжних та кризорезистентних заходів антикризового управління підприємством. *Економічний часопис-XXI*. 2015. № 3–4 (1). С. 42–45.

References: 1. Kovan S. Ye. Teoriya antikrizisnogo upravleniya predpriyatiyem: ucheb. posobiye/pod red. M. A. Fedotovoy, A. N. Ryakhovskoy. M.: KNORUS, 2009. 160 p. 2. Antikrizisnoye upravleniye: uchebnyk/pod red. Ye. M. Korotkova. M.: INFRA-M, 2003. 432 p. 3. Blank I. A. Osnovy finansovogo menedzhmenta: v 2 t. Vol. 2. Kiyev: Nika-Tsentr, 1999. 512 p. 4. Karpenko O. A. Osnovy antykrizovoho upravlinnia: navch.-metod. posib. Kyiv: Vyd-vo NADU, 2006. 208 p. 5. Koshkin V. I. Antikrizisnoye upravleniye: 17-modulnaya programma dlya menedzherov «Upravleniye razvitiyem organizatsii». Modul 11. M.: INFRA-M, 2000. 512 p. 6. Utkin Ye. A. Antikrizisnoye upravleniye. M.: Ekmos, 1997. 400 p. 7. Antikrizisnyy menedzhment/pod red. A. G. Gryaznovoy. M.: Ekmos, 1999. 368 p. 8. Meyer K., Sten D. Zhivaya organizatsiya: Kompaniya kak zhivoy organizm: Gryadushchaya konvergentsiya informatiki, nanotekhnologii, biologii i biznesa. M.: Dobraya kniga, 2007. 368 p. 9. Akoff R. L. Planirovaniye v bolshih ekonomicheskikh sistemakh. M.: Sovetskoye radio, 1972. 224 p. 10. Turylo A. M., Bohachevska K. V. *Teoretyko-metodychni zasady vyznachennia sutnosti ekonomichnoi katehorii «adaptatsiyni potentsial pidpriyemstva»* [Theoretical and Methodological Basis for Defining the Essence of Economic Categories «Adaptive Potential of the Company»]. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2014. No. 2 (152). P. 26–32. 11. Slovyk inshomovnykh sliv/za red. O. S. Melnychuka. Kyiv: URE, 1985. 966 p. 12. Velykyi tлумachnyi slovyk suchasnoi ukrainskoi movy/uklad. i holov. red. V. T. Busel. Kyiv; Irpin: VTF «Perun», 2005. 1728 p. 13. Kapitanets Yu. O. Vyznachennia ta zabezpechennia konkurentospromozhnosti pidpriyemstva: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.00.04. Ternopil, 2009. 20 p. 14. Kulikov P. M. *Teoretychni osnovy adaptatsii pidpriyemstva do minlyvosti otokhuiuchoho seredovyshcha* [The Theoretical Basis of Adaptation to



Variability Enterprise Environment]. *Biznes Inform.* 2010. Vol. 1. No. 5. P. 56–58. **15.** Alieksieiev S. B. Formuvannia adaptivnoho upravlinnia pidpriemstvamy vuhilnoho mashynobuduvannia: avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk: 08.06.01. Donetsk, 2003. 20 p. **16.** Lepeiko T. I., Kryvobok K. V. *Adaptatsiyni potentsial pidpriemstva v konkurentnomu seredovyskhi* [Adaptation Potential of the Company in a Competitive Environment]. *Ekonomichnyi analiz.* 2015. Vol. 20. P. 245–250. **17.** Turylo A. M., Bohachevska K. V. *Potentsial pidpriemstva: sutnist, klasyfikatsiia, vydy* [The Potential of the Enterprise: Essence, Classification Types]. *Biznes Inform.* 2014. No. 2. P. 259–263. **18.** Kovalenko N., Hontova N. *Vzaimozv'язok mizh mekhanizmy zabezpechennia stiikosti ta adaptatsii v konteksti innovatsiynoho rozvytku pidpriemstv* [The Relationship Between the Mechanisms to Ensure Sustainability and Adaptation in the Context of the Development of Innovative Enterprises]. *Ekonomichnyi analiz.* 2013. No. 12 (3). P. 193–196. **19.** Naipak D. V. *Analiz metodiv ta modelei otsiniuvannia rivnia adaptatsii pidpriemstva do orhanizatsiinykh zmin v umovakh stratehichnoho rozvytku* [Analysis Methods and Models of Evaluation of Enterprise Adaptation to Organizational Changes in Terms of Strategic Development]. *Ekonomika rozvytku.* 2014. No. 3 (71). P. 112–117. **20.** Voytsekhovskaya A. N. *Antikrizisnoye upravleniye finansami predpriyatiya* [Anticrisis Financial Management of the Enterprise]. *Visnyk Kyivskoho instytutu biznesu i tekhnologii.* 2005. No. 1. P. 70–72. **21.** Arefieva O. V., Prokhorova Yu. V. *Antykryzove finansove upravlinnia pidpriemstvom: monohrafiia* [Crisis Financial Management Enterprise: monograph]. Lviv: UAD, 2011. 249 p. **22.** Mazaraki A. A., Kasianova A. O. *Ohliad zapobizhnykh ta kryzorezystentnykh zakhodiv antykryzovoho upravlinnia pidpriemstvom* [Verification of Measures and Crisis-resistant Measures of Anti-crisis Management of the Enterprise]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI.* 2015. No. 3–4 (1). P. 42–45.

Інформація про автора

Плахотна Наталія Валеріївна – аспірант кафедри фінансів Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: n.plakhotnaja@gmail.com).

Информация об авторе

Плахотная Наталья Валерьевна – аспирант кафедры финансов Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина, e-mail: n.plakhotnaja@gmail.com).

Information about the author

N. Plakhotna – Postgraduate Student of Department of Finance of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics; (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine; e-mail: n.plakhotnaja@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
13.12.2016 р.*

JEL Classification H 22; H 30; M 49

УДК 657.446

РОЗВИТОК ПРИНЦИПІВ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПОДАТКОВИХ РОЗРАХУНКІВ

Волошенко І. Є.

Анотація. Розглянуто теоретичні питання розвитку базових обмежень у податковій системі як умови ефективного розвитку вітчизняних підприємств. Досліджено напрями оптимізації принципів бухгалтерського обліку податкових розрахунків і платежів. Викладено авторський погляд на структурні перетворення в системі оподаткування поряд із модернізацією принципів бухгалтерського обліку. Внесено пропозицію щодо узгодження базових регуляторів бухгалтерського обліку з інтенсивністю податкових реформ і порядком визначення податкової бази та виконання податкових зобов'язань. Запропоновано кон'юнктурні принципи бухгалтерського обліку податкових розрахунків. Виділено підхід до організації оподаткування шляхом визначення нового методологічного рівня в розвитку бухгалтерського обліку.

Ключові слова: податки, принципи, бухгалтерський облік, кон'юнктура, податкові зобов'язання.

© Волошенко І. Є., 2016

РАЗВИТИЕ ПРИНЦИПОВ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА НАЛОГОВЫХ РАСЧЕТОВ

Волошенко И. Е.

Аннотация. Рассмотрены теоретические вопросы развития базовых ограничений в налоговой системе как условия эффективного развития отечественных предприятий. Исследованы направления оптимизации принципов бухгалтерского учета налоговых расчетов и платежей. Изложен авторский взгляд на структурные преобразования в системе налогообложения наряду с модернизацией принципов бухгалтерского учета. Внесено предложение о согласовании базовых регуляторов бухгалтерского учета с интенсивностью налоговых реформ и порядком определения налоговой базы и выполнения налоговых обязательств. Предложены конъюнктурные принципы бухгалтерского учета налоговых расчетов. Выделен подход к организации налогообложения путем определения нового методологического уровня в развитии бухгалтерского учета.

Ключевые слова: налоги, принципы, бухгалтерский учет, конъюнктура, налоговые обязательства.

DEVELOPMENT OF ACCOUNTING PRINCIPLES FOR TAX COMPUTATIONS

I. Voloshenyuk

Abstract. Theoretical issues of development of basic restrictions in the tax system as conditions for effective development of domestic enterprises are considered. Directions for optimizing the accounting principles for tax computations and payments are investigated. The author's view on structural changes in the taxation system along with modernization of accounting principles is presented. A proposal on harmonization of basic accounting regulators with intensity of tax reforms and procedures of determining tax base and performance of tax liabilities is introduced. Conjunctural accounting principles for tax computations are proposed. An approach to organizing taxation by defining new methodological level of accounting development is singled out.

Keywords: taxes, principles, accounting, conjuncture, tax liabilities.

Оподаткування безпосередньо пов'язано із взаємодією влади та бізнесу: частина вартості в грошовій формі, що знаходиться у власності приватного інституційного суб'єкта (економічного суб'єкта), в примусовому порядку переходить до публічного інституційного суб'єкта – держави. Економічна сутність податку виражається в «податковому партнерстві» економічних суб'єктів із державою щодо формування фінансових ресурсів останньої. Податкове законодавство обумовлено публічно-правовою метою – організацією формування державного бюджету, дохідна частина якого будується на податкових і неподаткових надходженнях.

Організація податкових розрахунків здійснюється для регулювання нарахування та сплати податків, що забезпечує інтереси платників податків і не порушує процес формування бюджету країни. Стійкість в агресивному конкурентному середовищі підприємство здобуває завдяки отриманню прибутку як ефективного показника діяльності, що є результатом вибору та застосування методологічних прийомів ведення обліку. Отже, процес розрахунку оподаткованого прибутку визначає порядок перерахування до бюджету відповідних коштів, від чого залежить рівень ефективності взаємовідносин між суб'єктами оподаткування.

Систему оподаткування характеризує комплекс базових обмежень, що визначаються в організації податкових розрахунків для гармонізації відносин суб'єктів оподаткування та забезпечення обґрунтованого зниження податкового навантаження. Принципи є базовими положеннями та вихідними обмеженнями для будь-якої науки, зокрема, для бухгалтерського обліку та системи оподаткування.

Аналіз сучасних наукових праць дозволив дійти висновку, що дослідження базових обмежень і регуляторних положень традиційно проводиться на двома напрямками – бухгалтерським і податковим. Дослідженням принципів бухгалтерського обліку й оподаткування присвячені праці вітчизняних і зарубіжних учених, зокрема: В. Андрущенко, Ф. Бутинця, С. Голова, О. Губачової, Г. Давидова, П. Житного, Л. Кіндрацької, С. Мельник, О. Петрук, Я. Соколова, П. Сук. Загальну увагу науковцями приділено базовим обмеженням як елементам організації обліку та здійснення податкових розрахунків. При цьому актуальність визначеного питання обумовлюється необхідністю оптимізації принципів бухгалтерського обліку з метою податкових розрахунків і платежів. Таким чином, є потреба розвитку методологічного базису бухгалтерського обліку та оподаткування шляхом визначення якісно нових принципів для оптимізації податкових розрахунків і платежів. Розвиваючи це спрямування досліджень, визначено необхідність об'єктивно оцінити й обґрунтувати можливість застосування для врегулювання податкових відносин нових принципів бухгалтерського обліку податкових розрахунків.

Метою проведеного дослідження є обґрунтування теоретичної суті та розроблення рекомендацій щодо оптимізації принципів бухгалтерського обліку податкових розрахунків.

Об'єктом дослідження є процес оптимізації базових обмежень і визначальних регуляторів щодо визначення податкової бази та справляння податкових зобов'язань.

Предметом дослідження є теоретико-методологічні засади оптимізації принципів бухгалтерського обліку податкових розрахунків.

Принципи бухгалтерського обліку запроваджені для всіх суб'єктів господарювання, різних видів діяльності й організаційно-правових форм, що сприяє єдиному підходу до організації обліку та складання фінансової звітності. Ефективність організації бухгалтерського обліку забезпечується додержанням системного підходу, всебічності, динамічності, цілісності, субординації, випереджувального відображення результатів господарської діяльності, системної взаємодії окремих параметрів, частин і елементів [1, с. 132–138]. Принципи як базові положення ведення бухгалтерського обліку та параметри якісного формування управлінської інформації є важливою складовою методології бухгалтерського обліку та базою для удосконалення правил розрахунку та виконання податкових зобов'язань.

Комплексне дослідження базових положень організації бухгалтерського обліку передбачає аналіз їх кількісних параметрів, що характеризують та обґрунтовують методологію відображення в обліку результатів діяльності підприємства для прийняття рішень. Критерієм ефективності бухгалтерського обліку є його дієвість – здатність до своєчасного надання релевантної, достовірної, зрозумілої інформації для задоволення запитів різних користувачів.

Принципи організації бухгалтерського обліку властиві всім обліковим концепціям, що є логічною вимогою інституціонального регулювання щодо забезпечення якості облікової інформації для прийняття рішень і виконання поставлених завдань. Реалізація концепцій і постулатів бухгалтерського обліку визначають напрями розвитку теорії і допомагають зрозуміти зміст положень, правил (стандартів) бухгалтерського обліку, що забезпечує обґрунтований вибір організаційних, методичних і технічних аспектів бухгалтерського обліку та оптимізації облікової політики підприємства з метою здійснення функцій обліку [2, с. 660].

Дослідження актуалізації та модифікації принципів бухгалтерського обліку є всебічним і стосується не лише оптимізації процесів обробки, передачі та зберігання інформації, а дозволяє розвинути систему інформаційного забезпечення управління. Проте на сьогодні залишається неповністю вирішеним питання щодо принципів бухгалтерського обліку для здійснення податкових розрахунків.

Тому особливої актуальності набуває потреба дослідження та розвитку кон'юнктурних принципів як базових положень процесів формування інформації для оптимізації системи оподаткування та виконання податкових зобов'язань. Використання саме кон'юнктурних принципів дозволяє отримати повну об'єктивну інформацію про діяльність підприємства, здійснити на її основі розрахунок податкової бази, правильно визначити податкові зобов'язання, а отже, уникнути асиметрії в податкових розрахунках і обрати правильний напрям оподаткування з дотриманням податкової культури.

Тобто удосконалення інформаційного забезпечення прийняття рішень, в першу чергу, необхідно для розвитку якісних ознак інформації, в чому атрибутом може стати кон'юнктура, економічний зміст якої полягає у визначенні низки обставин, що визначають напрями модифікації положень. Через категорію кон'юнктури можливо актуалізувати не лише економічні відносини, а і спектр чинників, обмежень і регуляторів, які їх визначають. Кон'юнктура (від лат. conjunctus – зв'язок, поєднання) – сукупність взаємопов'язаних умов, обставин, що створилася, стан речей, що може впливати на хід і результат справи, процес [3, с. 11].

Понятійний апарат категорії «кон'юнктура» не обмежується виключно визначенням поточного стану ринку, оцінки обставин і умов підприємницької діяльності, вона також відображає характер відносин в економічному середовищі й ідентифікує динаміку змін і трансформацій. Отже, категорію кон'юнктури цілком доречно застосувати до принципів бухгалтерського обліку, що сприяє регулюванню їх параметрів під час формування інформації для прийняття рішень щодо податкових розрахунків.

Оскільки розвиток інформаційно-аналітичного забезпечення податкових розрахунків має формуватись як ефективна система із оптимізацією обробки, передачі та зберігання даних, базові положення є основою для оптимізації інформаційних процесів. Таким чином, генерування релевантної інформації базується на характеристиці базових обмежень, виходячи з яких приймається комплекс рішень щодо інформаційного відображення результатів господарської діяльності підприємства. Оцінка базових положень дозволяє своєчасно вносити коригування в інформаційні процеси, а отже, справляти керівний вплив на рішення щодо формування податкової бази та розрахунку податків. При цьому методологія бухгалтерського обліку в цілях оподаткування ґрунтується на цивільно-правових майнових категоріях, тому принципи облікової та податкової політики для цілей оподаткування залежать один від одного.

Система методологічних принципів бухгалтерського обліку ґрунтується на фундаментальних правилах професійної поведінки. Професійне судження формується на підставі набутих знань, компетенцій, інформації, керуючись базовими положеннями облікової теорії, які дозволяють сформулювати об'єктивну професій-

ну думку із формуванням обґрунтованих висновків, що підтримують систему прийняття рішень, зокрема, щодо податкових розрахунків. Базовими категоріями, які визначають суть професійного судження, є: думка професійного бухгалтера; добросовісне висловлювання; господарська ситуація; корисний опис; управлінське рішення [4, с. 231]. Професійне судження бухгалтера, виходячи із положень інституційної теорії бухгалтерського обліку, є окремим обліковим субінститутом – сукупністю формальних (облікових принципів і якісних характеристик фінансової звітності) і неформальних правил (морально-етичних цінностей бухгалтера), а також відповідних їм механізмів забезпечення дотримання цих правил [5, с. 204].

Принципи організації обліку податкових розрахунків взаємопов'язані з сукупними основними правилами, базовими положеннями, відповідно до яких організовано процес обліку на підприємствах. Теорія бухгалтерського обліку на теперішній час виділяє ряд основних принципів, розглянутих як у Міжнародних стандартах фінансової звітності, так і в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність», а також в НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», відповідно до яких організовано ведення бухгалтерського обліку на підприємстві. Дослідження теорії і практики показали, що принципи, які мають місце в бухгалтерському обліку й офіційно зареєстровані в вищезазначених нормативних документах, не всі допускаються з позиції податкового законодавства.

Розглянемо принципи, які мають свої особливі риси, в більш вузькому розумінні, трансформуючи їх стосовно податкових розрахунків.

Принцип автономності визначає розмежування майнового капіталу підприємства та його власника. Трактуючи цього принципу зводиться до права власності економічного суб'єкта на цінності та права. В системі оподаткування принцип майнової відособленості застосовується тільки відносно майна, що амортизується. Тобто головною умовою включення майна до складу амортизованого для цілей оподаткування має бути наявність у платника податків права власності на це майно. Економічні суб'єкти, які мають відокремлене майно, відповідають за своїми зобов'язаннями саме всім цим майном. Право власності, поряд зі свободою укладати обов'язкові для виконання цивільно-правові договори, дозволяє економічному суб'єкту купувати, контролювати, застосовувати та реалізовувати матеріальні активи на свій розсуд. Отже, в системі оподаткування майно економічного суб'єкта, його майнові права та зобов'язання складають предмет громадсько-правових відносин. Прояв їх практичного результату – це складання та виконання угод між економічними суб'єктами.

Принцип безперервності діяльності визначає, що підприємство буде продовжувати свою діяльність у найближчому майбутньому і в нього відсутні наміри про необхідність ліквідації або суттєве скорочення діяльності, а отже, зобов'язання будуть послідовно виконуватись у встановленому порядку. Формування даних для податкових розрахунків передбачає безперервність відображення в хронологічному порядку об'єктів обліку для цілей оподаткування (в тому числі операцій, результати яких обліковуються в декількох звітних періодах або переносяться на ряд років), поза залежності від перспектив діяльності: ліквідації, припинення, провадження надалі. Принцип безперервності передбачає, що підприємство буде продовжувати своє існування в найближчому майбутньому, тому в діяльності економічного суб'єкта повинно мати місце податкове планування з урахуванням етапів його життєвого циклу. Податкове планування має за мету розроблення найбільш ефективної системи договірних взаємовідносин у рамках чинного законодавства і використання можливостей облікової політики для цілей оподаткування.

Принцип послідовності передбачає застосування облікової політики. Прийнята підприємством облікова політика здійснюється послідовно від одного звітного року до іншого. Обов'язковість використання цього принципу має місце і стосовно системи оподаткування, де платник податків самостійно послідовно застосовує норми і правила податкового обліку від одного податкового періоду до іншого, виходячи з принципу послідовності.

В обліку має бути стабільність, що дає можливість об'єктивно оцінювати роботу підприємства, здійснювати ефективний контроль його діяльності [6, с. 54]. Економічний суб'єкт визначає порядок оподаткування в обліковій політиці щодо здійснення податкових розрахунків, положення якої затверджено у розробленому наказі (розпорядженні) керівника. Зміна порядку обліку окремих фактів господарського життя і (або) об'єктів з метою оподаткування здійснюється платником податків у таких випадках: під час зміни застосовуваних методів обліку (приймається з початку нового податкового періоду); під час зміни законодавства про податки та збори (не раніше, ніж з моменту вступу в силу змін норм зазначеного законодавства). Необхідно враховувати, що погіршення стану платників податків не має зворотної сили. При цьому суб'єкти господарювання мають виважено обґрунтовувати порядок податкових розрахунків, керуючись нормами податкового законодавства, документально підтвердити, що внесенню поправок сприяло дійсне погіршення стану економічного суб'єкта порівняно з раніше діючими вимогами.

Принцип превалювання сутності над формою характеризується відображенням в обліку фактів господарської діяльності на підставі не лише їх правової форми, а передусім керуючись їх економічним змістом та умовами господарювання. Формування ж податкових розрахунків є несумісним із застосуванням такого базового принципу бухгалтерського обліку. Під час оподаткування слід зважати на офіційні нормативно-правові



визначення за всіма ознаками, характеристиками та параметрами, а будь-який інший випадок може призвести до виникнення спірних ситуацій та податкової асиметрії. Бухгалтер не повинен висловлювати думку або власну позицію щодо економічного змісту факту господарської діяльності, оскільки така думка або позиція є упередженою, а отже, недостовірною. Бухгалтер має відображати зміст операцій, явищ і процесів господарської діяльності, виходячи з норм і вимог нормативно-правових актів. Проте під час оподаткування принцип превалювання сутності над формою не є абсолютним. Цей принцип бухгалтерського обліку може бути адаптований до здійснення податкових розрахунків, якщо відображення в обліку фактів господарського життя, виходячи з економічного змісту, збігається з їх правовою формою. Практика оподаткування засвідчує можливість застосування принципу превалювання сутності над формою під час здійснення податкових розрахунків.

Принцип використання єдиного грошового вимірника означає, що оцінка об'єктів обліку проводиться в грошовому виразі. Під час оподаткування цей принцип знайшов відображення в тому, що отримані платником податків доходи, вартість яких виражена в іноземній валюті або в умовних одиницях, враховуються сукупно з доходами, вартість яких виражена в національній валюті – гривні. Для цього доходи, виражені в іноземній валюті, слід перерахувати в гривневий еквівалент за офіційним курсом Національного банку України, що встановлено на дату визнання таких доходів. Обґрунтованими витратами визнаються економічно виправдані витрати, оцінка яких виражена в грошовій формі.

У договорі може бути обраний один із таких варіантів виміру взаємної заборгованості між економічним суб'єктом і контрагентом: в гривнях, в умовних одиницях, в іноземній валюті. Умовні одиниці й іноземна валюта за встановленими правилами і відповідно до умов договору перераховуються в гривні. Принцип використання єдиного грошового вимірника при розрахунку та інтерпретації фактів господарської діяльності зберігається так само, як і для відображення податкових розрахунків підприємства.

Принцип нарахування та відповідності доходів і витрат підприємства показує взаємозв'язок доходів і витрат суб'єкта господарювання та їх вплив на фінансовий результат його діяльності. Факти господарської діяльності підприємства належать тому звітному періоду, в якому вони мали місце, незалежно від реально го часу надходження чи сплати грошових коштів, пов'язаних з цими фактами. У податковому законодавстві аналогом принципу нарахування та відповідності доходів і витрат підприємства є момент реалізації, що означає метод нарахування. Дата, на яку дохід визнається отриманим, визначається суб'єктом господарювання, виходячи з розробленої облікової політики щодо оподаткування. Зауважено, що відповідно до Міжнародного стандарту бухгалтерського обліку 18 «Дохід» доходи та витрати по одній операції визнаються одночасно [7, с. 14].

Механізм визнання доходів за методом нарахування, визначений у Податковому кодексі України, передбачає їх визнання в тому звітному (податковому) періоді, в якому вони мали місце, незалежно від фактичного надходження грошових коштів, іншого майна (робіт, послуг) та (або) майнових прав. Загалом цей принцип має двосторонній характер: за найменших затрат досягти найбільшої суми господарської користі [8, с. 59].

Під час оподаткування принцип відповідності (пропорційності) формування доходів і витрат визначає критерії їх визнання під час використання методу нарахування: якщо термін угоди становить більше одного звітного (податкового) періоду, під час проведення робіт із тривалим циклом, коли умовами укладених договорів не передбачена поетапна здача робіт (послуг). За виробництвом із тривалим (більше одного податкового періоду) технологічним циклом в разі, якщо умовами укладених договорів не передбачена поетапна здача робіт (послуг), дохід від реалізації зазначених робіт (послуг) розподіляється платником податку самостійно відповідно до принципу формування витрат за визначеними роботами (послугами). Одночасно, якщо умовами договору передбачено отримання доходів упродовж більше, ніж одного звітного періоду, і не передбачена поетапна здача товарів (робіт, послуг), витрати розподіляються платником податків самостійно з урахуванням принципу рівномірності визнання доходів і витрат. Принципи та методи, виходячи з яких розподіляється дохід від реалізації, мають бути закріплені в обліковій політиці для цілей оподаткування. Можливе таке визнання доходу: рівномірно впродовж усього терміну дії договору; пропорційно частині фактичних витрат звітного періоду в загальній сумі витрат.

Принцип обачності, відповідно до якого методи оцінки, що застосовуються в бухгалтерському обліку, мають запобігати заниженню оцінки зобов'язань і витрат і завищенню оцінки активів і доходів підприємства. Проте для сучасних потреб користувачів інформації доцільно актуалізувати інформаційно-аналітичне забезпечення, а отже, модифікувати принципи бухгалтерського обліку, що обґрунтовано в роботі С. Ф. Голова [9]. Така позиція вченого є цілком прийнятною для удосконалення бухгалтерського обліку, зважаючи на тенденції змін і модифікацій в процесах обробки, передачі та зберігання інформації.

Модифікація принципів бухгалтерського обліку є не новим явищем – вчені зарубіжних країн упродовж останніх років активно залучаються до цих питань облікової діяльності, що сприяє формуванню групи ефективних принципів [10, с. 19–31]: автономність компанії, її цілісність (Entity); собівартість (Cost); реалізація (Realization); консерватизм (обачність, обережність) (Prudence); подвійність (The dual aspect concept); суттєвість (Materiality); припущення про стабільність валюти (The assumption of the stability of currency) тощо.

Таким чином, у зарубіжних країнах розвинуті не лише вихідні положення облікової теорії, а й систематизуються знання й актуалізуються правила для інформаційних процесів, що визначає напрям інформаційної поведінки підприємства та сприяє розвитку провідної ідеї активізації інформаційної діяльності. Отже, принципи можна й необхідно модифікувати відповідно до об'єктивної потреби удосконалення методики бухгалтерського обліку, що засвідчено в науковій літературі: «Принципи не є сталими, раз і назавжди даними, вони можуть змінюватися за складом, ступенем важливості» [11, с. 18].

Базові положення бухгалтерського обліку та податкових розрахунків можуть бути актуалізовані, виходячи із сукупності чинників, обставин, умов, які можуть вплинути на реалізацію базових аспектів із досягненням очікуваних результатів. Тому, на наш погляд, доцільно виділити кон'юнктурні принципи, які відображають чинники, умови та обставини, що склались в системі бухгалтерського обліку та сфері оподаткування (табл. 1).

Таблиця 1

Кон'юнктурні принципи бухгалтерського обліку податкових розрахунків

Принцип	Характеристика
Законності	Обрані методи, принципи та процедури ведення бухгалтерського обліку та формування релевантної інформації для формування податкової бази та здійснення податкових розрахунків. Необхідно здійснювати постійний моніторинг змін в нормативно-правовому регулюванні бухгалтерського обліку та податкових розрахунків, умов господарювання, розробки новітніх технологій в обробці інформації
Комплексності	Податкові розрахунки залежать від низки внутрішніх і зовнішніх чинників. Це обумовлює комплексне формування інформації не лише для потреб управління, але і для формування податкової бази
Ефективності	Вибір найбільш оптимального способу ведення обліку для підвищення інформативності при здійсненні податкових розрахунків, виходячи з альтернатив, визначених і регульованих законодавчими актами, що матиме ефект у податкових відносинах між платниками податків і державою
Порівняності	Ведення бухгалтерського обліку, формування інформації та здійснення податкових розрахунків, виходячи з основних методів, принципів і процедур, які є незмінними й уніфікованими для всіх без виключення підприємств з їх коригуванням відповідно до реальних потреб активізації діяльності
Відкритості	Інформація щодо податкових розрахунків має бути відкритою для користувачів для можливості оцінки виконання податкових зобов'язань. Також така інформація має бути своєчасною, актуальною та достовірною для формування беззаперечного судження щодо податкових розрахунків підприємства
Планомірності	Облікова інформація має забезпечувати податкові розрахунки, виходячи не лише з поточних, а й стратегічних завдань оптимізації податкових відносин між платником податків і державою
Неафектації	Знеособлення податкових надходжень до бюджету із їх подальшим використанням на загальні фінансові потреби. Податки як грошові платежі до бюджету не передбачають конкретної послуги, винагороди чи будь-якої зворотної дії
Документування	Повне відображення господарських фактів, виходячи з достовірності складених документів. Документи мають бути оформлені в момент виникнення фактів господарської діяльності або після їх закінчення. Підставою для підтвердження даних податкового обліку є: первинні облікові документи (включаючи довідку бухгалтера); аналітичні реєстри податкового обліку; розрахунок податкової бази
Прозорості	Систематичне висвітлення діяльності податкових органів та основних змін і реформ у системі оподаткування із роз'ясненням змісту, цілей, механізму реалізації податкової політики без перешкоджання доступу платників податків до інформації про сферу оподаткування
Конструктивності	Спрямованість роботи податкових органів на надання рекомендацій, реальних до виконання, сформульованих і спрямованих на конструктивну взаємодію з платниками податків

Джерело: сформовано автором на основі [12, с. 33–34; 13, с. 26; 14, с. 9; 15, с. 29; 16, с. 312; 17, с. 3; 18, с. 178; 19; 20, с. 87]

Суть принципів організації системи оподаткування полягає в досягненні компромісу й узгодженості амбівалентних інтересів двох груп – держави та платників податки. На формування та розвиток принципів оподаткування справляє керівний вплив низка чинників, які характеризують трансформацію сучасної економіки, стратегію розвитку держави та суспільства, стан ринку тощо.

Таким чином, організація бухгалтерського обліку та здійснення податкових розрахунків однаково залежать від регулювання базових положень, які відповідають функціонуванню господарського механізму, організаційній структурі економічних відносин і побудованій системі оподаткування, а також є основою для розвитку господарського механізму та забезпечення інформацією різних користувачів для потреб управління на виконання зобов'язань за податковими розрахунками. Невідповідність реалізації базових положень обліку й оподаткування може призвести до асиметрії у податкових розрахунках, неефективності облікових робіт і викривленні інформації, що неприпустимо з точки зору організації економічних і податкових відносин.



Організація бухгалтерського обліку податкових розрахунків і платежів підпорядкована теоретичним засадам стандартів, положень, постулатів, які описують загальні й індивідуальні характеристики системи оподаткування, дотримання яких є необхідною умовою при розрахунку податкової бази та виконанні податкових зобов'язань. У статті здійснено теоретичне узагальнення й вирішено наукову проблему щодо відповідності організаційних і методологічних засад бухгалтерського обліку методичному базису оподаткування через розробку пропозицій щодо актуалізації базових обмежень і визначальних регуляторів щодо провадження податкових розрахунків.

Означені кон'юнктурні принципи є специфічними для системи обліку й оподаткування і сприяють підвищенню рівня ефективності податкової культури, мінімізації маніпулювань у податкових розрахунках.

Література: 1. Організація бухгалтерського обліку: підруч. для студ. спец. «Облік і аудит» вищ. навч. закл./за ред. Ф. Ф. Бутинця. Житомир: Рута, 2008. 592 с. 2. Васильєва Л. М., Мостипака В. Р. Теоретичні аспекти організації бухгалтерського обліку на підприємстві. *Молодий вчений*. 2016. № 12.1 (40). С. 658–661. 3. Проблеми кон'юнктурних досліджень ринків товарів та послуг в Україні: монографія/під наук. кер. А. І. Ковальова. Одеса: Атлант, 2010. 266 с. 4. Лозовицький С. П. Методичні аспекти застосування професійного судження у сучасному обліку та аудиті. *Сталій розвиток економіки*. 2013. № 2. С. 230–233. 5. Юхименко-Назарук І. А. Особливості застосування професійного судження бухгалтера в умовах формування облікової політики підприємства: інституційний аспект. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2014. Вип. 2. С. 195–206. 6. Дмитренко А. В., Пустяк О. В. Принципи бухгалтерського обліку як складова методології бухгалтерського обліку спільної діяльності суб'єктів господарювання. *Молодий вчений*. 2016. № 5 (32). С. 53–56. 7. Потриваєва Н. В., Кореновська Т. О. Нормативно-правові особливості облікового забезпечення витрат та доходів діяльності підприємств. *Вісник аграрної науки Причорномор'я*. 2016. Вип. 1. С. 9–18. 8. Гудзь Ю. Ф. Аналіз господарської діяльності переробних підприємств АПК України: теоретичні підходи // Accounting, analysis and audit activities of the enterprises: problems, trends, prospects: Collective monograph. Dublin, Ireland: SAUL Publishing Ltd, 2016. P. 58–87. 9. Голов С. Теорія багатоцільового бухгалтерського обліку. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2011. № 4. С. 3–13. 10. Губачова О. М., Мельник С. І. Облік у зарубіжних країнах: підручник. Київ: Центр учб. літ., 2008. 432 с. 11. Соколов Я. В. Принципи бухгалтерського обліку. *Бухгалтерський учет*. 1996. № 2. С. 18–23. 12. Андрущенко В. Л. Принципи оподаткування та їх протипоставлення. *Збірник наукових праць Міжрегіональної фінансово-юридичної академії (економіка, право)*. 2011. Вип. 1 (1). С. 30–37. 13. Житний П. Принципи формування облікової політики. *Бухгалтерський облік і аудит*. 2005. № 4. С. 25–28. 14. Кіндрацька Л. М. Система бухгалтерського обліку в комерційних банках: методологія та практика: автореф. дис. ... д-ра екон. наук: 08.06.04. Київ, 2002. 32 с. 15. Ланг Й. Проект кодекса налоговых законов для государств Центральной и Восточной Европы. Бонн: Федеральное министерство финансов, 1993. 464 с. 16. Петрук О. М. Гармонізація національних систем бухгалтерського обліку: монографія. Житомир: ЖДТУ, 2005. 420 с. 17. Сук П. Облікова політика підприємства. *Бухгалтерія в сільському господарстві*. 2005. № 1 (130). С. 2–4. 18. Облікова політика: навч. посіб./за ред. Г. М. Давидова. Київ: Знання, 2010. 479 с. 19. Abgabenordnung. URL: http://www.gesetze-iminternet.de/ao_1977/___3.html. 20. Матвієнко Т. О. Нові підходи до обліку та контролю зобов'язань за податками і зборами в умовах реформування податкової системи України. *Економічний часопис-XXI*. 2010. № 11–12. С. 86–88.

References: 1. Orhanizatsiia bukhgalterskoho obliku: pidruch. dlia stud. spets. «Oblik i audyt» vyshch. navch. zakl./za red. F. F. Butyntsiia. Zhytomyr: Ruta, 2008. 592 p. 2. Vasilieva L. M., Mostypaka V. R. *Teoretychni aspekty orhanizatsii bukhgalterskoho obliku na pidpriemstvi* [Theoretical Aspects of the Accounting Organization at the Enterprise]. *Molodyi vchenyi*. 2016. No. 12.1 (40). P. 658–661. 3. *Problemy koniunkturnykh doslidzhen rynkiv tovariv ta posluh v Ukraini: monohrafiia* [The Problem of Market Researches of the Markets of Goods and Services in Ukraine: monograph]/pid nauk. ker. A. I. Kovalova. Odesa: Atlant, 2010. 266 p. 4. Lozovytskyi S. P. *Metodychni aspekty zastosuvannia profesiinoho sudzhennia u suchasnomu obliku ta audyti* [Methodical Aspects of Applying Professional Judgment in Modern Accounting and Auditing]. *Stalyi rozvytok ekonomiky*. 2013. No. 2. P. 230–233. 5. Yukhymenko-Nazaruk I. A. *Osoblyvosti zastosuvannia profesiinoho sudzhennia bukhgaltera v umovakh formuvannia oblikovoi polityky pidpriemstva: instytutsiinyi aspekt* [Features of the Application of Professional Judgment of Accountant in the Formation of Accounting Policy: the Institutional Dimension]. *Problemy teorii ta metodolohii bukhgalterskoho obliku, kontroliu i analizu*. 2014. Issue 2. P. 195–206. 6. Dmytrenko A. V., Pustiak O. V. *Pryntsypy bukhgalterskoho obliku yak skladova metodolohii bukhgalterskoho obliku spilnoi diialnosti subiektiv hospodariuvannia* [Accounting Principles as a Component of Methodology of Accounting of Joint Activity of Subjects of Managing]. *Molodyi vchenyi*. 2016. No. 5 (32). P. 53–56. 7. Potryvaieva N. V., Korenovska T. O. *Normatyvno-pravovi osoblyvosti oblikovoho zabezpechennia vytrat ta dokhodiv diialnosti pidpriemstv* [Regulatory Features of Accounts Ensure Costs and Revenues of the Activities of Enterprises]. *Visnyk ahrarnoi nauky Prychornomor'ia*. 2016. Issue 1. P. 9–18. 8. Hudz Yu. F. *Analiz hospodarskoi diialnosti pererobnykh pidpriemstv APK Ukrainy: teoretychni pidkhody* [The Analysis of Economic Activity of Processing Enterprises of Agroindustrial Complex of Ukraine: Theoretical Approaches] // Accounting, analysis and audit activities of the enterprises: problems, trends, prospects: collective monograph. Dublin, Ireland: SAUL Publishing Ltd, 2016. P. 58–87. 9. Holov S. *Teoriia bahatotsilovoho bukhgalterskoho obliku* [The Theory of Multi-purpose Accounting]. *Bukhgalterskyi oblik i audyt*. 2011. No. 4. P. 3–13. 10. Hubachova O. M., Melnyk S. I. *Oblik u zarubiznykh krainakh: pidruchnyk*. Kyiv: Tsentr uchb. lit., 2008. 432 p. 11. Sokolov Ya. V. *Printsipy buhgalterskoho ucheta* [Accounting Principles]. *Buhgalterskii ucheta*. 1996. No. 2. P. 18–23. 12. Andrushchenko V. L. *Pryntsypy opodatkovannia ta yikh protystavlennia* [Principles of Taxation and Their Opposition]. *Zbirnyk*



naukovykh prats Mizhrehionalnoi finansovo-yurydychnoi akademii (ekonomika, pravo). 2011. Issue 1 (1). P. 30–37. **13.** Zhytnyi P. Pryntsypy formuvannya oblikovoi polityky [Principles of Formation of Accounting Policy]. *Bukhhalterskyi oblik i audyt*. 2005. No. 4. P. 25–28. **14.** Kindratska L. M. Systema bukhhalterskoho obliku v komertsiiynykh bankakh: metodolohiia ta praktyka: avto-ref. dys. ... d-ra ekon. nauk: 08.06.04. Kyiv, 2002. 32 p. **15.** Lang Y. Proekt kodeksa nalogovykh zakonov dlya gosudarstv Tsentralnoy i Vostochnoy Yevropy. Bonn: Federalnoye ministerstvo finansov, 1993. 464 p. **16.** Petruk O. M. *Harmonizatsiia natsionalnykh system bukhhalterskoho obliku: monohrafiia* [Harmonization of National Accounting Systems: monograph]. Zhytomyr: ZhDTU, 2005. 420 p. **17.** Suk P. *Oblikova polityka pidpriemstva* [Accounting Policies of the Enterprise]. *Bukhhalteriia v silskomu hospodarstvi*. 2005. No.1 (130). P. 2–4. **18.** Oblikova polityka: navch. posib./za red. H. M. Davydova. Kyiv: Znannia, 2010. 479 p. **19.** Abgabenordnung. URL: http://www.gesetze-iminternet.de/ao_1977/_3.html. **20.** Matviienko T. O. *Novi pidkhody do obliku ta kontroliu zoboviazan za podatky i zboramy v umovakh reformuvannya podatkovoi systemy Ukrainy* [New approaches in accounting and control obligations for taxes and duties in terms of reforming the tax system of Ukraine]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*. 2010. No. 11–12. P. 86–88.

Інформація про автора

Волошенюк Ірина Євгенівна – аспірант кафедри бухгалтерського обліку, аудиту та оподаткування Харківського державно-го університету харчування та торгівлі (вул. Клочківська, 333, м. Харків, 61051, Україна; e-mail: vira2208@yandex.ua).

Информация об авторе

Волошенюк Ирина Евгеньевна – аспірант кафедри бухгалтерського учета, аудита и налогообложения Харьковского государственного университета питания и торговли (ул. Клочковская, 333, г. Харьков, 61051, Украина; e-mail: vira2208@yandex.ua).

Information about the author

I. Voloshenyuk – Postgraduate Student of Department of Accounting, Audit and Taxation of Kharkiv State University of Food Technology and Trade (333 Klochkivska, 61051, Kharkiv, Ukraine, e-mail: vira2208@yandex.ua).

*Стаття надійшла до ред.
15.12.2016 р.*

JEL Classification: D 21, D 81

УДК 005.334:005.95

ВПЛИВ КАДРОВИХ РИЗИКІВ НА ЯКІСТЬ УПРАВЛІННЯ СУЧАСНИМ ПІДПРИЄМСТВОМ

**Муренець І. Г.
Науменко І. О.**

Анотація. Статтю присвячено сучасним концептуальним підходам щодо якісного управління підприємством і виявленню господарських ризиків. Розглянуто значення кадрових ризиків підприємства в умовах формування системи якісного управління. Теоретично обґрунтовано процес формування кадрових ризиків, розглянуто їх вплив на управління сучасним підприємством. Визначено необхідність розвитку якісного управління сучасними підприємствами з урахуванням факторів виникнення кадрових ризиків. Виділено складові якості управління підприємством: якість управлінських рішень, рівень розвитку корпоративної культури, ступінь удосконалення діяльності компанії, впровадження інноваційних нововведень, професіоналізм менеджменту. Наведено основні фактори впливу на формування якісного управління підприємством за допомогою діаграми Ісікава. Сформовано кадрові ризики на різних етапах якісного управління підприємством і визначено етапи управління кадровими ризиками на підприємстві.

Ключові слова: підприємництво, якість управління підприємством, система управління, конкурентоспроможність, кадрові ризики.

© Муренець І. Г., Науменко І. О., 2016



ВЛИЯНИЕ КАДРОВЫХ РИСКОВ НА КАЧЕСТВО УПРАВЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫМ ПРЕДПРИЯТИЕМ

Муренко И. Г.
Науменко И. О.

Аннотация. Статья посвящена современным концептуальным подходам относительно качественного управления предприятием и выявлению хозяйственных рисков. Рассмотрено значение кадровых рисков предприятия в условиях формирования системы качественного управления. Теоретически обоснован процесс формирования кадровых рисков, рассмотрено их влияние на управление современным предприятием. Определена необходимость развития качественного управления современными предприятиями с учетом факторов возникновения кадровых рисков. Выделены составляющие качества управления предприятием: качество управленческих решений, уровень развития корпоративной культуры, степень совершенствования деятельности компании, внедрение инновационных нововведений, профессионализм менеджмента. Представлены основные факторы влияния на формирование качественного управления предприятием с помощью диаграммы Исикава. Сформированы кадровые риски на различных этапах качественного управления предприятием, и определены этапы управления кадровыми рисками на предприятии.

Ключевые слова: предпринимательство, качество управления предприятием, система управления, конкурентоспособность, кадровые риски.

THE INFLUENCE OF PERSONNEL RISKS ON QUALITY MANAGEMENT OF A MODERN ENTERPRISE

I. Murenets
I. Naumenko

Abstract. The article is dedicated to consideration of the innovative and conceptual approaches to providing quality management of enterprises and identification of economic risks. The importance of personnel risks of an enterprise under conditions of forming the system of quality management is considered. The process of formation of personnel risks is theoretically justified, their influence on management of a modern enterprise is revealed. The need for developing quality management of modern enterprises is determined taking into account the factors of emergence of personnel risks. There singled out the following components of quality management of an enterprise: quality of managerial decisions, level of development of corporate culture, degree of improvement of the enterprise's activity, introduction of innovations, professionalism of management. The main factors influencing the formation of quality management of an enterprise are presented using the Ishikawa diagram. Personnel risks at various stages of quality management of an enterprise are formed and stages of personnel risk management at the enterprise are defined.

Keywords: entrepreneurship, quality management, management system, competitiveness, personnel risks.

Постановка проблеми. В умовах глобалізації та радикальних змін, що відбуваються в національній економіці України, виникає необхідність створення нового підходу в системі якісного управління вітчизняними підприємствами. Підприємництво – одна з найважливіших ознак, притаманних ринковій економіці, і основна передумова для розвитку господарства у будь-якій країні. Україна не виняток у питаннях підприємництва. Такі процеси створюють чималу потребу в нових управлінських знаннях, збільшують інтерес до системи якісного управління підприємством. Адже, як відомо, основою функціонування та розвитку будь-якого підприємства є якісне управління ним. Під час нестабільної економічної кон'юнктури вирішальним чинником для забезпечення ринкового успіху, конкурентоспроможності підприємства є якість управління.

Отже, актуальність теми обумовлена тим, що на сьогодні складні процеси трансформування економічних відносин в Україні вимагають поглиблення теоретичної і практичної доробки щодо якості управління та виокремлення ризиків у господарській діяльності. Але й до цього часу відсутні ефективні методи оцінки й управління господарськими ризиками підприємства, недостатньо висвітлено практичний аспект управління господарськими ризиками із урахуванням специфіки галузей.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Якість управління підприємства є невід'ємною частиною господарської діяльності, адже саме від ефективної системи управління, високого рівня кваліфікації управлінської ланки залежить життєдіяльність підприємств. Теоретичний і практичний аспект якості управління і ризик-менеджменту на підприємстві досліджувався відомими науковцями. Проблеми формування якісного управління на підприємстві висвітлені у роботах таких учених: Ісікави К. [6], Джорджа С. [4], Кросбі Ф. [7], Фейгенбаума А. [15]. Окремі аспекти дослідження проблематики кадрових ризиків наведено в роботах Апо-

пія В. [1], Назарової Г. [14], Мітрофанової О. [12; 13] та ін. Проте сучасні тенденції в підприємницькій діяльності обумовлюють необхідність подальшого проведення досліджень у сфері підвищення якості управління за рахунок зниження впливу кадрових ризиків.

У багатьох працях учені [1–10] досліджують окремий аспект суті економічного ризику, їх аналіз, ідентифікацію та управління. У той же час потрібно зазначити, що сьогодні увага до проблем ризиків із боку вчених, що представляють вітчизняну економічну теорію, є недостатньою. Останніми роками важко відрізнити фундаментальне, економіко-теоретичне дослідження в межах теорії ризику та її адаптування до умов у сучасній українській економіці. Як результат – на сьогодні досить відчутним є брак теорії ризику, залишаються не дослідженими її окрема сторона та механізм застосування для рішення проблеми реального управління на підприємствах.

Метою статті є теоретичне обґрунтування процесу формування кадрових ризиків і їх вплив на управління сучасним підприємством; визначення необхідності розвитку якісного управління сучасними підприємствами з урахуванням факторів виникнення кадрових ризиків.

Виклад основного матеріалу. Якість управління підприємством – складне, універсальне поняття. У сучасному менеджменті відсутнє загальноприйняте визначення, і зміст його чітко не встановлено. На практиці якість управління оцінюється за досягнутими результатами діяльності. Тому часто в публікаціях якість управління отожднюється з ефективністю, результативністю управління.

Процес формування якісного управління підприємством – це складний процес, який залежить від багатьох факторів. Вирішальним чинником створення якісної системи управління є набір психоемоційних характеристики менеджера. Саме від його розумових і фізичних можливостей залежить рівень якісної управлінської діяльності. Креативність, соціально-психологічні особливості, рівень комунікабельності менеджера, вміння правильно організувати роботу підлеглих комплексно визначають ефективність управління.

Оцінка якості управління залежить від побудови та функціонування організаційної структури. Тому всі особливості підрозділів, процесів і методів управління у цілому визначають якість управління. Виокремлені фундаментальні складові якості управління підприємства наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Складові якості управління підприємством

Складові	Характеристика
Якість управлінських рішень	Сукупність процесів, які забезпечують отримання максимального ефекту
Рівень розвитку корпоративної культури	Індивідуальний набір моделей поведінки, притаманних певній організації
Ступінь удосконалення діяльності компанії.	Система заходів, яка спрямована на підвищення всіх економічних показників підприємства
Впровадження інноваційних нововведень	Освоєння нових, технічних, виробничих і комерційних заходів для підприємства
Професіоналізм менеджменту	Сукупність індивідуальних особливостей і компетентностей менеджерів

Важливу роль відіграє власне людський інтелект, використання обчислювальної системи, інформаційне забезпечення праці як керівників так і спеціалістів. Специфіка сучасної системи, об'єкта та суб'єкта управління складаються у примноженні творчої здібності людини за рахунок інтегрування науки та виробництва. Велике значення має професійне спрямування керівника, здатність формалізувати накопичений досвід, швидко прийняти та реалізувати управлінське рішення.

На розвиток якісного управління підприємством впливають різноманітні фактори зовнішнього та внутрішнього середовища. Динамізм економічних змін в Україні обумовлює необхідність урахування факторів зовнішнього середовища під час формування якісного управління. Основним чинником зовнішнього впливу можна вважати діяльність органів державної влади та місцевого самоврядування, яка спрямована на врегулювання та підтримку підприємницької діяльності. Саме держава має значний вплив на функціонування підприємства. Використовуючи прямі та непрямі важелі втручання, державна політика створює і регулює економічні умови діяльності підприємств. На сьогодні створена державна програма не є результативною. Головною особливістю якісної системи управління є узгодженість, задоволеність інтересів і потреб стейкхолдерів підприємства, так званих «груп впливу». Слід враховувати, що ця залежність двостороння, адже від соціальної поведінки кожного зі стейкхолдерів залежить рівень якості управління підприємством.

Основні фактори впливу на формування якісного управління підприємством згруповані за допомогою методу побудови діаграми Ісікави, яку наведено на рис. 1.

Серед усіх чинників, які прямо чи опосередковано впливають на формування якісного управління підприємством, особливої уваги вимагають кадрові ризики. Саме люди є відповідальними за ефективний розви-

ток підприємства. Від співробітників організації, їх кваліфікації залежить, чи зможуть повною мірою реалізуватися намічені керівництвом цілі, аби підприємство не опинилося на межі банкрутства. Людські ресурси є основним фактором виникнення ризиків.

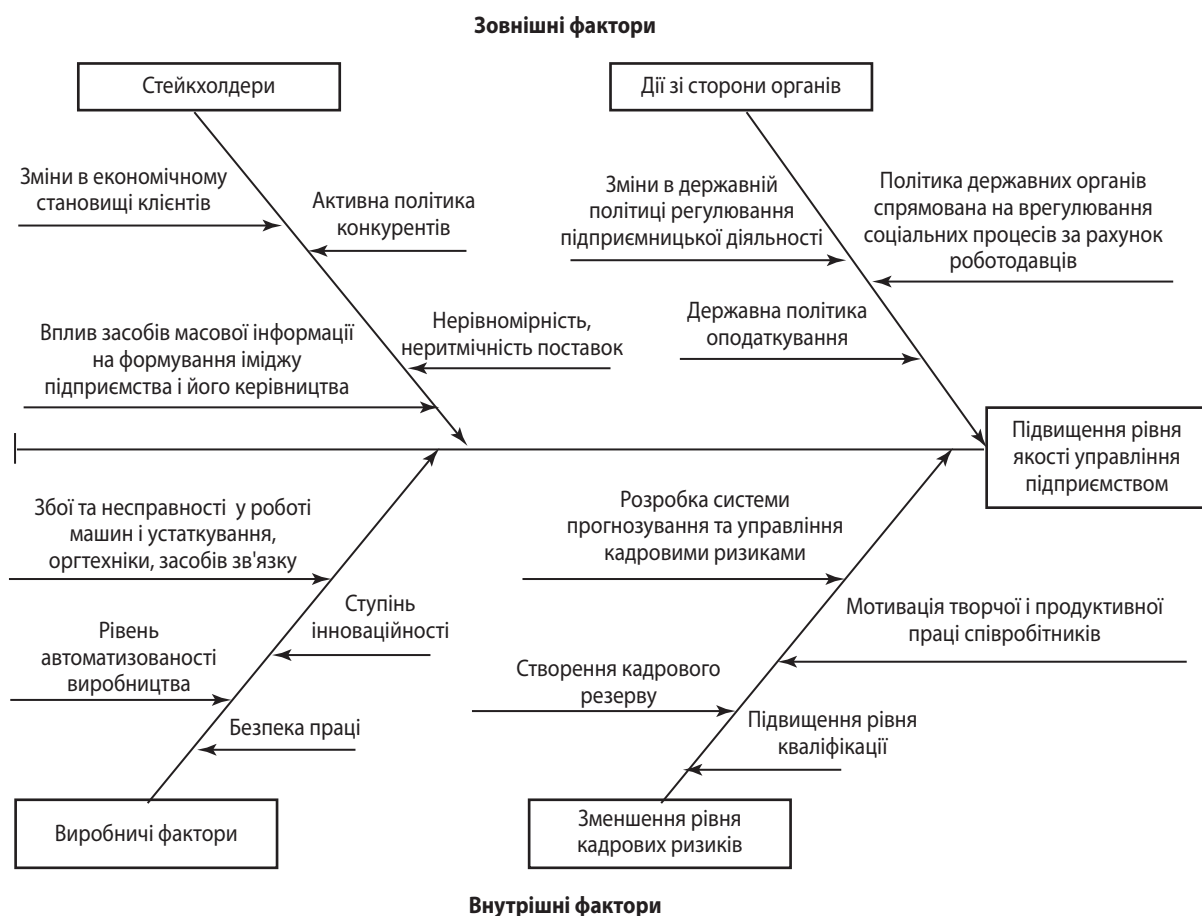


Рис. 1. Фактори впливу на формування якісного управління підприємством

В сучасній теорії менеджменту під терміном «кадрові ризики» прийнято вважати ймовірність виникнення несприятливих подій в результаті діяльності людей. Під несприятливими подіями вважається втрата важливої конфіденційної інформації, поява комерційних ризиків, зменшення та втрата прибутку, зниження іміджу та репутації підприємства [13]. В табл. 2 розглянуто причини виникнення кадрових ризиків на різних етапах функціонування підприємства.

Таблиця 2

Кадрові ризики на різних етапах формування якісного управління підприємством

Назва етапу	Причини виникнення ризику	Наслідки впливу ризику
1	2	3
Підбір і відбір персоналу	Зміст і форма оголошення про вакантну посаду	Створення негативного іміджу компанії та зниження репутації підприємства
	Невірний вибір джерела кандидатів.	Збільшення терміну заповнення вакантних місць, простої
	Не сформовано завдання при зверненні до рекрутів (кадрових агентств)	Ймовірність неточного підбору персоналу, втрата фінансових ресурсів
	Неправильне оцінювання можливостей кандидатів	Низький професійний рівень кандидата, втрата грошей
	На підприємстві непередбачувана процедура перевірки кандидата в цілях безпеки фірми	Конфліктні ситуації в колективі, шпіонаж, втрата конфіденційної інформації

1	2	3
Робота з персоналом всередині підприємства	Низький рівень системи мотивації співробітників	Низькі показники продуктивності праці
	Незапланована програма навчання кадрів	«Старіння» знань, умінь і навичок співробітників, зниження професійних навичок співробітників
Робота з персоналом всередині підприємства	Відсутність планування ділової кар'єри	Підвищення плинності кадрів через незацікавленість працювати у підприємстві
	Відсутність корпоративної культури.	Неповага до цілей підприємства, прихована плинність кадрів
Звільнення персоналу	Невідповідність фактичної чисельності працівників потребам підприємства	Зниження продуктивності праці, простої у роботі, фінансові втрати
	Переманювання співробітників конкурентами	Можливість втрати важливої інформації, втрата високопрофесійного працівника
	Незадоволеність умовами праці	Зниження іміджу підприємства, великий показник плинності кадрів

Зростання рівня якості управління вітчизняними підприємствами здебільшого залежить від наявності в системі управління підприємством політики щодо управління ризиком або підрозділу ризик-менеджменту. Ризик-менеджмент – це комплекс заходів, спрямований на мінімізацію можливих збитків, які може понести бізнес у зв'язку з настанням негативних подій [9].

Основною складовою якісного управління підприємством є політика управління ризиком. Політика управління ризиком – сукупність форм, методів, прийомів і способів управління ризиком, метою яких є зниження загрози прийняття неправильних рішень і зменшення потенційно негативних наслідків [10]. Тому важливим є вміння правильно та своєчасно виявляти виникаючі підприємницькі ризики та приймати відповідні рішення в рамках розробленої підприємством політики управління ризиками.

Під час господарської діяльності підприємство неодноразово зіштовхується з кадровими ризиками на різних етапах свого життєвого циклу, а отже, чинників для виникнення ризикових ситуацій безліч. Джерела кадрових ризиків мають різний характер виникнення: економічний, політичний, екологічний, юридичний, соціальний, технічний і навіть моральний, адже діяльність на пряму пов'язана з людським фактором виробництва.

До основних видів кадрових ризиків відносять: посадові, професійно-освітні, виробничі й організаційні. Більшість кадрових ризиків належить до групи виробничих ризиків, адже на пряму пов'язані з порушенням технологій та процесів виробництва, корпоративних правил, правил внутрішнього контролю та організації, невиконанням посадових функцій, низькою кваліфікацією, помилками та зловживаннями зі сторони персоналу підприємства.

Аналіз і оцінка кадрових ризиків є важливим етапом технології якості управління у підприємницькій діяльності. Для оцінки кадрових ризиків в управлінні персоналом використовується традиційна методика, тобто поділ на якісні та кількісні показники ризику. Якісна оцінка дозволяє виявити та розпізнати ймовірні види ризиків, властивих певному етапу кадрової роботи. Аналізуються причини та фактори, які впливають на ступінь впливу цього виду ризику. Крім цього, дається вартісна оцінка всіх можливих наслідків ризиків і розробляється стратегія заходів щодо мінімізації та / або компенсації негативних наслідків. Кількісний аналіз ризиків передбачає визначення вартісної оцінки збитку окремих ризиків і загального рівня ризику в цілому.

В політиці ризик-менеджменту виділяють такі методи оцінки ризику персоналу:

- розрахунково-аналітичні методи, що опираються на висновки й аналітику кадрового аудиту;
- імовірнісні методи оцінки, що застосовуються в умовах часткової невизначеності;
- статистичні методи, що використовують статистико-математичний інструментарій;
- методи експертної оцінки, найбільш ефективні для ситуації повної невизначеності ризику.

Для якісного управління підприємством, створення умов ефективної діяльності необхідно вибудувати систему управління ризиками персоналу, виділяти відповідні бюджети та безперервно шукати оптимальний рівень регламентації та ціннісної мотивації.

В умовах нестабільної економічної ситуації в країні проблеми управління підприємницькими ризиками є постійними в діяльності будь-яких підприємств, здійснюючи прояви протягом всієї діяльності організації, тому важливо правильно оцінити ситуацію і вибрати метод управління, що дозволить стимулювати

зниження негативних наслідків, а це, своєю чергою, дуже важливий інструмент в досягненні економічної цілі і бажаних результатів.

Розробка функцій управління кадровими ризиками у діяльності вітчизняних підприємств не відповідає сучасним вимогам щодо якості управління мікроекономічними об'єктами. Для малого та середнього підприємства введення технології управління кадровими ризиками є витратним. Головними причинами повільного поширення системи кадрового ризик-менеджменту також є: дефіцит кваліфікованих фахівців, недолік інформації про позитивні приклади використання функції управління ризиком на підприємствах, а також відсутність вітчизняних галузевих нормативних матеріалів і методичних рекомендацій.

Головні завдання управління кадровими ризиками полягають у тому, щоб виявити ті дії, які в найближчому майбутньому захистять від втрат: соціально-економічний моніторинг; політика своєчасних заходів відповідно до ситуації.

Для часткового уникнення або зменшення негативного впливу на діяльність підприємства потрібно ефективно організувати процес управління цим видом ризиків. Виділяють два підходи до управління кадровими ризиками. Перший – профілактичний – націлений на усунення ризиків до того моменту, поки вони не досягли кризової ситуації. Другий підхід націлений на усунення негативних наслідків, спричинених ризиками.

Однією з найважливіших проблем якісного управління є побудова та вдосконалення системи управління персоналом підприємством. При всьому різноманітті підходів до вирішення цієї проблеми неможливо визначити універсальні методи та прийоми побудови, адже кожне підприємство має свої індивідуальні особливості.

Авторами пропонуються етапи якісного управління кадровими ризиками підприємства, які наведено на рис. 2.

У цілому, розуміючи під кадровими ризиками підприємства загрози та втрати, які пов'язані з діями персоналу, можна виділити такі завдання якісного управління кадровими ризиками підприємства:

- виявлення і систематичний аналіз кадрових ризиків;
- облік найбільш значущих кадрових ризиків при прийнятті управлінських рішень;
- розподіл відповідальності за управління кадровими ризиками;
- розробка процедур і методів управління кадровими ризиками;
- моніторинг і контроль кадрових ризиків, оцінка ефективності управління ними;
- накопичення знань у галузі інтегрованого управління кадровими ризиками.

Основними негативними наслідками дії кадрових ризиків є додаткові витрати на перепідготовку персоналу, економічні проблеми та втрати, зниження якості продукції, а отже, зниження конкурентоспроможності підприємства.

Таким чином, дослідження питань, пов'язаних із ідентифікацією, класифікацією, аналізом кадрових ризиків, є актуальною сучасною проблемою. Велика відмінність ризиків не обмежується тільки перерахованими видами кадрових ризиків, оскільки ризики можуть виникати не тільки в результаті дії персоналу, а й виникати в результаті виробничо-господарської діяльності, зовнішньоекономічної ситуації, залежатиме від кліматичних умов, змін законодавства.

Висновки та пропозиції. Таким чином, мета вітчизняних менеджерів у підвищенні якості управління підприємством полягає в освоєнні функцій управління кадровими ризиками. При цьому треба мати на увазі, що якість реалізації самої функції управління ризиком значною мірою визначається наявністю та доступністю для практикуючих ризик-менеджерів ефективних нормативно-методичних матеріалів. Дослідження сучасного концептуального підходу до управління кадровими ризиками дає можливість для формування сукупності способів і методів комплексних систем ризик-менеджменту.

Управління кадровими ризиками на підприємстві передбачає послідовність дій з підготовки, аналізу, оцінки та впливу на кадрові ризики підприємства з метою мінімізації їх негативних наслідків. Ці дії мають як активний (попереджувальний), так і пасивний (ситуативний) характер.

Якісне управління кадровими ризиками має враховувати такі аспекти: види кадрових ризиків; ймовірність і рівень кадрових ризиків; потенційні втрати від реалізації кадрових ризиків; заходи з управління кадровими ризиками; бюджет управління кадровими ризиками; джерела фінансування заходів із управління кадровими ризиками; терміни та відповідальні особи за реалізацію заходів із управління кадровими ризиками.

Напрямок подальшого дослідження є розробка системи якості управління підприємством із урахуванням методів управління кадровими ризиками.

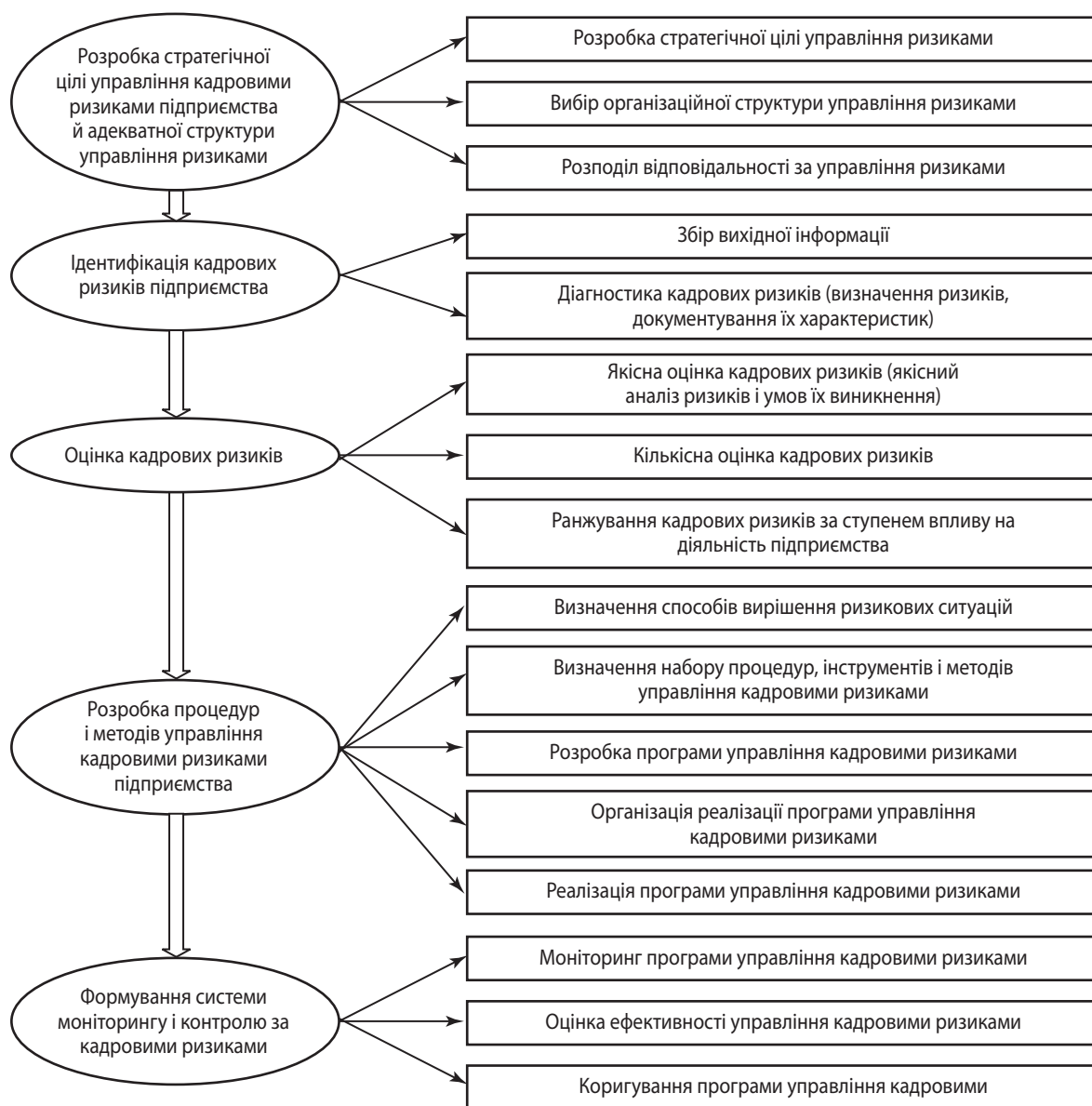


Рис. 2. Етапи управління кадровими ризиками на підприємстві

Література: 1. Апопій В. В., Іляш О. І. Ризики в системі соціальної безпеки: особливості прояву і методи ідентифікації. *Проблеми науки*. 2011. № 12. С. 28–35. 2. Васильців Т. Г., Волошин В. І., Гуменюк А. М. Пріоритети та засоби зміцнення економічної безпеки малого і середнього підприємництва: монографія. Львів: Львів. комерц. акад., Нац. ін-т стратег. дослідж., Регіон. філ. у Львові, 2009. 248 с. 3. Deming W. E. *Out of Crisis*. Cambridge, Mass.: MIT Center for Advanced Engineering Study, 1986. 201 p. 4. George S., Weimerskih A. *Total Quality Management*. Moscow: Publishing House of the Russian Academy of Advertising, 2002. 486 p. 5. Juran J., Gryna F. *Quality Planning and Analysis*. New York: McGraw-Hill, 1980. 198 с. 6. Ishikawa K. *What is Total Quality Control? // The Japanese Way*. London: Prentice Hall, 1985. 208 p. 7. Crosby P. *Quality Without Tears: The Art of Hassle-Free Management*. New York: McGraw-Hill, 1984. P. 58–86. 8. Карцева Н. В. Воздействие кадровых рисков на стратегию управления персоналом: автореф. дис. ... канд. экон. наук: 08.00.05. М., 2007. 22 с. 9. Качалов Р. М. Качество управления предприятием и стандарты риск-менеджмента. СПб.: Нестор-История, 2012. 248 с. 10. Лук'янова В. В. Інтегральна оцінка ризику діяльності малого підприємства на базі фінансової звітності. *Вісник Хмельницького національного університету*. Серія: Економічні науки. 2010. № 5. С. 71–77. 11. Маякова Г. В. Якість управління в контексті сучасної економіко-управлінської парадигми. *Економічний часопис-XXI*. 2016. № 157 (3–4(1)). С. 82–84. 12. Механізми формування конкурентоспроможності продукції, підприємств і територій: матеріали Міжнар. наук.-практ. інтернет-конф. (Хмельницький, 11–12 жовт. 2012 р.). Хмельницький, 2012. 136 с. 13. Митрофанова А. Е. Разработка методики управления



кадровими ризиками в системі управління персоналом організації // Науковеденіє: інтернет-журнал. 2013. № 1 (14). URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/85evn113.pdf>. **14.** Митрофанова А. Е. Концепція управління кадровими ризиками в роботі з персоналом організації. *Компетентність*. 2013. № 3/104. С. 40–45. **15.** Назарова Г. О. Передумови створення системи кадрової безпеки підприємства. *Регіональні аспекти розвитку продуктивних сил України*. 2010. Вип. 15. С. 34–37. **16.** Фейгенбаум А. Контроль якості продукції. М.: Економіка, 1986. 214 с.

References: **1.** Apopii V. V., Iliash O. I. *Ryzyky v systemi sotsialnoi bezpeky: osoblyvosti proiavu i metody identyfikatsii* [Risks in the Social Security System, and Features of the Methods of Identification]. *Problemy nauky*. 2011. No. 12. P. 28–35. **2.** Vasyltsiv T. H., Voloshyn V. I., Humeniuk A. M. *Priorytety ta zasoby zmitsnennia ekonomichnoi bezpeky maloho i serednoho pidpriemnytstva: monohrafiia* [Priorities and Means of Strengthening the Economic Security of Small and Medium Enterprise: monograph]. Lviv: Lviv. komerts. akad., Nats. in-t strateh. doslidzh., Rehion. fil. u Lvovi, 2009. 248 p. **3.** Deming W. E. *Out of Crisis*. Cambridge, Mass.: MIT Center for Advanced Engineering Study, 1986. 201 p. **4.** George S., Weimerskih A. *Total Quality Management*. Moscow: Publishing House of the Russian Academy of Advertising, 2002. 486 p. **5.** Juran J., Gryna F. *Quality Planning and Analysis*. New York: McGraw-Hill, 1980. 198 c. **6.** Ishikawa K. *What is Total Quality Control? // The Japanese Way*. London: Prentice Hall, 1985. 208 p. **7.** Crosby P. *Quality Without Tears: The Art of Hassle-Free Management*. New York: McGraw-Hill, 1984. P. 58–86. **8.** Kartseva N. V. *Vozdeystviye kadrovyykh riskov na strategiyu upravleniya personalom: avtoref. dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.05*. M., 2007. 22 p. **9.** Kachalov R. M. *Kachestvo upravleniya predpriyatiem i standarty risk-menedzhmenta*. SPb.: Nestor-Istoriya, 2012. 248 p. **10.** Lukianova V. V. *Intehralna otsinka ryzyku diialnosti maloho pidpriemstva na bazi finansovoi zvitnosti* [Integrated Risk Assessment of Small Businesses Based on Financial Statements]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*. Seriya: Ekonomichni nauky. 2010. No. 5. P. 71–77. **11.** Maiakova H. V. *Yakist upravlinnia v konteksti suchasnoi ekonomiko-upravlinskoj paradyhmy* [Quality Management in the Context of the Current Economic and Management Paradigm]. *Ekonomichni chasopys-XXI*. 2016. No. 157 (3–4(1)). P. 82–84. **12.** *Mekhanizmy formuvannia konkurentospromozhnosti produktsii, pidpriemstv i terytorii: materialy Mizhnar. nauk.-prakt. internet-konf. (Khmelnytskyi, 11–12 zhovt. 2012 r.)*. Khmelnytskyi, 2012. 136 p. **13.** Mitrofanova A. Ye. *Razrabotka metodiki upravleniya kadrovymi riskami v sisteme upravleniya personalom organizatsii // Naukovedeniye: internet-zhurnal*. 2013. No. 1 (14). URL: <http://naukovedenie.ru/PDF/85evn113.pdf>. **14.** Mitrofanova A. Ye. *Kontseptsiya upravleniya kadrovymi riskami v rabote s personalom organizatsii* [The Concept of Personnel Risk Management in the Work with the Personnel of the Organization]. *Kompetentnost*. 2013. No. 3/104. P. 40–45. **15.** Nazarova H. O. *Peredumovy stvorennia systemy kadrovoy bezpeky pidpriemstva* [Background of the Personnel System Security]. *Rehionalni aspekty rozvytku produktyvnykh syl Ukrainy*. 2010. Issue 15. P. 34–37. **16.** Feygenbaum A. *Kontrol kachestva produktsii*. M.: Ekonomika, 1986. 214 p.

Інформація про авторів

Муренець І. Г. – аспірант кафедри підприємницької діяльності Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: ira-murenec@yandex.ru).

Науменко І. О. – магістрант 1 року навчання спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: innanaumenko2013@mail.ua).

Інформація об авторах

Муренець І. Г. – аспірант кафедри підприємницької діяльності Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харків, 61116, Україна; e-mail: ira-murenec@yandex.ru).

Науменко І. О. – магістрант 1 року навчання спеціальності «Підприємництво, торгівля та біржова діяльність» Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харків, 61116, Україна; e-mail: innanaumenko2013@mail.ua).

Information about the authors

I. Murenets – Postgraduate Student of Department of Entrepreneurial Activity of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine; e-mail: ira-murenec@yandex.ru).

I. Naumenko – First Year Master Student in the specialty “Entrepreneurship, trade and exchange activities” of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine; e-mail: innanaumenko2013@mail.ua).

*Стаття надійшла до ред.
15.12.2016 р.*

ФОРМУВАННЯ ОБЛІКОВО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АДАПТИВНОГО УПРАВЛІННЯ ОБ'ЄДНАННЯМ ПІДПРИЄМСТВ

Погрібняк Д. С.

Анотація. Процеси глобалізації та інтеграції викликають нові інформаційні запити користувачів управлінської інформації, проте питання інформаційного забезпечення адаптивного управління з використанням облікових даних залишається недостатньо дослідженим. Метою статті є удосконалення теоретичних основ і надання практичних рекомендацій стосовно удосконалення інформаційно-аналітичного забезпечення адаптивного управління об'єднанням підприємств. У процесі дослідження використовувалися методи узагальнення (дослідження літературних джерел про висвітлення обраної проблеми), аналогії (для розробки схеми інформаційного середовища для конвертації даних бухгалтерського обліку об'єднання підприємств), аналізу та синтезу (для формування та оцінки консолідованої інформації). Результатами дослідження виступають рекомендації стосовно формування обліково-аналітичного забезпечення адаптивного управління об'єднанням підприємств. Вирішенням поставлених завдань є створення інформаційного середовища консолідації даних бухгалтерського обліку об'єднання підприємств. Результати дослідження можуть використовуватися у діяльності об'єднань підприємств.

Ключові слова: обліково-аналітичне забезпечення, адаптивне управління, консолідована інформація, об'єднання підприємств.

ФОРМИРОВАНИЕ УЧЕТНО-АНАЛИТИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ АДАПТИВНОГО УПРАВЛЕНИЯ ОБЪЕДИНЕНИЕМ ПРЕДПРИЯТИЙ

Погрібняк Д. С.

Аннотация. Процессы глобализации и интеграции вызывают новые информационные запросы пользователей управленческой информации, однако вопросы информационного обеспечения адаптивного управления с использованием учетных данных остаются недостаточно исследованным. Целью статьи являются совершенствование теоретических основ и предоставление практических рекомендаций по совершенствованию информационно-аналитического обеспечения адаптивного управления объединением предприятий. В процессе исследования использовались методы обобщения (исследование литературных источников об освещении выбранной проблемы), аналогии (для разработки схемы информационной среды для конвертации данных бухгалтерского учета объединения предприятий), анализа и синтеза (для формирования и оценки консолидированной информации). Результатами исследования выступают рекомендации по формированию учетно-аналитического обеспечения адаптивного управления объединением предприятий. Решением поставленных задач является создание информационной среды консолидации данных бухгалтерского учета объединения предприятий. Результаты исследования могут использоваться в деятельности объединенных предприятий.

Ключевые слова: учетно-аналитическое обеспечение, адаптивное управление, консолидированная информация, объединения предприятий.

FORMATION OF ACCOUNTING AND ANALYTICAL SUPPORT FOR ADAPTIVE MANAGEMENT OF AN ENTERPRISE ASSOCIATION

D. Pogribniak

Abstract. The processes of globalization and integration cause new information requests from users of management information, but the issues of information support for adaptive management with the use of credentials remain insufficiently studied. The aim of the article is to consider the theoretical foundations of information and analytical support for adaptive management of an enterprise association and provide practical recommendations on their improvement. In the course of the research there were used the method of generalization (at studying literary sources highlighting the chosen problem), the method of analogies (at developing the information environment scheme for converting accounting data of an enterprise association),

the analysis and synthesis method (for generating and evaluating the consolidated information). The results of the research are recommendations on the formation of accounting and analytical support for adaptive management of an enterprise association. The solution of the tasks set is creation of an information environment for consolidation of accounting data of an association of enterprises. The results of the research can be used in activities of enterprise associations.

Keywords: *accounting and analytical support, adaptive management, consolidated information, association of enterprises.*

Процеси глобалізації та інтеграції у світовій економіці сприяють виникненню все більшої кількості об'єднань підприємств. Це деякою мірою пояснюється тим, що вони, на відміну від відособлених суб'єктів господарювання, мають певні переваги, пов'язані з «урівноваженням» слабких місць і конкурентних переваг учасників такого об'єднання. Це зміцнює їх позиції на ринку та робить інвестиційно більш привабливими.

Динамічність економічного середовища, а також стрімкий науково-технічний прогрес змушують підприємства постійно пристосовуватись до мінливих умов. При чому для об'єднань підприємств процес прийняття зважених рішень неможливий без узгодженості його учасників.

Кожне управлінське рішення базується на інформації, яка генерується за рахунок обліково-аналітичного забезпечення. Останнє сприяє формуванню якісних інформаційних даних.

Розвиток положень обліково-аналітичного забезпечення управління підприємств відображено у роботах вітчизняних і закордонних науковців. Більшість праць стосовно вивчення цього питання мають переважно теоретичний характер. Дослідженням обліково-аналітичного забезпечення у сфері об'єднань підприємств займалися такі науковці, як Пилипенко А. А., Писарчук О. В., Дзьобко І. П. [7], а також Литвиненко А. О. Аспекти адаптивного управління розглядаються переважно у розрізі менеджменту та економіко-математичного моделювання. Гринько Т. В. [1] розглядає адаптивне управління у контексті інноваційного розвитку, Стец І. Н. [9] приділяє увагу теоретичним основам оцінювання адаптивного управління, Калініченко Л. Л. [4] зосереджується на теоретичних основах адаптивного управління та розглядає його у контексті зовнішнього середовища, Косіюк О. М. [5] досліджує міжсуб'єктну взаємодію в інтеграційних об'єднаннях. Барановська С. П. [1] розглядає структуру інформаційно-комунікаційної системи управління підприємством, праці Ершової Н. Ю. [3] присвячені організації обліку в контексті управління окремим підприємством. У дослідженні Пилипенка А. А. та Литвиненко А. О. [8] йдеться про ідентифікацію та оцінку потенціалу розвитку матеріально-технічної бази підприємства, що також сприяє удосконаленню адаптивного управління підприємства. Незважаючи на значну кількість наукових доробок, недостатньо висвітлене питання інформаційного забезпечення адаптивного управління, яке забезпечується обліковими даними.

Таким чином, метою статті є подальший розвиток теоретичних положень та обґрунтування методичних рекомендацій щодо формування та удосконалення обліково-аналітичного забезпечення адаптивного управління об'єднаннями підприємств в умовах динамічного середовища.

У навчальній та науковій літературі бухгалтерський облік називають «мовою бізнесу», адже він виступає як основа комунікативних зв'язків між суб'єктами господарювання та стейкхолдерами.

У роботах науковців значну увагу приділено питанню ретроспективності бухгалтерського обліку, ведеться пошук нових способів його організації, орієнтація на міжнародний досвід, зокрема, у відображенні поряд із активами, капіталом і зобов'язаннями нефінансової інформації, яка має безпосередній вплив на діяльність підприємства, а отже, є важливою для прийняття управлінських рішень [6].

Діяльність підприємства залежить від внутрішніх і зовнішніх факторів. Внутрішні чинники керівництво в змозі контролювати, проте йому не завжди вдається передбачити наслідки впливу зовнішніх факторів. Для того щоб відповідати вимогам ринку, підприємство повинно оперативнo переорієнтуватися у процесі господарювання відповідно до ситуацій, що виникають. Чимало праць учених присвячено проблемам діяльності підприємств у сфері менеджменту, бухгалтерського обліку, фінансів, і одним із основних невирішених питань є створення такої системи управління, яка була б запорукою успішного й ефективного функціонування підприємства незалежно від економічних умов, які виникають у процесі господарювання підприємства, тобто дозволяла адаптуватися до виникаючих змін. Калініченко Л. Л. формулює принципи адаптивного управління з позиції діяльності підприємства. Базуючись на розробках Л. Л. Калініченко [4], визначимо принципи адаптивного управління, які мають вплив на процес формування та змістовне наповнення його обліково-аналітичного забезпечення (ООЗ). Авторський варіант такої трансформації принципів наведено у табл. 1.

Наведені принципи є теоретичною основою для розуміння того, яким саме чином має бути організоване обліково-аналітичне забезпечення.

**Вплив принципів адаптивного управління підприємством на організацію його
обліково-аналітичного забезпечення**

Принцип	Характеристика принципу за [4]	Вплив принципу на ООЗ
Варіативності рішень	Полягає у наявності різних варіантів рішень проблемної ситуації та оцінки їх обґрунтованості, оптимальності, що дозволяє прийняти найбільш обґрунтоване рішення у конкретному випадку	Обліково-аналітичне забезпечення має орієнтуватися не лише на фіксування подій, а й на вироблення різних сценаріїв їх розгортання у часі
Прозорості	Базується на тому, що прийняття рішення має відбуватися за умов наявності релевантної, достатньої, своєчасної та зрозумілої інформації з урахуванням інформаційних потреб та інтересів учасників управлінського процесу, які задіяні у прийнятті таких рішень	Обліково-аналітичне забезпечення повинно забезпечувати формування релевантної, достатньої, своєчасної та зрозумілої інформації
Інформаційної забезпеченості	Означає, що прийняття обґрунтованого управлінського рішення сприяє наявності єдиного інформаційного простору; це дозволяє усім учасникам управлінського процесу оперувати однією і тією ж інформацією, запобігаючи таким чином її диверсифікації	Обліково-аналітичне забезпечення має спиратися на єдиний інформаційний простір, що дозволить усім учасникам процесу управління використовувати єдину та зрозумілу всім інформацію
Стійкої адаптації	Пояснює, що динамічність економічного середовища створює «стресові» ситуації для учасників ринку тим, що воно є важко передбачуваним, тому важливим умінням для підприємств є оперативне пристосування до нових умов, з втрачанням якомога меншого об'єму економічного потенціалу	Обліково-аналітичне забезпечення повинно бути гнучкою та адаптивною системою, яка дозволить оперативно пристосуватися до мінливих економічних умов
Ієрархічності	Обумовлює чітку впорядкованість зв'язків у системі управління по горизонталі і вертикалі в межах підприємства, що сприяє чіткій і злагодженій адаптації до мінливого економічного середовища	Обліково-аналітичне забезпечення повинно базуватися на впорядкованих взаємозв'язках системи управління з метою підвищення його рівня адаптивності

Як зазначалося вище, обліково-аналітичне забезпечення спрямоване на формування інформації для прийняття управлінських рішень. Проте наявна інформація не завжди повною мірою відповідає запитам користувачів, у зв'язку з цим доцільно розробити схему інформаційного середовища для конвертації даних бухгалтерського обліку об'єднання підприємств.

Авторський погляд цієї схеми подано на рис. 1.

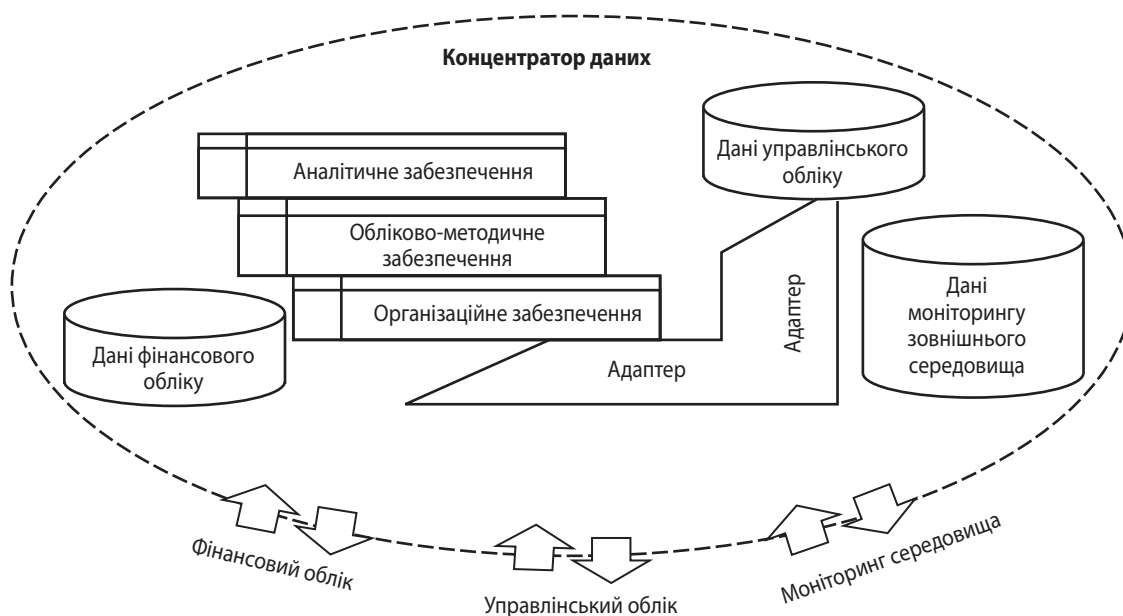


Рис. 1. Схема інформаційного середовища консолідації даних бухгалтерського обліку об'єднання підприємств



Особливістю пропозиції є те, що інформаційне середовище являє собою концентратор даних, в рамках якого відбувається консолідація інформації стосовно даних бухгалтерського обліку об'єднання підприємств. Це інформаційне середовище базується на організаційному, обліково-методичному й аналітичному забезпеченнях, що сприяє формуванню повної, оперативної, достовірної інформації для прийняття управлінських рішень.

Базами даних виступають дані фінансового й управлінського обліку, а також моніторингу зовнішнього середовища.

Адаптером у цьому середовищі є інструментарій з консолідації інформації (метод експертних оцінок, факторний аналіз та ін.).

Інформаційний обмін відіграє важливу роль у злагодженій діяльності об'єднання підприємств, тому постає необхідність створення такого інформаційного середовища стосовно бухгалтерського обліку підприємств, яке б дозволило: сформувати певний концентратор даних із метою оперативного отримання інформації керівництвом об'єднання в цілому й окремих його частин; середовище такого концентратора даних має містити аналітичне, обліково-методичне й організаційне забезпечення, які потребують узгодженості між собою; це інформаційне середовище має сприяти спрощенню процесу конвертації інформації між користувачами інформації в рамках цього середовища.

Для організації інформаційного забезпечення об'єднання підприємств пропонується здійснити певні дії: виділення підсистеми управлінського обліку; створення системи моніторингу зовнішнього середовища (відстеження параметрів взаємодії з партнерами); здійснення інтегрування баз даних (інформації фінансового, управлінського обліку та моніторингу зовнішнього середовища); розробка інструментарію для консолідації інформації; формування регламенту використання інструментарію з призначенням відповідальних осіб.

Відмінністю цієї послідовності є врахування особливостей інформаційних потреб та обліково-аналітичних запитів об'єднань підприємств.

Система моніторингу необхідна для відстеження параметрів взаємодії з партнерами. В сучасних умовах підприємствам доволі складно витримувати конкуренцію на вітчизняному ринку, саме тому необхідним є налагодження партнерських зв'язків, які дозволять підприємству розвиватися, не порушуючи чинного законодавства.

Інтегрування баз даних є важливим елементом у формуванні інформаційного забезпечення, оскільки в рамках підприємства функціонують різні інформаційні системи, зазвичай незалежно одна від одної, внаслідок чого певні виробничі задачі вирішуються неефективно. З метою запобігання прийняттю помилкових рішень необхідна синергія інформації управлінського, фінансового обліку та результатів моніторингу зовнішнього середовища.

Важливим є також створення узагальнюючого, найбільш повного формату даних залежно від інформаційних потреб користувачів.

Можливість створення «еталонного» представлення даних дає можливість зробити інформацію більш стандартизованою, зрозумілою, що сприятиме прискоренню її обробки. Розробка інструментарію для консолідації інформації є дуже відповідальним етапом, адже використовувані інструменти мають бути ефективними й економічно доцільними. Необхідним елементом організації інформаційного забезпечення підприємств є формування регламенту використання інструментарію з призначенням відповідальних осіб. Для уникнення перевантаження відповідальних осіб варто переглянути їх службові обов'язки з метою часткової корекції деяких із них для узгодження з потребами інформаційного забезпечення. Такий підхід дозволить досягти поставленої мети, не витрачаючи на це додаткові кошти. Регламент використання інструментарію потребує особливої уваги, оскільки в умовах динамічності та непередбачуваності середовища необхідним є постійний моніторинг ситуації. Створення узгодженого графіку використання відповідальними особами інструментарію дозволить створити ефективне інформаційне забезпечення організації бухгалтерського обліку підприємства. Впровадження вищеперахованих заходів дозволить організувати обліково-аналітичне забезпечення, яке буде сприяти формуванню повної, своєчасної, оперативної, стандартизованої та зрозумілої інформації, що дозволить керівництву об'єднання підприємств приймати виважені управлінські рішення, а отже, підвищити рівень прибутковості підприємства.

Таким чином, формування обліково-аналітичного забезпечення є важливим завданням як для окремих підприємств, так і для їх об'єднань, на особливостях якого важливо зосередити увагу для отримання релевантної інформації. Перспективами подальших досліджень є розробка «шаблонів» для створення найбільш повного формату даних та ефективного, економічно доцільного інструментарію для консолідації інформації для певних користувачів.



Література: 1. Барановська С. П. Обліково-аналітичне забезпечення як невід'ємна складова управління підприємством. *Вісник національного університету «Львівська політехніка»*. 2012. № 722. С. 8–12. 2. Гринько Т. В. Основи управління адаптивним інноваційним розвитком підприємства. *Проблеми економіки*. 2011. № 3. С. 112–115. 3. Єршова Н. Ю. Облікова система в контексті управління сучасним підприємством. *Вісник НТУ «ХПІ»*. Серія: Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства. 2013. № 52 (1025). С. 49–55. 4. Калініченко Л. Л. Адаптивне управління підприємством в конкурентному середовищі. *Вісник економіки транспорту і промисловості*. 2011. № 33. С. 177–180. 5. Косіюк О. М. Міжсуб'єктна взаємодія в інтеграційних об'єднаннях. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2013. Т. 1, № 3. С. 64–69. 6. Легенчук С. Ф. Метатеорія бухгалтерського обліку: сутність та шляхи побудови. *Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу*. 2010. № 1 (16). С. 124–137. 7. Пилипенко А. А., Дзьобко І. П., Писарчук О. В. Формування обліково-аналітичного забезпечення управління витратами підприємств та їх об'єднань: монографія. Харків: Вид-во ХНЕУ, 2011. 344 с. 8. Пилипенко А. А., Литвиненко А. О. Потенціал розвитку матеріально-технічної бази підприємства: ідентифікація та оцінювання. *Економічний часопис-XXI*. 2016. № 5–6. С. 52–57. 9. Стец І. Н. Адаптивне управління потенціалом підприємства. *Українська наука: минуле, сучасне, майбутнє*. 2013. Вип. 18. С. 154–162.

References: 1. Baranovska S. P. *Oblikovo-analitychne zabezpechennia yak nevidiemna skladova upravlinnia pidpriemstvom* [Accounting and Analytical Support as an Integral Part of Enterprise Management]. *Visnyk natsionalnoho universytetu «Lvivska politekhnika»*. 2012. No. 722. P. 8–12. 2. Hrynyko T. V. *Osnovy upravlinnia adaptyvnyim innovatsiynym rozvytkom pidpriemstva* [Framework for the Management of Adaptive Innovation Development Enterprise]. *Problemy ekonomiky*. 2011. No. 3. P. 112–115. 3. Yershova N. Yu. *Oblikova systema v konteksti upravlinnia suchasnym pidpriemstvom* [Accounting System in the Context of Modern Enterprise Management]. *Visnyk NTU «KhPI»*. Seria: Aktualni problemy upravlinnia ta finansovo-hospodarskoi diialnosti pidpriemstva. 2013. No. 52 (1025). P. 49–55. 4. Kalinichenko L. L. *Adaptivne upravlinnia pidpriemstvom v konkurentnomu seredovyshchi* [Adaptive Management of the Enterprise in a Competitive Environment]. *Visnyk ekonomiky transportu i promyslovosti*. 2011. No. 33. P. 177–180. 5. Kosiiuk O. M. *Mizhsubiektna vzaiedodiia v intehtratsiinykh obiednanniakh* [Межсубъектное взаимодействие в интеграционных объединениях]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*. 2013. Vol. 1, No. 3. P. 64–69. 6. Lehenchuk S. F. *Metateoriia bukhhalterskoho obliku: sutnist ta shliakhy pobudovy* [Meta-theory of Accounting: the Nature and Ways of Constructing]. *Problemy teorii ta metodolohii bukhhalterskoho obliku, kontroliu i analizu*. 2010. No. 1 (16). P. 124–137. 7. Pylypenko A. A., Dzubko I. P., Pysarchuk O. V. *Formuvannia oblikovo-analitychnoho zabezpechennia upravlinnia vytratamy pidpriemstv ta yikh obiednan: monohrafiia* [Formation of Accounting and Analytical Support Cost Management of Enterprises and Their Associations: monograph]. Kharkiv: Vyd-vo KhNEU, 2011. 344 p. 8. Pylypenko A. A., Lytvynenko A. O. *Potentsial rozvytku materialno-tekhnichnoi bazy pidpriemstva: identyfikatsiia ta otsiniuvannia* [The Potential for the Development of Material-technical Base of Enterprises: Identification and Assessment]. *Ekonomichnyi chasopys-XXI*. 2016. No. 5–6. P. 52–57. 9. Stets I. N. *Adaptivne upravlinnia potentsialom pidpriemstva* [Adaptive Management Potential of the Enterprise]. *Ukrainska nauka: mynule, suchasne, maibutnie*. 2013. Vol. 18. P. 154–162.

Інформація про автора

Погрібняк Дарина Сергіївна – аспірант кафедри бухгалтерського обліку Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: dpogribnyak@ukr.net).

Інформация об авторе

Погрибняк Дарина Сергеевна – аспирант кафедры бухгалтерского учета Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: dpogribnyak@ukr.net).

Information about the author

D. Pogribniak – Postgraduate Student of Department of Accounting of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics; (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine; e-mail: dpogribnyak@ukr.net).

*Стаття надійшла до ред.
13.12.2016 р.*

МЕТОДИЧЕСКИЙ ПОДХОД К ВЫБОРУ ЭФФЕКТИВНОЙ ВАЛЮТНОЙ ОГОВОРКИ ЭКСПОРТНОГО КОНТРАКТА ПРЕДПРИЯТИЯ

Резникова Т. А.

Аннотация. Эффективность внешнеэкономической деятельности следует повышать за счет снижения валютного риска. В работе обобщены и оценены основные направления снижения валютного риска, и на основе изучения выбраны наиболее эффективные. Это многовалютные и одновалютные оговорки в международных контрактах. В работе предложен действенный методический подход к выбору и использованию эффективной валютной оговорки для снижения валютных рисков субъектов внешнеэкономической деятельности в Украине. Такой подход требует проведения многовариантных расчетов. На их основе определена эффективность каждой валютной оговорки в разных валютах, выбрана выгодная для предприятия по максимуму значений эффективности для предприятия-экспортера и минимума – для предприятия-импортера. И такую оговорку рекомендуется применять во внешнеэкономическом контракте.

Ключевые слова: внешнеэкономическая деятельность, валютные риски, методы снижения валютных рисков, выбор валютной оговорки, эффективность, управленческое решение.

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ВИБОРУ ЕФЕКТИВНОЇ ВАЛЮТНОЇ ОБМОВКИ ЕКСПОРТНОГО КОНТРАКТУ ПІДПРИЄМСТВА

Резнікова Т. О.

Анотація. Ефективність зовнішньоекономічної діяльності слід підвищувати за рахунок зниження валютного ризику. У роботі узагальнено й оцінено основні напрямки зниження валютного ризику, і на основі вивчення обрано найбільш ефективні. Це багатовалютні й одновалютні обмовки в міжнародних контрактах. В роботі запропоновано дієвий методичний підхід до вибору та використання ефективної валютної обмовки для зниження валютних ризиків суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності в Україні. Такий підхід вимагає проведення багатоваріантних розрахунків. На їх основі визначено ефективність кожної валютної обмовки в різних валютах, вибрано вигідну для підприємства по максимуму значень ефективності для підприємства-експортера і мінімуму – для підприємства-імпортера. І таку обмовку рекомендується застосовувати в зовнішньоекономічному контракті.

Ключові слова: зовнішньоекономічна діяльність, валютні ризики, методи зниження валютних ризиків, вибір валютної обмовки, ефективність, управлінське рішення.

THE METHODOLOGICAL APPROACH TO AN EFFECTIVE CURRENCY CLAUSE SELECTION IN AN ENTERPRISE'S EXPORT CONTRACT

T. Reznikova

Abstract. The effectiveness of foreign economic activity should be increased by reducing currency risks. The work summarizes and assesses the main directions of currency risk reduction, and based on their studying the most effective ones are selected. These are multicurrency and single-currency clauses in international contracts. The paper suggests an effective methodological approach to the selection and use of an effective currency clause to reduce currency risks of entities engaged in foreign economic activity in Ukraine. This approach requires multivariate calculations. Based on them, the effectiveness of each currency clause in different currencies is determined, the most profitable one for exporters with the maximum of efficiency values and for importers with the minimum of efficiency values is chosen. And such a clause is recommended to be applied in international contracts.

Keywords: foreign economic activity, currency risks, methods of currency risk reduction, currency clause selection, efficiency, management decision.

В настоящее время предприятия Украины функционируют в условиях нестабильной экономической среды: значительной инфляции, падения курса гривни и доли национального экспорта. Эти процессы происходят на фоне активно формирующихся глобальных финансовых рынков, что изменяет цены различных финансовых активов, величины процентных ставок, курсов ведущих валют и приводит к росту валютных рисков, осложняющих осуществление внешнеэкономической деятельности предприятий на международных рынках, снижает их конкурентоспособность и эффективность. Поэтому формирование четких методических подходов по снижению уровня валютных рисков при экспорте – импорте продукции – актуальная задача для менеджмента предприятий.

Повышению эффективности внешнеэкономической деятельности предприятий за счет снижения валютных рисков посвящено немало работ зарубежных авторов, таких как: А. Гассем, А. Лобанов, К. Редхэд, С. Хьюз, и др.; и отечественных: О. Гребельник, М. Дидьковский, Ю. Козак, О. Мозговой, А. Рогач, Н. Савлук и др. Однако большинство проблем (например, снижение валютных рисков) на уровне методических подходов оказались недостаточно исследованы.

Цель исследования – снижение валютных рисков предприятия за счет применения одновалютных оговорок.

Изучая теоретические источники [2; 5–7], деятельность отечественных предприятий по снижению валютных рисков, которые могли быть использованы или используются в их внешнеэкономической деятельности, стало возможным обобщить, оценить и выделить наиболее значимые направления повышения эффективности управления валютным риском, представленные в табл. 1.

Таблица 1

Направления повышения эффективности управления валютным риском предприятия

Формы	Методы реализации	Рейтинг важности
<i>Внутренние методы снижения валютного риска</i>		
Отказ от контракта	Сравнение уровня риска по внешнеэкономическому контракту с прибылью от контракта	3
Выбор альтернативного контракта		3
Диверсификация валютного риска о внешнеэкономического контракта	Выбор разных валюты цены и валюты платежа контракта	3
	Выбор одновалютной оговорки в контракте	5
	Выбор мультивалютной симметричной оговорки в контракте	5
	Выбор мультивалютной несимметричной оговорки в контракте	5
Уменьшение вероятности и сокращение объема валютных потерь	Выбор условия платежа во внешнеэкономическом контракте: соотношения аванс, спот, кредит, смешанная	4
	Выбор форм расчета: аккредитив, инкассо, перевод, открытый счет	4
	Выбор форм защиты (гарантии по ВЭД контракту): акцепт, аваль векселя, чека	3
Создание резервов финансовой устойчивости предприятия	Формирование из чистой прибыли предприятия резервного фонда на случай покрытия валютных рисков	2
<i>Внешние методы снижения валютного риска</i>		
Хеджирование валютного риска	Валютный форвардный контракт	5
	Валютный фьючерсный контракт	1
	Валютный опцион	1
Передача валютного риска государственным структурам и частным компаниям	Страхование валютных рисков экспортеров экспортным банком страны	1
	Страхование валютных рисков страховой компанией	2

В табл. 1 обобщены существующие методы снижения валютного риска, и на основе исследования 12 предприятий Харькова (34 специалиста), осуществляющих внешнеэкономическую деятельность, приведен рейтинг наиболее актуальных методов для использования ими. Данные получены в контексте современных экономических условий в Украине: определенного уровня развития отечественного финансового рынка, финансовых возможностей и профессионализма топ-персонала предприятий. Приведенный рейтинг построен по принципу использования метода снижения валютных рисков для предприятий в силу его простоты, незначительных затрат и возможности получить хорошие результаты: 5 – наиболее предпочтительный; 4 – высокая привлекательность; 3 – средняя привлекательность; 2 – ниже среднего привлекательность; 1 – слабая привлекательность (в силу неразвитости отечественных субъектов финансового рынка, прини-

мающих на себя риски национальных экспортеров, и направленности этих методов на крупных игроков на мировых рынках).

Представленные методы защиты от валютного риска рассматриваются в двух направлениях: внутренние методы, позволяющие менеджменту предприятия действовать в рамках конкретного контракта до его заключения; и внешние, дающие возможность использовать сторонние по отношению к предприятию субъекты рынка: банки, страховые компании, биржи для страхования валютных рисков.

Было определено, что для повышения эффективности экспортной деятельности предприятий на данном этапе развития экономики Украины наилучшими являются внутренние методы защиты от валютных рисков: одновалютные и мультивалютные оговорки. Данная статья посвящена использованию одновалютных оговорок.

Применение этих подходов во внешнеэкономическом контракте требует проведения многовариантных расчетов и на их основе – осуществить выбор эффективной валютной оговорки.

Валютная оговорка представляет собой положение, включаемое в текст международного контракта о том, что при изменении курса валюты платежа сумму платежа необходимо пересмотреть пропорционально уменьшению или увеличению курса другой валюты. Цель валютной оговорки в международном контракте – способ предотвращения возможных валютных потерь при осуществлении разных видов внешнеэкономических операций. Включение валютной оговорки позволяет справедливо распределить валютные риски между сторонами ВЭД.

Сущность одновалютной оговорки базируется на том, что если валюта цены и валюта платежа не совпадают, экспортер несет убытки при снижении курса валюты цены относительно валюты платежа, поскольку он получает меньший денежный эквивалент зафиксированной в контракте стоимостной величины.

Напротив, для импортера валютные риски возникают при повышении курса валюты цены контракта относительно валюты платежа, поскольку для ее покупки предполагается заплатить большую сумму национальной валюты.

В случае совпадения валюты цены и валюты платежа валютный риск экспортера возникает при девальвации валюты контракта относительно его национальной валюты. И наоборот, импортер несет убытки, если происходила ревальвация валюты договора относительно национальной валюты.

В результате изучения теоретических подходов и практического опыта по организации действенной защиты от валютных рисков, интегрируя мнения отечественных и зарубежных ученых [1–7], стало возможным предложить и обосновать методический подход к выбору валютной оговорки во внешнеэкономическом контракте (или валюты цены контракта), заключающийся в следующем:

1. Выбор валют для использования в качестве валютной оговорки во внешнеэкономическом контракте.
2. Определение курсов выбранных валют на дату заключения внешнеторгового контракта и платежа по нему на определенном рынке.
3. Пересчет валюты платежа контракта через несколько валют (валютная оговорка или валюта цены).
4. Определение эффекта и эффективности внешнеэкономического контракта по выбранным валютам в пересчете в национальную валюту.
5. Сравнение и выбор наиболее эффективного варианта (если экспортер, то по максимальной величине эффективности; если импортер, то по минимальной эффективности контракта).
6. Включение выбранной наиболее эффективной валютной оговорки (или валюты цены) в предлагаемый вариант внешнеэкономического контракта.

Применение этих подходов во внешнеэкономическом контракте требуют проведения многовариантных расчетов, и на их основе осуществляется выбор наиболее выгодной валюты для оговорки (или выбора валюты цены контракта).

Процесс повышения эффективности экспортной деятельности отечественных предприятий за счет снижения валютных рисков рассматривается на примере экспортного контракта предприятия с европейским импортером, который заключен 29.06.2016 г. в евро.

Данные по экспортному контракту предприятия и результаты расчета экономической эффективности по этому контракту представлены в табл. 2.

Таблица 2

Экономическая эффективность экспортного контракта предприятия

Показатель	Значение показателя
1	2
Общая сумма контракта, евро	460 000
Себестоимость продукции, евро	325000
Оплата по контракту (60 %) стоимости 29.08.16, евро	276000
Оплата по контракту (40 % стоимости 29.10.16, евро	184000

1	2
Полные затраты, евро	408200
Экономический эффект, евро	51300
Экономическая эффективность, %	12,56

Проведенные расчеты показывают, что экономическая эффективность составляет 12,56 %. На примере этого контракта становится возможным продемонстрировать процесс выбора и использования одновалютных оговорок.

На первом этапе реализации методического подхода осуществляется выбор ряда валют, которые будут использованы в качестве валютной оговорки – каждая отдельно. Этими валютами могут быть любые валюты, из которых будет выбираться одна, благодаря которой экспортер получит максимальную эффективность при осуществлении контракта. В данном случае это: USD, CHF, DKK. Это даст возможность предприятию снизить риски сокращения своих поступлений от снижения курса евро относительно USD, CHF, DKK в период между датой заключения экспортного соглашения и платежами по данному экспортному контракту, а затем пересчитать в национальную валюту (UAH).

На втором этапе необходимо определиться с рынком и значениями курсов валют на нем [8; 9], табл. 3.

Таблица 3

Прогноз курса EUR относительно USD, CHF, GBP, DKK, UAH

Date	EUR/USD		EUR/CHF		EUR/DKK		EUR/UAH	
	Forecast Value	Correct +/-	Forecast Value	Correct +/-	Forecast Value	Correct +/-	Forecast Value	Correct +/-
06.16	1,1174	0,000	1,1284	0,000	7,4649	0,000	27,8284	0,000
07.16	1,1035	0,008	1,0892	0,0026	7,4398	0,0102	27,3826	0,08
08.16	1,1326	0,010	1,0933	0,0029	7,4268	0,0107	28,6122	0,11
09.16	1,1168	0,011	1,1142	0,0031	7,4492	0,0109	28,7689	0,15
10.16	1,0979	0,013	1,0838	0,0034	7,4375	0,0122	28,2086	0,19
11.16	1,0973	0,016	1,0751	0,0035	7,4397	0,0111	28,7876	0,24
12.16	1,0935	0,017	1,0713	0,0038	7,4270	0,0152	28,9879	0,33

В табл. 3 представлены прогнозные значения курсов валют на валютном рынке: EUR/USD, EUR/CHF, EUR/DKK, EUR/UAH, используемых в дальнейшем в расчетах при выборе наиболее эффективной одновалютной оговорки, которая будет обсуждаться при заключении контракта, и в случае согласования сторонами включается во внешнеэкономический контракт.

На третьем этапе расчеты предлагается вести в трех прогностических сценариях развития ситуации на валютном рынке на момент платежа для принятия лучшего управленческого решения: оптимистический, реальный (оптимальный, средний), пессимистический. Оптимистический прогноз курса для экспортера означает, что курс валюты платежа растет, и в таком случае указанная погрешность добавляется к среднему курсу. При пессимистическом прогнозе курс валюты снижается, погрешность вычитается из среднего курса. Рост европейской валюты был бы выгодным для предприятия – как экспортера, поскольку валюта платежа по контракту – EUR, а снижение наоборот. Следовательно, пересчет через USD, CHF, или DKK (одновалютная оговорка) позволит нивелировать изменение курса евро. Многовариантные результаты расчета изменения курсов EUR относительно USD, CHF, DKK в трех прогностических сценариях с двумя платежами во внешнеэкономическом контракте предприятия представлены в табл. 4.

Таблица 4

Динамика изменения курса EUR относительно USD, CHF, DKK, %

Дата	Изменение прогнозного курса EUR/USD, %		
	оптимистический	оптимальный	пессимистический
1	2	3	4
29.08.2016	1,45	1,36	1,271
29.10.2016	0,65	-1,745	-2,909
Всего	2,1	-0,385	-1,638

1	2	3	4
	Изменение курса EUR/ CHF, %		
29.08.2016	-2,854	-3,111	-3,368
29.10.2016	-3,616	0,842	-4,289
Всего	-6,47	-2,269	-7,657
	Изменение курса EUR/DKK, %		
29.08.2016	0,143	-0,504	-0,658
29.10.2016	0,307	-0,367	-0,531
Всего	0,450	-0,871	-1,189

К сожалению, ситуация на валютном рынке в исследуемый момент платежей для данного контракта тяготеет к понижению курса большинства валют от нескольких десятых долей процента до нескольких процентов. Оптимистический прогноз хорош для экспортера лишь при расчетах в USD и DKK, а реальные и пессимистические прогнозы курсов валют показывают их снижение в этот период.

Результаты расчетов суммы платежей по экспортному контракту предприятия с учетом валютной оговорки по трем прогностическим сценариям изменения курса нескольких валют (USD, CHF, DKK), используемых в качестве валютной оговорки, представлены в табл. 5.

Таблица 5

Результаты расчета поступлений предприятия по контракту в евро

Дата / итог	Варианты прогнозов поступлений платежей в евро через USD			
	Оптимистические	Оптимальные (средние)	Пессимистические	Без оговорок
20.08.2016	280002	279753	279507,46	276000
20.10.2016	185196	183328	178831,44	184000
Всего:	465198	463081	458339,4	460000
	Варианты прогнозов поступлений платежей в евро через CHF			
20.08.2016	268122,96	267413,64	266704,32	276000
20.10.2016	177346,56	185549,28	176108,24	184000
Всего:	445449,52	452962,92	442812,56	460000
	Варианты прогнозов поступлений платежей в евро через DKK			
20.08.2016	275494,68	274608,96	274183,92	276000
20.10.2016	184564,88	182767,2	183022,96	184000
Всего:	460059,56	457376,16	457206,88	460000

Как следует из результатов проведенного расчета в два этапа, через два месяца – первый платеж (60 % суммы контракта) и второй платеж (40 % суммы) – через четыре месяца, применение валютной оговорки достаточно существенно влияет на сумму платежей по экспортному контракту предприятия. Для экспортера выгодно, когда курс валюты платежа стабилен или имеет тенденцию к росту, как это видно из результатов расчета. Использование в качестве валютной оговорки USD наиболее выгодно, так как дает наибольшую сумму поступлений, нежели в других валютах, причем в трех сценариях.

Поскольку предприятие функционирует на территории Украины, все расчеты должны быть осуществлены в конечном счете в гривнах, то есть валютная выручка конвертируется в национальную денежную единицу – гривну.

Используя прогнозные данные по курсу EUR/UAH, определим величину поступлений по экспортному контракту в гривнах по оптимистическому, пессимистическому и оптимальному (среднему, реальному) прогнозу в гривне. Результаты расчетов платежей в два этапа и общий платеж по экспортному контракту приведены в табл. 6.

Как свидетельствуют проведенные выше расчеты, прогнозные суммы платежей по внешнеэкономическому контракту в трех прогностических сценариях с использованием валютной оговорки в долларах США выше, чем полученные суммы платежей в CHF или DKK в качестве валютной оговорки. Сумма платежей без использования оговорок также более низкая, чем размер платежей, когда использовался в качестве валютной оговорки USD.

Результаты расчета платежей по экспортному контракту

Оговорка / без оговорки	Дата /итог	Прогнозные суммы поступлений, грн		
		Оптимистический	Оптимальный	Пессимистический
С оговоркой в USD	20.08.2016	8011473,22	8004348	7997323,35
	20.10.2016	5224119,89	5171426	5058426,11
	Всего	13235593,11	13175774	13055749,46
С оговоркой в CHF	20.08.2016	7671586,90	7651292,55	7631001,35
	20.10.2016	5016424,80	5248446,93	4967775,93
	Всего	12688011,70	12899739,48	12598777,28
С оговоркой в DKK	20.08.2016	7882508,88	7857166,49	7845005,16
	20.10.2016	5220602,20	5155606,84	5162821,47
	Всего	13103111,08	13012773,33	13007826,63
Без оговорки	20.08.2016	7927327	7896967	7866607
	20.10.2016	5225342	5190382	5022029
	Всего, грн	13152669	13087349	13022029

Следовательно, более выгодно применять в данных экономических условиях (исходя из максимальных сумм платежей, которые получит экспортер) при всех трех прогностических сценариях в качестве валюты оговорки USD.

На четвертом этапе производим расчеты эффекта и эффективности экспортного контракта предприятия с применением валютной оговорки в качестве USD и без валютной оговорки по курсу на момент платежей, которые представлены в табл. 7.

Результаты расчета эффективности по контракту

Показатели		Прогнозные суммы поступлений		
		Оптимистический	Оптимальный	Пессимистический
Сумма контракта с оговоркой в USD, грн		13235593,11	13175774	13055749,46
Сумма контракта без оговорки, грн		13152669	13087349	13022029
Полные затраты, грн		11359553		
С оговоркой	Эффект, грн	1876040,11	1816221	1696196,46
	Эффективность, %	16,51 %	15,99 %	14,93 %
Без оговорки	Эффект, грн	1793116	1727796	1662476
	Эффективность, %	15,79%	15,21%	14,63%
Абсолютная разница	Эффект, грн	820924,11	88455	33720
	Эффективность, %	0,72 %	0,78 %	0,3 %

Как следует из результатов приведенных расчетов в табл. 7, эффективность внешнеторгового контракта с валютной оговоркой варьируется от 16,51 % при благоприятном для экспортера развитии событий на валютном рынке до 14,93 % при пессимистическом прогнозе курса EUR/USD. Эффективность контракта без применения валютной оговорки варьируется от 15,79 % при оптимистической ситуации до 14,63 % при пессимистическом прогнозе, что ниже, чем с оговоркой.

На пятом этапе происходит сравнение и выбор наиболее эффективного варианта защиты от валютного риска. На основе вышеприведенных расчетов вариант использования одновалютной оговорки (или валюты цены) в виде USD более выгодно, так как дает более высокий эффект и эффективность, чем использование других валют в качестве валютных оговорок или при отсутствии валютных оговорок.

На шестом этапе выбранная оговорка включается в экспортный контракт предприятия и предлагается партнерам для рассмотрения и подписания.

Выводы. На основе изучения методов действенной защиты от валютных рисков стало возможным обобщить и представить направления их снижения во внешнеэкономической деятельности предприятия. Предлагаемые методы были оценены в зависимости от контекста современных экономических условий в Украине,



развитости отечественного финансового рынка, финансовых возможностей предприятия и профессионализма топ-персонала предприятия. Выбраны наиболее эффективные методы снижения валютных рисков. Разработан методический подход по повышению эффективности внешнеэкономической деятельности за счет использования одновалютных оговорок. На примере внешнеторгового контракта продемонстрированы результаты использования валютной оговорки с учетом трех прогностических сценариев. Процесс расчетов на основе прогнозных курсов может быть использован для поиска наилучшего варианта защиты от валютных рисков, используя целый ряд валют таких, как USD, CHF, DKK и др. Исходя из этого, становится возможным для менеджмента предприятия принимать наиболее выгодные управленческие решения, адекватно оценивая прогноз ситуации на финансовом рынке, динамику курса валют, выбирая ту или другую оговорку, тем самым повышая эффективность своей внешнеэкономической деятельности на мировом валютном рынке.

Продолжением данной работы будет исследование по эффективному использованию мультивалютных оговорок предприятиями с целью повышения эффективности внешнеэкономической деятельности.

Литература: 1. Дідьківський М. І. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Київ: Знання, 2006. 463 с. 2. Козак В. В. Зовнішньоекономічні операції і контракти. Київ: Центр навч. літ., 2012. 272 с. 3. Рогач О. І. Міжнародні фінанси. Київ: Либідь, 2003. 784 с. 4. Тюріна Н. М. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Київ: Центр учб. літ., 2013. 403 с. 5. Управління зовнішньоекономічною діяльністю/за заг. ред. А. І. Кредісова. Київ: ВІРА-Р, 2010. 448 с. 6. Шкурупій О. В. Зовнішньоекономічна діяльність підприємства. Київ: Центр учб. літ., 2012. 248 с. 7. Makin A. J. Global finance and the macroeconomy. MacMillan, 2016. 202 p. 8. Національний банк України: офіц. сайт. URL:vinfin.com.ua. 9. Курс валют НБУ. URL: https://bin.ua/kurs-nbu.html.

References: 1. Didkivskiy M. I. Zovnishnoekonomichna diialnist pidpriemstva. Kyiv: Znannia, 2006. 463 p. 2. Kozak V. V. Zovnishnoekonomichni operatsii i kontrakty. Kyiv: Tsentri navchalnoi literatury, 2012. 272 p. 3. Rohach O. I. Mizhnarodni finansy. Kyiv: Lybid, 2003. 784 p. 4. Tiurina N. M. Zovnishnoekonomichna diialnist pidpriemstva. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury, 2013. 403 p. 5. Upravlinnia zovnishnoekonomichnoiu diialnistiu/za zah. red. A. I. Kredisova. Kyiv: VIRA-R, 2010. 448 p. 6. Shkurupii O. V. Zovnishnoekonomichna diialnist pidpriemstva. Kyiv: Tsentri uchbovoi literatury, 2012. 248 p. 7. Makin A. J. Global finance and the macroeconomy. MacMillan, 2016. 202 p. 8. Natsionalnyi bank Ukrainy: ofits. sait. URL: vinfin.com.ua. 9. Kurs valiut NBU. URL: https://bin.ua/kurs-nbu.html.

Информация об авторе

Резникова Татьяна Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры международной экономики и менеджмента ВЭД Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: tatiana.reznikova02@gmail.com).

Інформація про автора

Резнікова Тетяна Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри міжнародної економіки і менеджменту ЗЕД Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: tatiana.reznikova02@gmail.com).

Information about the author

T. Reznikova – Ph.D. (Economics), Associate Professor, Department of International Economics and Management of Foreign Economic Activity of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine; e-mail: tatiana.reznikova02@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
13.12.2016 р.*

ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПІДПРИЄМСТВА

Романенко О. О.

Анотація. Розглянуто питання поступового розвитку теорії стратегічного управління підприємствами в умовах переходу до цивілізації нового інформаційного типу. В контексті змін домінуючих секторів економіки зміст процесу стратегічного управління набуває нових рис. На основі проведеного аналізу узагальнено наукові школи, теорії та концепції стратегічного управління розвитком підприємства, які виникали та розвивалися на фоні дезінтеграції традиційних галузей, зростання невизначеності бізнес-середовища. Особливу увагу приділено ресурсному підходу як методологічній основі сучасної теорії стратегічного управління. Ідеї динамізації ресурсного підходу зумовили формування та розвиток концепцій компетенцій і бізнес-екосистем, які у логічному поєднанні створюють предметне поле дослідження стратегічної платформи підприємства.

Ключові слова: розвиток, підприємство, управління, методологія, теорія, концепція, стратегічне управління.

ЭВОЛЮЦИЯ ПОДХОДОВ К СТРАТЕГИЧЕСКОМУ УПРАВЛЕНИЮ РАЗВИТИЕМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Романенко О. А.

Аннотация. Рассмотрены вопросы поступательного развития теории стратегического управления предприятиями в условиях перехода к цивилизации нового информационного типа. В контексте изменений доминирующих секторов экономики содержание процесса стратегического управления приобретает новые черты. На основе проведенного анализа обобщены научные школы, теории и концепции стратегического управления развитием предприятия, возникавшие на фоне дезинтеграции традиционных отраслей и возрастания неопределенности бизнес-среды. Отдельное внимание уделено ресурсному подходу как методологической основе современной теории стратегического управления. Идеи динамизации ресурсного подхода обусловили формирование и развитие концепций компетенций и бизнес-экосистем, которые в логическом объединении определяют предметное поле исследования стратегической платформы предприятия.

Ключевые слова: развитие, предприятие, управление, методология, теория, концепция, стратегическое управление.

EVOLUTION OF APPROACHES TO STRATEGIC MANAGEMENT OF THE ENTERPRISE DEVELOPMENT

O. Romanenko

Abstract. The article is devoted to issues of progressive development of the theory of enterprise strategic management under conditions of transition to the civilization of a new information type. In the context of changes in dominant sectors of economy the content of strategic management process acquired new features. Based on the conducted analysis, scientific schools, theories and concepts of enterprise strategic management that arose on the background of the disintegration of traditional industries and the increasing uncertainty of the business environment are summarized. Special attention is paid to the resource approach as a methodological basis of the modern theory of strategic management. Ideas of dynamization of the resource approach conditioned the formation and development of concepts of competencies and business-ecosystems that in their logical association determine the subject field of the research of the enterprise strategic platform.

Keywords: development, enterprise, management, methodology, theory, concept, strategic management.

Термін «розвиток» у філософському словнику розглядається як вищий тип руху у природі та суспільстві, пов'язаний із переходом від однієї якості, одного стану до іншого, від старого до нового. Будь-який розвиток характеризується специфічними об'єктами, структурою (механізмом), джерелами, формами та спрямованістю [1]. Далі у тому ж визначенні обґрунтовується різниця між термінами «зміни» та «розвиток», та



доводиться постулат, що розвиток характерний лише для системних об'єктів, тобто таких, що утворюються сукупністю функціонально пов'язаними один із одним елементами, відносинами та залежностями.

Таким чином, розвиток стає властивістю системних об'єктів, до яких в економіці відноситься, перш за все, підприємство. Вже більше 40 років підприємства розглядаються як відкриті соціально-економічні системи, що активно взаємодіють із зовнішнім оточенням. Такий погляд спричинив бурхливий розвиток теорії стратегічного управління, покликаної створити інструментарій забезпечення безперервного розвитку підприємства.

Сучасна теорія стратегічного управління сформована роботами таких визнаних учених, як: Д. Аакера, І. Ансоффа, М. Армстронга, Р. Гранта, Б. Карлоффа, М. Портера, К. Прахалада, Р. Санчеза, Л. Спенсера, С. Спенсера, П. Сперроу, А. Томпсона, С. Уїдета, К. Фляйшера, Г. Хемела, Дж. Ходкінсона. Суттєвим здобуткам у стратегічному управлінні підприємством присвячено праці російських і вітчизняних учених: Л. Антонюк, О. Вартанової, А. Воронкової, В. Геєця, Ю. Іванова, В. Катькала, М. Кизима, Г. Клейнера, О. Кузьміна, А. Наливайка, В. Пономаренка, Ж. Поплавської, О. Семиноженка, О. Тищенко, Р. Фатхутдінова та ін. Роботи присвячені конкурентним перевагам, стратегічній компетентності та стратегічному аналізу. Частина робіт безумовно є класичними та не втрачають своєї актуальності сьогодні, допомагаючи управлінцям досягати поставлених цілей і забезпечувати прибутковість підприємства. У той же час економічні реалії свідчать про появу все нових і нових викликів перед суб'єктами господарювання усіх організаційно-правових форм, спричинених, перш за все, еволюційним розвитком суспільства. Таким чином, мета статті полягає в аналізі підходів і концепцій стратегічного управління розвитком підприємства та визначенні концептуальних основ сучасного управління.

Численні концепції та підходи, що формують методологічний базис стратегічного управління підприємствами, виникали та розвивалися на фоні змін домінуючих парадигм, форматів суспільства, домінуючих секторів економіки.

Нобелівський лауреат Е. Тоффлер у своїй книзі «Третя хвиля» у деталях описує процеси переходу від індустріального та постіндустріального суспільства, а далі – до суспільства третього типу, умовно названого інформаційним, побудованого на знаннях. Процеси виробництва й обміну, а також взаємозв'язки між ними формують новий тип суспільства, у якому людина є незалежним споживачем, що кожного дня робить вибір залежно від власних вподобань і вмотивованості [2]. Автор робить акцент на поступовому переході від одного типу життя до іншого, одночасному існуванні індустріальної та інформаційної цивілізації із наростаючим домінуванням останньої. Такі процеси безумовно визначають економічні явища та процеси, підходи та методи їх вивчення, форми та способи впливу на них. Тоффлер визначає цивілізацію як сукупність взаємопов'язаних технологічних, економічних, організаційних, соціальних та політичних принципів та інститутів, що поєднані у єдиний механізм (згідно із позицією індустріальної епохи) або екосистему (відповідно до ідеології інформаційної епохи, цивілізації третьої хвилі) [2].

Зміни, як відбуваються у суспільстві та економіці, можна простежити на таких двох параметрах, як домінуючий сектор економіки й основна форма капіталу. Що стосується першого параметра, то до 1960 року можна говорити про переважне домінування сільського господарства. Індустріальна революція призвела до появи великих підприємств, далі корпорацій, які підкорили власним інтересам процеси виробництва, обміну та розподілу. У відповідь на потреби корпорацій, орієнтованих на масове виробництво, у величезній кількості працівників, що виконують монотонні операції, зміни відбулися в інститутах сім'ї, в секторах освіти та культури. Суспільство переорієнтувалося на підготовку дисциплінованих, витривалих і відповідальних працівників. Такими ж були і споживачі. На ринку попит був реакцією на пропозицію, що за допомогою розвитку засобів зв'язку та телебачення підкріплювалася першими рекламними компаніями. Корпоратизація стала інструментом монополізації ринку, а конкурентні переваги та стратегії досліджувалися науковцями на базі практичної діяльності світових промислових гігантів. Саме у 1970-ті роки було ідентифіковано й описано такі базові конкурентні стратегії, як скорочення витрат, фокусування та диференціації [3], а також диверсифікацію (та її види) як головну організаційну інновацію того періоду й основну корпоративну стратегію.

Зростання конкуренції, перші кризи та банкрутства великих компаній у 1970-80-х роках призвели до активізації сфери послуг, основними представниками якої стали консалтингові компанії у галузі фінансів, страхування, оперативного та стратегічного управління. Деякі із них і сьогодні залишаються лідерами та мають представництва по всьому світі: Deloitte Touche Tohmatsu Limited (1968 р.), PricewaterhouseCoopers (1849 р.), Ernst & Young (1889 р.), KPMG (1870 р.), The Boston Consulting Group (1865 р.) тощо.

Основною формою капіталу у другій половині ХХ ст. вважалися нематеріальні активи підприємства, його інтелектуальний капітал як результат створення інноваційних продуктів. Однак зростання конкуренції, процеси світової глобалізації та бурхливий розвиток інформаційних технологій наприкінці сторіччя призвели до скорочення життєвого циклу інновацій та зміни домінуючої форми капіталу у бік знань та компетенцій, розмір підприємства та обсяги його фінансових активів перестали гарантувати довгостроковий успіх на ринку та монополне положення. Змінилося розуміння сутності підприємства та бізнесу в цілому. Домінуючими

секторами економіки став консалтинг, спрямований на надання освітніх послуг у сферах самоосвіти, індивідуальної ефективності, бізнес-освіти та інформаційних технологій.

Перехід від механізму до екосистеми (у термінах «Третьої Хвилі») визначає зміни принципів і правил побудови та ведення бізнесу, поглядів на можливості стратегічного розвитку та джерела конкурентних переваг. Такі перетворення в теорії стратегічного управління можна простежити через появу та розвиток усе нових і нових концепцій у ній.

Взагалі теорія стратегічного управління як наука про розробку стратегії фірми виникла у 1960-х роках ХХ ст. та остаточно сформувалася лише наприкінці 1990-х років. Вона носить міждисциплінарний характер, а зміна парадигм стратегічного управління обумовлена відсутністю єдиної думки вчених щодо джерела конкурентних переваг підприємства. Становлення та розвиток теорії стратегічного управління, еволюція підходів і концепцій являють собою окреме поле наукового дослідження. Аналіз робіт таких учених, як В. Катькала та Б. Клейнера [4–6] дозволяють сформувати достатньо повне уявлення щодо особливостей сучасного етапу розвитку цієї науки та зрозуміти основний зміст методології управління розвитком сучасних підприємств. Такі особливості зводяться до такого.

Підприємство розглядається як відкрита соціально-економічна система, що активно взаємодіє із зовнішнім середовищем. Що є первинним у пошуку джерел конкурентних переваг – внутрішнє середовище або зовнішнє – сьогодні сказати важко, вчені й не намагаються це визначити. Сформований на сьогодні інструментарій стратегічного аналізу поєднує обидва підходи. Класичною та такою, що не втрачає актуальності, є концепція стратегічного планування І. Ансофа [7], яка обґрунтовує необхідність урахування невизначеності зовнішнього середовища, що розглядається як турбулентне та вороже, в процесі розробки стратегії і формування довгострокових планів розвитку. Кінцевим продуктом стратегічного управління Ансофф визначає потенціал досягнення цілей у майбутньому, структуру організації та зміни, що забезпечать реакцію на зміни у середовищі господарювання [7, с. 43]. Описуючи з таких позицій архітектуру організації як таку, що повинна відповідати сформованим зовнішнім умовам, І. Ансофф дав поштовх дослідженням у сфері стратегічного потенціалу підприємства, управління змінами, стратегічної адаптації, а також поживавлення інтересу до осіб, що приймають ключові стратегічні рішення, їх здатностей як лідерів і підприємців. Розподіл типів поведінки підприємства на підприємницький та приростний обумовив виділення стратегічного й оперативного управління організацією, що потребує різної архітектури. Таким чином, ще один блок проблем склали питання оптимального поєднання стратегічного й оперативного управління підприємствами та вибору найбільш доцільної організаційної структури бізнесу.

Незважаючи на критику у бік концепції стратегічного планування та наявність альтернативних теорій «наростаючої стратегії» Г. Мінцберга та теорії «логічного інкременталізму» Дж. Куїнна, саме стратегічне планування сьогодні є основою основ при розробці стратегій.

Школа стратегічного планування є класичною в теорії стратегічного управління. Її представниками сформовано цілий комплекс підходів і концепцій, які дозволяють ефективно управляти розвитком, створювати та підтримувати стійкі конкурентні переваги. Найвищі результати вмілого планування спостерігаються на нединамічних ринках, де найважливіші зміни можуть бути передбачені заздалегідь, рівень конкуренції стабільний, а управлінський процес здійснюється на засадах централізації.

Дж. Куїн ставив під сумнів можливість представити процес формування стратегії положеннями стратегічного планування. «Реальна стратегія має тенденцію до розвитку, коли внутрішні та зовнішні події стикаються для того, щоб виникла нова угода відносно майбутніх дій, що широко визнається ключовими фігурами з команди вищого менеджменту. У добре керованій організації менеджери активно та постійно спрямовують ці потоки діяльності та подій до усвідомлених стратегій...» [8]. Він назвав цей процес «логічним інкременталізмом». Так, довгостроковий успіх підприємства залежить від стратега, його досвіду, інтуїції, здатності розгледіти можливості для розвитку, узгодити їх зі сформованими внутрішніми умовами. А якщо мати на увазі, що стратеги сьогодення – це колективи, групи людей, учасниками яких є власники, акціонери й особи, що займаються оперативним управлінням, то формування стратегії стикається із проблемами неузгодженості інтересів ключових осіб. Особливо гостро проблема узгодження інтересів розглядається у контексті корпоративного управління (досліджуються інтереси власників і менеджерів), однак протягом останніх десятиліть зростає значення зовнішніх стейкхолдерів для розвитку підприємства а саме партнерів, постачальників, споживачів, кредиторів, держави.

Управління відносинами із партнерами (споживачами, клієнтами) стали невід'ємною складовою стратегічного менеджменту часів М. Портера в рамках його школи позиціонування, особливо популярної у 70–80-х роках ХХ ст. Стратегічний аналіз, на думку М. Портера, ґрунтується на дослідженні п'яти основних компонентів, що визначають галузь, а саме споживачі, конкуренти, постачальники, бар'єри входу та виходу, а також товари-замінники [3]. Процес розробки стратегії являє собою процедуру визначення фактичної і бажаної позиції товарів підприємства щодо продукції конкурентів, а конкурентні переваги залежать від ступеня забезпеченості сировиною від постачальників, захищеністю ринку від можливої появи нових конкурентів

у галузі, обізнаністю у потребах споживачів і відповідністю економічних і споживчих параметрів продукту їх вимогам.

Школа позиціонування, заснована М. Портером, сьогодні не втрачає своєї актуальності, проте сутність і зміст поняття «позиція підприємства» розширюються. Процес стратегічного позиціонування, вперше описаний у книзі Д. Аакера, оперує до відносно нового поняття «стратегічна позиція підприємства», що визначає сприйняття компанії не лише споживачами, а й її співробітниками та партнерами порівняно і конкурентами та ринком у цілому [9, с. 60]. Таким чином, позицію підприємства уже не можна представити на площині, для її ідентифікації недостатньо двох критеріїв, їх необхідно набагато більше.

Розширення змісту стратегічної позиції можна пояснити функціями підприємства. Так, згідно із думкою Г. Клейнера, окрім класичних виробничої, ціноутворювальної, маркетингової, контрактної та інших функцій, важливо розуміти, чи реалізує підприємство своє призначення перед споживачами, чи відповідає його діяльність інтересам власника (чи приносить воно йому прибутки), а також чи є підприємство соціально відповідальним (чи задовольняє його діяльність інтересам суспільства та держави) [4; 5].

Школа позиціонування зазнала значної критики через те, що оперувала в цілому положеннями теорії галузевої організації, яка, своєю чергою, не враховувала динамічність оточуючого середовища. Таку проблему частково вдалося вирішити в межах ресурсного підходу, що був сформований у 1980-х роках та на сьогодні залишається методологічною основою теорії стратегічного управління, її основною парадигмою. Еволюцію ресурсного підходу можна простежити на численній кількості концепцій: концепція управління знаннями (Е. Пенроуз, Р. Рамельт, Е. Букович), концепція динамічних здатностей (Д. Тіс, Г. Пізано, А. Шуен), концепція ключових компетенцій (Г. Хемел, К. Прахалад), концепція організаційних рутин (Р. Нельсон, С. Уінтер), концепція компанії, що створює знання (І. Нонака, Х. Такеучі) [10]. Основні концепції та їх зміст наведено у табл. 1.

Таблиця 1

Характеристика основних концепцій ресурсного підходу до стратегічного управління підприємством

Концепції стратегічного управління	Характеристика концепцій
1	2
Категоріальний апарат ресурсного підходу (Е. Пенроуз, Р. Грант, Б. Вернерфельт)	Розмежування ресурсів і здатностей фірми: ресурси є факторами виробництва та джерелами здатностей фірми. Здатності стають ключовим поняттям ресурсного підходу
Концепція «організаційних рутин», 1982 р. (Р. Нельсон, Р. Уінтер)	Дослідження анатомії здатностей фірми, що розглядаються як регулярно повторювані та передбачувані способи ведення бізнесу, що є послідовністю скоординованих дій індивідів. Так, здатності стають рутинами, а організація розглядається як мережа рутин, що важко піддаються формалізації
Концепція «домінуючої логіки» фірми, 1986 р. (К. Прахалад, Р. Беттіс)	Оперує до школи культури при розробці стратегії; процес розробки стратегії залежить від особливостей культури організації. Організації, що діють в одному оточенні, проте мають різну культуру, сприймають зовнішнє середовище по-різному, бачать лише те, що вони бажать і готові побачити. Така «домінуюча логіка» діє як інформаційний фільтр, який у процесі створення стратегії акцентує одні дані й ігнорує інші
Концепція «ключових компетенцій», 1890 р. (К. Прахалад, Г. Хемел)	Джерелами конкурентних переваг підприємства стають здатності менеджерів до консолідації розосереджених по корпорації технологій та виробничих навичок у компетенції, що надає окремим бізнесам потенціал адаптації до швидко змінюваних умов зовнішнього середовища
Концепція «організаційних знань», 1995 р. (І. Нонака, Х. Такеучі)	Пізнавальні індивідуальні та колективні можливості як здатності організації до створення нового знання й використання його для виробництва успішних продуктів і технологій
Концепція компетенцій, 1996 р. (Р. Санчез, А. Хін, Х. Томас)	Компетенція являє собою комбінацію ресурсів і нематеріальних активів підприємства. Формування та реалізація компетенцій – це організаційні процеси й повсякденні операції, пов'язані з координуваним розміщенням ресурсів і активів
Концепція «динамічних здатностей», 1997 р. (Д. Тіс, Г. Пізано, А. Шуен)	Динамічні здатності розглядаються як потенціал фірми в інтеграції, створенні й реконфігурації внутрішніх і зовнішніх компетенцій у відповідь на швидкі зміни навколишнього середовища
Концепція «збагачення компетенцій», 1999 р. (Г. Хемел, К. Прахалад, Г. Томас, Д. О'Ніл)	«Збагачення» компетенцій завдяки баченню перспектив і формуванню ринків, «стратегічної гнучкості» (здатність швидко змінювати продукт, канали розподіл тощо); проектуванню структури організації і її зв'язків з навколишнім світом; формуванню «поведінкових і культурних характеристик» організації

1	2
Концепція «метаздатностей», 2000 р. (К. Ейзенхардт, Дж. Мартін)	Динамічні здатності розглядаються як комбінація більш простих здатностей і пов'язаних із ними рутин, при чому одні можуть бути основою для інших, а тому повинні бути придбані першими. Таким чином, існує певна ієрархія здатностей
Концепція «компетентної організації», 2002 р. (Дж. Ходкінсон, П. Сперроу)	В традиціях школи навчання теорії стратегічного управління, акцентує увагу на здатності організації до формалізації та накопичення власного досвіду та його використання в процесах розробки стратегії

Найважливішими динамічними здатностями підприємства найчастіше вважають такі як: розробку нових продуктів, прийняття стратегічних рішень; інтеграцію поглинених компаній. Інакше кажучи, у роботі [11] досить обґрунтовано доводиться, що здатність до стратегічних змін повинна розглядатися як ключова динамічна здатність підприємства. Таким чином, методологічна основа стратегічного управління повинна бути доповнена доробками теорії організаційних змін.

Таким чином, можна говорити, що стратегічне управління розвитком підприємства на сьогодні ґрунтується на положеннях шкіл стратегічного планування, стратегічного позиціонування, а також школи навчання. Ресурсний підхід, зокрема концепції динамізації ресурсного підходу, які досліджують стратегічні здатності та компетентність підприємства, розглядається сучасними науковцями як окрема школа, хоча його основні положення відповідають ідеям школи навчання щодо ієрархії здатностей, коли одні здатності стають основою для інших; важливості формалізації та накопичення організаційного досвіду для розробки стратегії; необхідності розвитку індивідуальних та організаційних знань для створення інноваційних продуктів і процесів. Стратегічна компетентність, що є центральним поняттям ресурсного підходу останнього десятиліття, в контексті нового інформаційного типу суспільства розглядається як основна форма капіталу.

На рис. 1 наведено еволюцію стратегічного управління підприємствами в контексті розгортання інформаційної цивілізації. Для розуміння концептуальних засад стратегічного розвитку сучасного підприємства важливо розуміти, які саме явища та процеси сприяють закріпленню суспільства інформаційного типу, які сектори економіки були домінуючими у різні періоди часу, яка форма капіталу вважалася основною та як змінювалася парадигма стратегічного управління протягом останніх шістдесяти років. Такі зміни якнайкраще відображає еволюція концепцій стратегічного управління.

Відаючи належне ресурсному підходу до стратегічного управління підприємствами, можна говорити про його подальший розвиток. Основна увага науковців прикута тут до динамічних здатностей підприємств. Виробництво послуг залишається домінуючим сектором економіки протягом останніх сорока років, водночас змінюється його структурне наповнення. На зміну фінансовому й організаційному консалтингу у 2000-х роках прийшли інформаційні й освітні технології, що визначили стратегічну компетентність як сукупність знань, досвіду та навичок, які утворюють основну динамічну здатність до розвитку. Послуги сьогодення ґрунтуються на унікальності та креативності, ситуаційному та персоналізованому підході до управління, глобальному використанні інформаційних технологій. Доступність будь-яких знань знизила їх цінність, а головною рушійною силою стає людська й організаційна мотивація. Внутрішні мотиви, а не незадоволені потреби, визначають вибір споживачів на користь того або іншого продукту. Це вимагає трансформації теорії маркетингу, перегляду технологій проведення маркетингових досліджень, формування нового інструментарію позиціонування тощо. Саме сьогодні науки маркетингу та менеджменту як ніколи близькі, що підтверджується бурхливим розвитком напряму маркетинг менеджменту (marketing management). Усе це вимагає подальшого розвитку теорії стратегічного управління, формування нових підходів і концепцій, які б дозволяли підприємствам формувати стійкі конкурентні переваги та унікальну цінність.

Література: 1. Новый философский словарь. Мн.: Интерпрессервис; Книжный Дом, 2001. 1280 с. 2. Тоффлер Э. Третья волна. М.: АСТ, 1999. 784 с. 3. Портер М. Конкуренция. М.: Вильямс, 2000. 496 с. 4. Клейнер Г. Б. Предприятие как фактор институциональной стабильности. *Проблемы теории и практики управления*. 2001. № 3. С. 108–111. 5. Клейнер Г. Б. Системная парадигма и теория предприятия. *Вопросы экономики*. 2002. № 10. С. 47–69. 6. Катяло В. С. Эволюция теории стратегического управления: монография. СПб.: Высшая школа менеджмента СПбГУ, 2011. 544 с. 7. Ансофф И. Новая корпоративная. СПб.: Питер, 1999. 416 с. 8. Гошал С., Минцберг Г., Куинн Дж. Стратегический процесс: Концепции. Проблемы. Решения. СПб.: Питер, 2001. 684 с. 9. Аакер Д. Стратегическое рыночное управление. СПб.: Питер, 2003. 544 с. 10. Prahalad С. K. Bottom of the pyramid as a source of breakthrough innovations. *Journal of Product Innovation Management*. 2012. Vol. 29 (1). P. 6–12. 11. Андреева Т. Е. Организационные изменения: сравнительный анализ основных концепций. *Вестник Санкт-Петербургского университета*. 2004. Вып. 2 (16). Серия 8. С. 33–50.

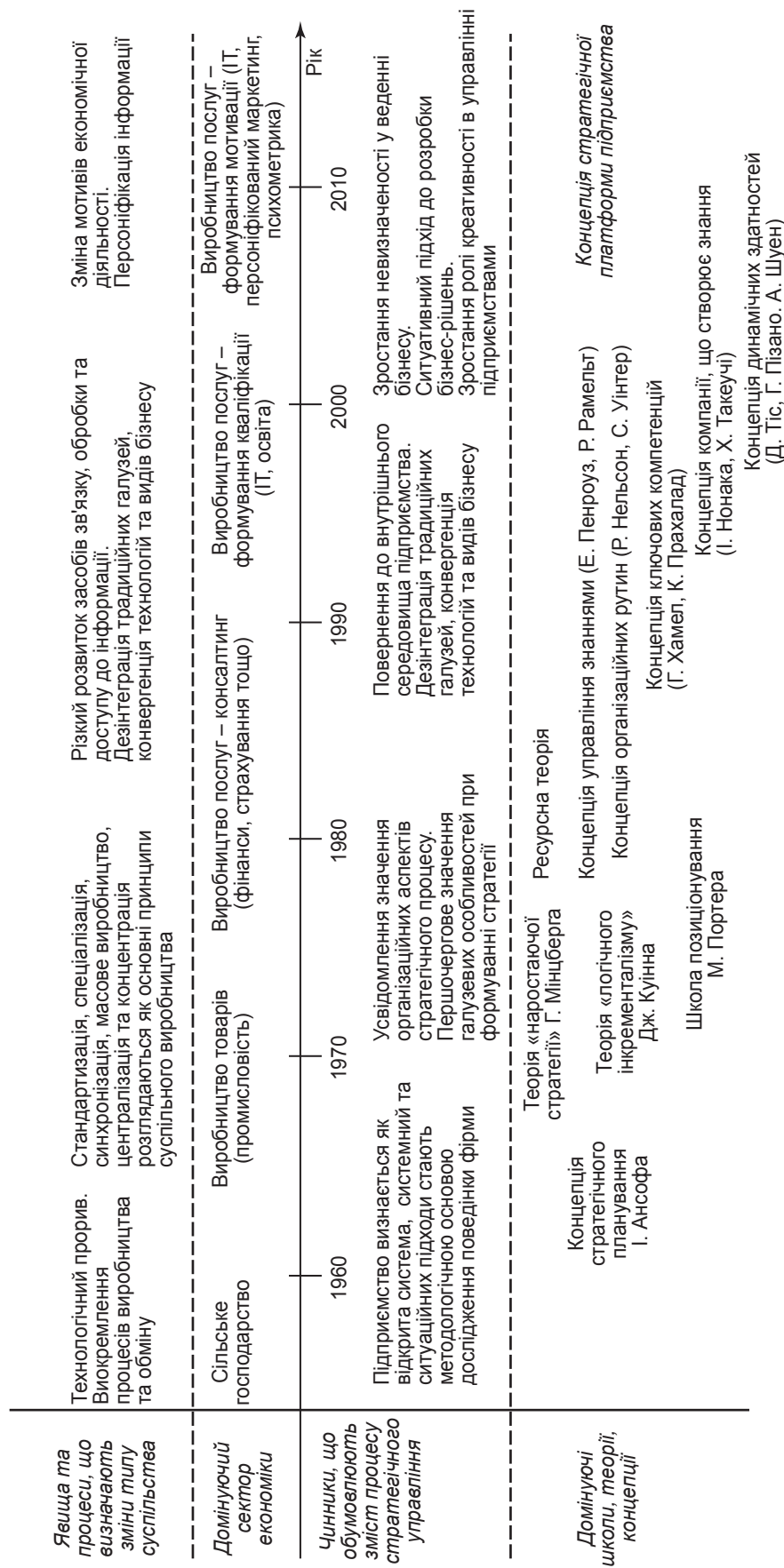


Рис. 1. Еволюція стратегічного управління підприємствами в контексті розгортання інформаційної цивілізації



References: 1. Novyy filosofskiy slovar. Minsk: Interpresservis; Knizhnyy Dom, 2001. 1280 p. 2. Toffler E. Tretya volna. M.: ACT, 1999. 784 p. 3. Porter M. Konkurentsiya. M.: Vilyams, 2000. 496 s. 4. Kleyner G. B. *Predpriyatiye kak faktor institucional'noy stabilnosti* [Enterprise as a Factor of Institutional Stability]. *Problemy teorii i praktiki upravleniya*. 2001. No. 3. P. 108–111. 5. Kleyner G. B. *Sistemnaya paradigma i teoriya predpriyatiya* [System Paradigm and the Theory of the Enterprise]. *Voprosy ekonomiki*. 2002. No. 10. P. 47–69. 6. Katkalo V. S. *Evolyutsiya teorii strategicheskogo upravleniya: monografiya* [The Evolution of Strategic Management Theory: monograph]. SPb.: Vysshaya shkola menedzhmenta SPbGU, 2011. 544 p. 7. Ansoff I. Novaya korporativnaya. SPb.: Piter, 1999. 416 p. 8. Goshal S., Minberg G., Kuinn Dzh. Strategicheskiy protsess: Kontseptsii. Problemy. Resheniya. SPb.: Piter, 2001. 684 p. 9. Aaker D. Strategicheskoye rynochnoye upravleniye. SPb.: Piter, 2003. 544 p. 10. Prahalad C. K. Bottom of the pyramid as a source of breakthrough innovations. *Journal of Product Innovation Management*. 2012. Vol. 29 (1). P. 6–12. 11. Andreyeva T. E. *Organizatsionnyye izmeneniya: sravnitelnyy analiz osnovnykh kontseptsiy* [Organizational Change: a Comparative Analysis of the Basic Concepts]. *Vestnik Sankt-Peterburgskogo universiteta*. 2004. Issue. 2 (16). Seriya 8. P. 33–50.

Інформація про автора

Романенко Ольга Олександрівна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів, Харківський національний економічний університет імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61166, Україна; e-mail: romanenko.consult@gmail.com).

Информация об авторе

Романенко Ольга Александровна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов, Харьковский национальный экономический университет имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61166, Украина; e-mail: romanenko.consult@gmail.com).

Information about the author

O. Romanenko – Ph.D. (Economics), Associate Professor of Department of Finance of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine; e-mail: romanenko.consult@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
16.12.2016 р.*

JEL Classification: L 400

УДК 338.24.01

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ КОМПЛЕКСНОГО ОЦІНЮВАННЯ РИНКОВОЇ КОНКУРЕНТНОЇ СИТУАЦІЇ

**Кирилюк А. О.
Шрам П. І.**

Анотація. Мета статті полягає у визначенні особливостей використання методичного забезпечення комплексного оцінювання ринкової конкурентної ситуації, концентрації та монополізації ринку. Розглянуто методи оцінки рівня концентрації та монополізації економіки. Визначено характеристики показників концентрації. Виокремлено ринок чаю серед товарних ринків як такий, що має складну конкурентну структуру. На основі результатів аналізу концентрації на ринку чаю України доведено багатовекторність оцінки за рахунок використання різних методів. У результаті дослідження виділено особливості ринку, що дає змогу виявити кожен із методів оцінки концентрації та монополізації за допомогою парадигми «структура – поведінка – результат».

Ключові слова: методи оцінки ринку, показники концентрації і монополізації, аналіз ринку, концентрація на ринку.

© Кирилюк А. О., Шрам П. І., 2016

МЕТОДИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ КОМПЛЕКСНОЙ ОЦЕНКИ РЫНОЧНОЙ КОНКУРЕНТНОЙ СИТУАЦИИ

Кирилюк А. О.
Шрам П. И.

Аннотация. Цель статьи заключается в определении особенностей использования методического обеспечения комплексной оценки рыночной конкурентной ситуации, концентрации и монополизации рынка. Рассмотрены методы оценки уровня концентрации и монополизации экономики. Определены характеристики каждого из показателей концентрации. Выделен рынок чая среди товарных рынков как такой, который имеет сложную конкурентную структуру. На основе результатов анализа концентрации на рынке чая Украины доказана многовекторность оценки за счет использования различных методов. В результате исследования выделены особенности рынка, позволяющие выявить каждый из методов оценки концентрации и монополизации с помощью парадигмы «структура – поведение – результат».

Ключевые слова: методы оценки рынка, показатели концентрации и монополизации, анализ рынка, концентрация на рынке.

METHODOLOGICAL SUPPORT FOR COMPREHENSIVE EVALUATION OF A COMPETITIVE MARKET SITUATION

A. Kyryliuk
P. Shram

Abstract. The aim of the article is to determine characteristics of using methodological support for comprehensive evaluation of a competitive market situation, concentration and monopolization of the market. The article examines methods for evaluating the level of concentration and monopolization of the economy. Characteristics of each concentration indicator are determined. The tea market is singled out among commodity markets as the one having a complex competitive structure. Based on the results of analyzing the tea market concentration in Ukraine, the multi-vector character of the evaluation is proved by using various methods. The study highlights the features of the market that allow to identify each of the methods for evaluating concentration and monopolization by using the paradigm "structure-behavior-result".

Keywords: methods of market evaluation, concentration and monopolization indicators, market analysis, market concentration.

Загострення конкуренції між товаровиробниками в сучасних умовах стає основним чинником консолідації та об'єднання різних суб'єктів господарювання, бо саме це є одним із поширених шляхів підвищення конкурентоспроможності, що, своєю чергою, приводить до підвищення рівня ринкової концентрації.

За таких обставин обґрунтування ринкової концентрації та монополізації потребує відповідної системи оцінки, аналізу ринку, що повинно дати змогу органам антимонопольного контролю не лише дати оцінку ринковій ситуації, а й запропонувати подальші дії, що сприятимуть загальному розвитку всіх суб'єктів господарювання на ринку й економіки в цілому. Вивчення структури ринку, його типу, а отже, економічних процесів, що відбуваються на ньому, безпосередньо пов'язано з визначенням стану конкурентного середовища, його оцінкою і дослідженням можливостей обмеження або розвитку конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження питання оцінки рівня концентрації та монополізації різних ринків займає значне місце в системі антимонопольної політики й антимонопольного регулювання. Підтвердженням цього тлумачення є велика кількість робіт вітчизняних і закордонних учених, таких як Бойко Л. [1], Карпенко Н. [2], Мартинчик О. [4], Мороз О. [5], Несен Л. [5], Пакова М. [12], Філатова Л. [5], Супрун В. [6], Венгер В. [6], Фолдвари Ф. [10], Янке Ф. [12] та ін. Проте, незважаючи на значні наукові дослідження в цій сфері, подальшого розвитку потребує обґрунтування застосування методів оцінки рівня концентрації та монополізації.

Метою роботи є визначення особливостей використання методичного забезпечення комплексного оцінювання ринкової конкурентної ситуації, концентрації та монополізації ринку.

Світова практика налічує великий спектр інструментів оцінки концентрації та монополізації ринку ринків. Основні показники, за якими здійснюється оцінка, наведено в табл. 1 [1–4; 10].

Наведені методи оцінки концентрації та монополізації дають змогу оцінити ринок за різними показниками, прослідкувати динаміку зміни розвитку конкуренції на ринку, встановити можливість існування монопольної влади та підприємств із домінуючим положенням на ринку.

Коефіцієнти оцінки рівня концентрації і монополізації

Коефіцієнт	Значення	Характеристика
Кількість підприємств на ринку	n	Визначення кількості підприємств на ринку
Коефіцієнт концентрації	$CR1$	Визначення частки ринку, що займають 1, 3, 4 та 8 підприємств відповідно
	$CR3$	
	$CR4$	
	$CR8$	
Коефіцієнт відносної концентрації	K	Визначає ступінь концентрації і ринкової влади на ринку
Коефіцієнт Херфіндала-Хіршмана (Кхх)	HHI	Визначення ступеня монополізації ринку з урахуванням всіх його учасників
Індекс Джині	G	Графічне зображення розшарування часток ринку підприємств ринку
Коефіцієнт Розенблюта (Холла-Тайдмана)	HT	Визначає ступінь концентрації ринку
Коефіцієнт ентропії	$E1$	Аналізує процеси, що відбуваються на ринку шляхом співвідношення часток ринку всіх підприємств
	$E2$	
Коефіцієнт відносної ентропії	E	Характеризує розрив між провідними товаровиробниками й іншими учасниками ринку
Дисперсія	σ^2	Дозволяє визначити нерівність розподілу ринкових часток між учасниками ринку

Серед великого різноманіття товарних ринків, що наведені у торговельному секторі економіки України, окремо можна виділити ринок безалкогольних напоїв, який, своєю чергою, можна поділити на ринок «зігріваючих» напоїв, чаю та кави, а також на «прохолоджуючі» напої, солодкі безалкогольні води. Ці ринки доволі схожі за своєю структурою, проте мають і значні відмінності, які в контексті антимонопольного регулювання можуть відігравати ключову роль. Зокрема, ці відмінності стосуються сегментації ринку. Ринок чаю має складну конкурентну структуру, якій притаманні як розвиток конкурентних відносин, так і посилення концентрації та монополізації, що обумовлює можливість товаровиробників зловживати своїм домінуючим положенням. Отже, розглянемо особливості застосування цих методик на ринку чаю України, що являє собою складову товарного ринку України. За даними дослідження [7–9] обсяг споживання чаю в Україні за різними оцінками коливається від 22 до 24 тонн щорічно. Кожен споживач вживає 500–600 г чаю, такий показник зберігається незмінним протягом кількох років. Цінова та видова сегментація ринку різноманітна. Споживачі обирають різні види чаю за різними ціновими сегментами від економ- до преміум-класу. Тенденції останніх років свідчать про стабільне зростання обсягу виробництва чаю на ринку. Середньорічний темп зростання (у натуральному вираженні) у період з 2012 по 2016 роки складає 14–16 %.

До початку 2014 року на українському чайному ринку налічувалося близько 130–140 торговельних марок. Останні кілька років (2012–2016 рр.). На ринку чаю України лідирує п'ятірка виробників, до яких також можна додати ще п'ять виробників цього напою (табл. 2).

Таблиця 2

Виробництво чаю в Україні за найбільшими торговельними марками, %

№ з / п	Виробник	Обсяг виробництва чаю за роками, %				
		2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7
1	Greenfield	13	13	11	10	21
2	Lipton	11	11	13	9	16
3	AhmadTea	10	10		13	13
4	Майський чай	10	9	10	4	8
5	Batik	9	8	8	5	8
6	Бесіда	8	7	9	6	7
7	Akbar	7	5	7	-	6
8	Curtis	7	4	-	-	5
9	Принцеса Ява, Принцеса Нурі, Принцеса Гіта, Принцеса Канди	5	1	5	7	4

1	2	3	4	5	6	7
10	Tess	3	1	4	4	3
11	Інші	17	31	33	42	9
	Всього	100	100	100	100	100

Таким чином, на 10 торговельних марок у 2016 р. припадає 91 % всього ринку чаю, тобто на 125, що залишилося, припадає всього 9 % ринку. На основі проведеного аналізу цього ринку було отримано результати, наведені у табл. 3.

Таблиця 3

Результати аналізу ринкової концентрації на ринку чаю України за торговельними марками у 2016 р.

Коефіцієнт		Результат	Характеристика
Коефіцієнт концентрації	CR1	21,00	на ринку відсутні виробники з монопольним (домінуючим) становищем
	CR3	50,00	
	CR4	58,00	ринок висококонцентрованої олігополії
	CR8	84,00	
Коефіцієнт відносної концентрації	K	0,46	на ринку спостерігається висока концентрація, значний ступінь ринкової влади
K _{xx}	HNI	1129,00	ринок є помірно концентрованим
Індекс Джині	G		свідчить про нерівномірність розподілу ринкових часток, а також про певну концентрацію фірм на ринку
Коефіцієнт Розенблута (Холла-Тайдмана)	HT	0,16	певний ступінь концентрації на ринку
Коефіцієнт ентропії	E ₁	0,02	підвищення економічної невизначеності, пов'язаної зі скороченням рівня концентрації продавців на ринку,
	E ₂	-268,03	
Коефіцієнт відносної ентропії	E		пояснюються великим розривом між провідними товаровиробниками та всіма іншими за часткою ринку, що вони контролюють
Дисперсія	σ ²	5,46	розрив між провідними товаровиробниками й іншими компаніями доволі великий

Коефіцієнти оцінюють ринок по-різному, хоча загальна ситуація на ринку може бути охарактеризована як гранична між конкурентною ситуацією та олігопольною, причому більш схожою на олігополію. Подальший аналіз та визначення коефіцієнта Лінда, який засвідчує, можливість олігопольної влади, свідчить про можливість існування олігопольної влади, потенційно можливих змов між першими п'ятьма торговельними марками, що наведено на ринку (табл. 4).

Таблиця 4

Коефіцієнт Лінда для торговельних марок на ринку чаю України

Коефіцієнт Лінда (L)										
Рік	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
2016	-	0,0485	0,0426	0,0355	0,0326	0,0372	0,0417	0,0500	0,0722	0,0444
2015	-	0,0299	0,0282	0,0272	0,0263	0,0272	0,0287	0,0370	0,0222	-
2014	-	0,0313	0,0312	0,0325	0,0344	0,0372	0,0380	0,0407	0,0222	-
2013	-	0,0313	0,0312	0,0325	0,0344	0,0372	0,0380	0,0407	0,0333	0,0111
2012	-	0,0313	0,0312	0,0344	0,0385	0,0422	0,0481	0,0648	0,0944	0,0556

З наведеної таблиці видно, що коефіцієнт Лінда зменшується від 2-го показника до 5-го, а 6-й вже йде на підвищення впродовж чотирьох останніх років, крім 2012 р., де підвищення починається вже з 4-го торговельного знаку, тобто отримуємо порушення неперервності показника L. Це означає, що олігополію створюють 5 перших значних суб'єктів господарювання, які мають найбільші частини на ринку за останні 4 роки, а в 2012 році олігопольною владою були наділені 3 торговельні марки, а отже, можна зробити висновок про посилення конкурентної боротьби.

Аналіз цього ринку у динаміці протягом 2012–2016 рр. дає змогу зробити дещо інші висновки. Результати дослідження наведено у табл. 5:

Таблиця 5

Результати аналізу ринкової концентрації на ринку чаю України за торговельними марками за 5 років

Показник		Значення проказника за роками				
		2012	2013	2014	2015	2016
Коефіцієнт концентрації	CR1	22	13	13	13	21
	CR3	54	34	34	32	50
	CR4	64	44	43	39	58
	CR8	82	75	67	58	84
Коефіцієнт відносної концентрації	<i>K</i>	0,588235	0,490237	0,434783	0,428241	0,46398
Коефіцієнт Херфіндаля-Хіршмана	<i>HHI</i>	1215	767	627	512	1129
Індекс Джині	<i>G</i>					
Коефіцієнт Розенблута (Холла-Тайдмана)	<i>HT</i>	0,208333	0,148368	0,219298	0,200732	0,159744
Коефіцієнт ентропії	E_1	0,0229	0,018745	0,010749	0,010374	0,019854
	E_2	-228,997	-271,796	-322,479	-420,164	-268,025
Коефіцієнт відносної ентропії	<i>E</i>					
Дисперсія	σ^2	6,62547	5,167345	2,5481	1,216687	5,460847

За даними цього аналізу доходимо висновку, що на ринку спостерігаються періодичні коливання. В 2012 р. ситуація на ринку була схожа на ситуацію 2016 р., тобто на ринку спостерігалася незначна концентрація. В період з 2013–2015 рр. цей ринок можна було охарактеризувати як цілком конкурентний. Нестабільність ринку підтверджується коефіцієнтами ентропії та варіації, що також характеризують значний розрив між великими та малими товаровиробниками.

Варто також зазначити, що кількість торговельних марок на ринку змінюється доволі динамічно. Це пояснюється відсутністю вхідних або вихідних бар'єрів. Найбільшу кількість торговельних марок на ринку було наведено у 2013 р., у зв'язку з економічною кризою в країні їх кількість зменшилася.

Але впродовж більш детального аналізу можна побачити, що торговельні марки, представлені на ринку, відносяться ще до меншої кількості товаровиробників. Це пояснюється прагненням товаровиробників задовільнити різні сегменти споживачів як за видовою, так і за ціновою диференціацією.

На відміну від лідируючих торговельних марок і товаровиробників, що функціонують на ринку вдвічі менше, в період з 2012–2016 рр. їх кількість становить всього 5–7, що складає чверть загальної кількості товаровиробників. Так, за дослідженнями [9], станом на 2012 рік ринок чаю України насичувався лише 18 підприємствами, що за рахунок диверсифікації своєї продукції забезпечували існування на ринку близько 100 торговельних марок. Подальший розвиток ринку значною мірою не змінює ситуацію, і у 2016 р. 6 товаровиробників насичують 91 % ринку.

Таким чином, 5–7 підприємств у період з 2012–2016 рр. займають значну частину ринку, до того ж аналіз показав, що за всіма способами розрахунку в цей період на ринку присутня достатньо велика концентрація продукції чаю, і ринок вважається олігопольним. Загальну ситуацію на ринку можна показати таким чином (табл. 6).

Таблиця 6

Виробництво чаю в Україні за найбільшими товаровиробниками, %

№ з / п	Компанія	Обсяг виробництва чаю за роками, %				
		2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6	7
1	Орімі Трейд	30	20	25	23	28
2	Unilever	-	22	20	15	23
3	Май Україна	12	13	13	15	13
4	Піраміда	21	-	-	5	13
5	СолоМія	14	10	9	4	8

1	2	3	4	5	6	7
6	Петрон/Сапсан	10	8	7	4	6
7	Добриня	-	10	10	-	-
8	Всього	87	83	84	66	91
9	Решта	13	17	16	34	9

Аналізуючи ринок за товаровиробниками, варто зауважити, що ситуація змінюється, ринок вже можна охарактеризувати як олігопольний. Хоча перші показники концентрації CR1–CR4 свідчать про помірну концентрацію на ринку, CR8 вже свідчить про домінуюче положення на ринку кількох суб'єктів господарювання, високий ступінь концентрації, це підтверджує ще кілька показників, також ринок характеризується великим значенням невизначеності, значним розривом між провідними товаровиробниками й іншими учасниками ринку (табл. 7).

Таблиця 7

Результати аналізу ринкової концентрації на ринку чаю України за товаровиробниками

Показник		Значення показника за роками				
		2012	2013	2014	2015	2016
Коефіцієнт концентрації	CR1	30	22	25	23	28
	CR3	65	55	59	53	64
	CR4	77	65	71	58	77
	CR8	87	83	89	66	91
Коефіцієнт відносної концентрації	<i>K</i>	1,187739	2,048193	1,187801	2,575758	1,868132
Коефіцієнт Херфіндала-Хіршмана	<i>HHI</i>	1781	1317	1529	1036	1751
Індекс Джині	<i>G</i>	0,92	0,82	0,76	0,72	0,95
Коефіцієнт Розенблюта (Холла-Тайдмана)	<i>HT</i>	0,285714	0,234962	0,233659	0,177305	0,29994
Коефіцієнт ентропії	E_2	0,113753	0,113774	0,103181	0,123207	0,100986
	<i>E</i>	-204,755	-227,547	-216,68	-246,413	-201,972
Дисперсія	σ^2	2,479548	0,892504	2,868912	0,316484	18,74718

Подальший аналіз і визначення коефіцієнта Лінда також засвідчують можливість олігопольної влади (табл. 8).

Таблиця 8

Коефіцієнти Лінда для торговельних марок на ринку чаю України

Рік	Коефіцієнт Лінда (L)						
	1	2	3	4	5	6	7
2016	-	0,0665	0,0526	0,0447	0,0419	0,0344	0,0167
2015	-	0,0492	0,0446	0,0331	0,0181	0,0200	0,0111
2014	-	0,0586	0,0484	0,0392	0,0385	0,0394	0,0194
2013	-	0,0552	0,0512	0,0392	0,0407	0,0444	0,0222
2012	-	0,0662	0,0514	0,0444	0,0444	0,0222	-

Проте олігопольна влада тут спостерігається лише в період з 2013–2015 роки. В 2016 та 2012 роках не відбувається порушення неперервності цього коефіцієнта, а значить тут відсутні межі можливих олігополій. Але, враховуючи значний ступінь концентрації ринку в цей період часу, його не можна охарактеризувати як конкурентний, тим більше це підтверджують інші показники концентрації, а отже, олігопольна влада на ринку відсутня за рахунок одноосібного домінування першого товаровиробника і наявністю у нього значної ринкової влади, не зважаючи на те, що за рахунок попереднього аналізу цей факт виявлено не було. Розгля-

даючи всі показники концентрації, бачимо, що монополна влада на ринку відсутня, проте достатньо великий розрив між великими товаровиробниками та всіма іншими характеризує ринок як олігополістичний.

За допомогою парадигми «структура – поведінка – результат» [5, с. 23], що запропонована економістами гарвардської школи, можна виявити зв'язок між структурою ринку, поведінкою товаровиробників на ринку та результативністю функціонування ринку (табл. 9).

Таблиця 9

**Результати аналізу ринкової концентрації з використанням парадигми
«Структура – поведінка – результат»**

Показники		Структура	Поведінка	Результат
Кількісні показники підприємств на ринку	Назва показника	n, HT	$n, E1, E2, \sigma^2$	$n, E1, E2, \sigma^2$
	Характеристика	На ринку присутня велика кількість фірм, що дає їм змогу діяти незалежно одна від одної	Кількість товаровиробників змінюється як за рахунок появи нових, так і за рахунок злиттів і поглинань	Стрімкий розвиток галузі та притік інвестицій сприяє розвитку галузі та її розширенню
Виробничі можливості	Назва показника	$n, CR1-8, G$	G, HHI, K	G, K, HT
	Характеристика	Велика кількість товаровиробників з явними лідерами ринку	Провідні товаровиробники контролюють значну частину ринку	Маленькі підприємства не мають змогу ефективно конкурувати з провідними товаровиробниками
Диференціація продукції	Назва показника	n, G	K	G, K, HT
	Характеристика	Велика кількість товаровиробників із різними виробничими можливостями	Товаровиробники конкурують між собою, створюючи велику диверсифікацію продукції як за ціною, так і за якістю	Велика диверсифікація продукції здатна задовольнити всі сегменти ринку
Наявність і вплив домінуючого положення на ринку	Назва показника	CR_{1-8}	CR_{1-8}, HHI, K	G
	Характеристика	На ринку існує можливість змови між фірмами, хоча одноосібна монополна влада відсутня	Концентрація на ринку та наявність ведучих товаровиробників дозволяє тримати ціни вищими ніж на конкурентному ринку	Олігополістичне становище на ринку сприяє більшим прибуткам, ніж на конкурентних ринках
Складність доступу до ринку	Назва показника	$n, E1, E2, \sigma^2$	$n, E1, E2, \sigma^2$	$n, E1, E2, \sigma^2$
	Характеристика	Вхідні бар'єри практично відсутні, функціонування на ринку не потребує значних матеріальних вкладень	Досить низькі вхідні бар'єри, що дає можливість потенційним конкурентам увійти на ринок	Відсутність вхідних бар'єрів і стрімкий розвиток галузі дає імпульс для введення значних інвестицій у галузь

Прослідкуємо, які саме коефіцієнти оцінки концентрації та монополізації дають змогу оцінити ринок із того чи іншого боку. За цією парадигмою та отриманими даними щодо концентрації ринку можна зробити висновки, що норма прибутку та рентабельність на цьому ринку більше, ніж на конкурентному ринку.

Кожен показник може охарактеризувати ринок із певної його сторони, проте для комплексної оцінки ринку та його характеристики аналіз повинен включати всі показники, за винятком тих випадків, коли застосувати певний показник просто неможливо. Крім того, досить складним є визначення доцільності використання кожного окремого показника у відповідній ситуації.

Висновки. Великий спектр інструментів аналізу концентрації та монополізації ринків дає змогу оцінити ринок із різних сторін. Кожен коефіцієнт характеризує певний аспект розвитку та функціонування товарного ринку. Проте для повного аналізу функціонування ринків необхідно використовувати всі наявні інструменти.

Аналіз ринку чаю України підтверджує неоднорідність результатів, отриманих за рахунок використання різних коефіцієнтів оцінки рівня концентрації і монополізації. Так, за результатами аналізу ринок налічує 130 компаній, з яких 10 займають провідне положення. Первинний аналіз ринку показав, що ринок є конкурентним із відсутністю домінуючого положення на ринку. Проте більш детальний аналіз свідчить, що значна частина ринку підпорядковується невеликій кількості торговельних марок і ще меншій кількості товаровиробників, що мають олігополонну владу на ринку, індекс Джині та крива Лоуренса наглядно підкреслюють нерівномірність розподілу ринкових часток і можливість концентрації, за допомогою коефіцієнта Лінда визначено



підприємства, що можуть створювати олігополію на ринку. Тобто визначення реальної структури ринку можливе лише за використання великої кількості методів оцінки рівня концентрації та монополізації.

Використання парадигми «структура – поведінка – результат» дозволяє розглянути структуру ринку, поведінку товаровиробників і результат їхньої діяльності. Кожен коефіцієнт оцінки дозволяє розкрити певну складову парадигми, проте ігноруючи інші її елементи, що обумовлює необхідність комплексної оцінки.

Можливість подальшого розвитку та застосування результатів роботи автор вбачає у необхідності вдосконалення нормативно-правової бази щодо регулювання товарних ринків з метою недопущення посилення концентрації, а також в обґрунтуванні використання всіх наявних методів оцінки рівня концентрації і монополізації.

Література: 1. Бойко Л. Ступінь монополізації страхового ринку України та його вплив на основні показники діяльності. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/511/1>. 2. Карпенко Н. Методичні підходи до антимонопольного контролю держави за процесами концентрації та економічної концентрації. *Інвестиції: практика та досвід*. 2010. № 12. С. 84–88. 3. Кирилюк А. О. Методика оцінки рівня концентрації та монополізації економіки. *Економіка та суспільство*. 2016. № 3. С. 66–72. 4. Мартинчик О. Оцінка конкурентного середовища сільськогосподарських підприємств Житомирської області. *Бізнес Інформ*. 2014. № 7. С. 149–153. 5. Мороз О. В., Несен Л. М., Філатова Л. С., Альтернативні теорії ринку та їх використання в регулятивній політиці. *Економіка розвитку (Economics of Development)*. 2015. № 1 (73). С. 20–26. 6. Супрун В. П., Венгер В. В. Проблеми державного регулювання природних монополій в Україні: розвиток та перспективи. *Актуальні проблеми економіки*. 2003. № 12 (30). С. 20–25. 7. Исследование рынка чая в Украине. URL: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/issledovanie-rynka-chaya-v-ukraine.html>. 8. Анализ рынка чая в Украине (2014). URL: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/analiz-rynka-chaya-2014.html>. 9. Анализ рынка чая в Украине за 2008–2013 гг. URL: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/analiz-rynka-chaya-v-ukraine-za-2008-2013-gg.html>. 10. Foldvary F. The Measurement of Inequality, Concentration and Diversification // Department of Economics, Santa Clara University, CA 95053. URL: <http://foldvary.net/works/ineq.html>. 11. Herfindahl-Hirschman Index // USDOJ. URL: <http://justice.gov/atr/herfindahl-hirschman-index>. 12. Janke F., Packova M. Effect of competition among suppliers on public procurement efficiency. *Economic Annals-XXI [Економічний часопис-XXI]*. 2016. Vol. 159. P. 39–42.

References: 1. Boiko L. Stupin monopolizatsii strakhovoho rynku Ukrainy ta yoho vplyv na osnovni pokaznyky diialnosti. URL: <http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/511/1>. 2. Karpenko N. *Metodychni pidkhody do antymonopolnoho kontroliu derzhavy za protsesamy kontsentratsii ta ekonomichnoi kontsentratsii* [Methodical Approaches to the Antimonopoly Control of the State for the Processes of Concentration and Economic Concentration]. *Investytsii: praktyka ta dosvid*. 2010. No. 12. P. 84–88. 3. Kyryliuk A. O. *Metodyka otsinky rivnia kontsentratsii ta monopolizatsii ekonomiky* [Methodology for Assessing the Level of Concentration and Monopolization of the Economy]. *Ekonomika ta suspilstvo*. 2016. No. 3. P. 66–72. 4. Martynchuk O. *Otsinka konkurentnoho seredovyscha silskohospodarskykh pidpriemstv Zhytomyrskoi oblasti* [Evaluation of the Competitive Environment of Agricultural Enterprises in the Zhitomir Region]. *Biznes Inform*. 2014. No. 7. P. 149–153. 5. Moroz O. V., Nesen L. M., Filatova L. S. *Alternatyvni teorii rynku ta yikh vykorystannia v rehuliatyvni politytsi* [Alternative Market Theories and Their Use in Regulatory Policy]. *Ekonomika rozvytku (Economics of Development)*. 2015. No. 1 (73). P. 20–26. 6. Suprun V. P., Venher V. V. *Problemy derzhavnoho rehulivannia pryrodnykh monopolii v Ukraini: rozvytok ta perspektyvy* [Problems of State Regulation of Natural Monopolies in Ukraine: Development and Prospects]. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2003. No. 12 (30). P. 20–25. 7. Issledovaniye rynku chaya v Ukraine. URL: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/issledovanie-rynka-chaya-v-ukraine.html>. 8. Analiz rynku chaya v Ukraine (2014). URL: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/analiz-runka-chaya-2014.html>. 9. Analiz rynku chaya v Ukraine za 2008–2013 gg. URL: <https://koloro.ua/blog/issledovaniya/analiz-rynka-chaya-v-ukraine-za-2008-2013-gg.html>. 10. Foldvary F. The Measurement of Inequality, Concentration and Diversification // Department of Economics, Santa Clara University, CA 95053. URL: <http://foldvary.net/works/ineq.html>. 11. Herfindahl-Hirschman Index // USDOJ. URL: <http://justice.gov/atr/herfindahl-hirschman-index>. 12. Janke F., Packova M. Effect of competition among suppliers on public procurement efficiency. *Economic Annals-XXI*. 2016. Vol. 159. P. 39–42.

Інформація про авторів

Кирилюк Андрій Олександрович – аспірант кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: andreykiriluk@yahoo.com).

Шрам Поліна Ігорівна – аспірант кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: shram_pi@ukr.net).

Інформація об авторах

Кирилюк Андрей Александрович – аспирант кафедры политической экономики Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: andreykiriluk@yahoo.com).

Шрам Полина Игоревна – аспирант кафедры политической экономики Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: shram_pi@ukr.net).



Information about the authors

A. Kyrylyuk – Postgraduate Student of Department of Political Economy of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine; e-mail: andreykiriluk@yahoo.com).

P. Shram – Postgraduate Student of Department of Political Economy of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine; e-mail: shram_pi@ukr.net).

Стаття надійшла до ред.
14.12.2016 р.

JEL Classification: O32

УДК 658:621(043.3)

ОРГАНІЗАЦІЯ КОРПОРАТИВНОЇ ІНТЕГРАЦІЙНОЇ ВЗАЄМОДІЇ УЧАСНИКІВ РЕАЛІЗАЦІЇ ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ ВИРОБНИЦТВА НОВОЇ ПРОДУКЦІЇ

**Попов О. Є.
Разінькова М. Ю.**

Анотація. Визначено форми та розглянуто особливості інтеграційної взаємодії учасників реалізації інноваційних проектів виробництва нової продукції на різних етапах цього процесу. Досліджено теоретичні та методологічні основи управління інноваційним розвитком підприємства. Розглянуто мотиваційні комплекси, що забезпечують досягнення сукупності цілей інноваційного розвитку, відповідних прагненням та очікуванням учасників реалізації проектів виробництва нової продукції. Вивчено соціально-економічну природу корпоративних відносин, визначено особливості корпоративного управління в акціонерному товаристві. Запропоновано методичні підходи щодо формування системи корпоративного управління інноваційним розвитком акціонерного товариства.

Ключові слова: інтеграція, інтеграційна взаємодія, інновації, інноваційний проект, нова продукція.

ОРГАНИЗАЦИЯ КОРПОРАТИВНОГО ИНТЕГРАЦИОННОГО ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ УЧАСТНИКОВ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПРОИЗВОДСТВА НОВОЙ ПРОДУКЦИИ

**Попов А. Е.
Разинькова М. Ю.**

Аннотация. Определены формы, и рассмотрены особенности интеграционного взаимодействия участников реализации инновационных проектов производства новой продукции на различных этапах данного процесса. Исследованы теоретические и методологические основы управления инновационным развитием предприятия. Рассмотрены мотивационные комплексы, обеспечивающие достижение совокупности целей инновационного развития, соответствующих стремлениям и ожиданиям участников реализации проектов производства новой продукции. Изучена социально-экономическая природа корпоративных отношений, а также определены особенности корпоративного управления в акционерном обществе. Предложены методические подходы к формированию системы корпоративного управления инновационным развитием акционерного общества.

Ключевые слова: интеграция, интеграционное взаимодействие, инновации, инновационный проект, новая продукция.

© Попов О. Є., Разінькова М. Ю., 2016

ORGANIZATION OF CORPORATE INTEGRATION INTERACTION OF PARTICIPANTS IN IMPLEMENTATION OF INNOVATION PROJECTS ON MANUFACTURING NEW PRODUCTS

O. Popov
M. Razin'kova

Abstract. *The forms of integration interaction of participants in implementation of innovation projects on manufacturing new products are identified and their features at various stages of this process are considered. The theoretical and methodological foundations of management of enterprise innovative development are investigated. The motivational complexes ensuring achievement of a set of goals of innovative development that correspond to the aspirations and expectations of participants in implementation of projects on manufacturing new products are considered. The socio-economic nature of corporate relations and the features of corporate governance in a joint-stock company are studied. Methodical approaches to forming a system of corporate management of innovative development of a joint-stock company are proposed.*

Keywords: *integration, integration interaction, innovations, innovation project, new products.*

Постановка проблеми у загальному вигляді. В сучасних умовах ринкової економіки акціонерні товариства (АТ) є однією з найбільш поширених форм організації значних масштабів колективної підприємницької діяльності, що набуває найбільшої ефективності за необхідності залучення масштабних інвестицій у основний капітал великих підприємств. Акціонерні товариства – корпорації, які на цей час посідають провідне місце у світовій економіці, демонструють найліпшу динаміку економічного зростання, сприятливим фактором для підвищення темпів якого дедалі все більшою мірою стає використання широкого спектра можливостей, які надаються корпоративною формою, для активізації інноваційно-інвестиційної діяльності (ІІД) підприємства.

Аналіз досліджень і публікацій останніх років. Проблеми формування досконалого організаційно-економічного механізму корпоративного розвитку розглядалися в трудах багатьох вітчизняних і зарубіжних учених-економістів, таких як А. Воронкова [1], М. Баб'як [1], Я. Грітанс [3], В. Євтушевський [4], Е. Коренев [1], І. Мажура [1] та ін. Вивчення теоретичних і практичних аспектів управління інноваційно-інвестиційною діяльністю підприємства здійснювалося в роботах А. Гриньова [2], О. Дорохова [8], С. Ілляшенка [5], М. Кизима [6], Л. Малярець, М. Маякова [12], [8], А. Пилипенка [7], В. Пономаренка [8], О. Посилкіної [9], І. Ніколаєвої [10], Н. Чухрай [11] та ін.

Проте деякі важливі аспекти формування та розвитку теоретичної і методологічної бази організації та управління інноваційним розвитком підприємств до цього часу не дістали належного висвітлення у наукових дослідженнях. Зокрема, це стосується вивчення питань узгодження та забезпечення оптимального поєднання величезного різноманіття факторів і чинників інноваційного розвитку підприємства у ринкових умовах, а також визначення шляхів використання широких можливостей, які надає корпоративна форма організації підприємницької діяльності для активізації інноваційно-інвестиційних процесів, у тому числі на основі розширення інтеграційних відносин і зв'язків учасників реалізації інноваційних проектів.

Постановка задачі. Метою дослідження у статті є теоретичне обґрунтування та розробка рекомендацій щодо удосконалення управління інноваційним розвитком акціонерних підприємств на засадах організації корпоративної інтеграційної взаємодії учасників реалізації інноваційних проектів виробництва нової продукції.

Виклад основного матеріалу. Інноваційний розвиток (ІР) підприємства являє собою складний соціально-економічний процес, в ході якого відбувається удосконалення наявних виробничих сил на засадах засвоєння та впровадження у практику господарювання новітніх досягнень науки та техніки. Серед надвеликого числа теорій і концепцій, в рамках яких відбувається пошук пояснень природи та рушійних сил здійснення інноваційних процесів, слід зазначити два основні підходи, що відрізняються між собою за ознакою визнання причинно-наслідкового характеру закономірностей ІР (табл. 1).

Концепції лінійного типу виходять із відзначення об'єктивної залежності динаміки інноваційних процесів від ходу трансформації певних передумов, факторів і чинників, що існують у середовищі господарювання. Згідно з таким підходом траєкторія інноваційного розвитку є лінійною похідною від змін потреб виробників у оновленні основних фондів, економічних інтересів підприємств, стану ринкового попиту, ходу науково-технічного прогресу тощо. Прихильники нелінійних теорій інноваційного розвитку, навпаки, наполягають на наявності більш складних зв'язків між динамікою інноваційних процесів і змінами середовища господарювання, проявами чого стає, з одного боку, встановлення факту існування власних, притаманних саме інноваційним процесам, внутрішніх закономірностей розвитку, а з іншого, визнання значної міри свободи підприємств у виборі певних варіантів інноваційних рішень зі складу величезної кількості доступних стратегічних альтернатив. Незважаючи на наявні відмінності у визначенні передумов інноваційного розвитку, більшість лінійних і нелінійних концепцій виходить із визнання циклічності у виникненні, відборі, сприйнятті, впровадженні

та поширенні інновацій. Природа та закономірності циклічних інноваційних трансформацій обумовлюються складним поєднанням дії численних факторів ІР, а саме: науково-технічного прогресу (НТП), розвиток якого спричиняє генерацію та накопичення можливих варіантів інновацій; суспільні потреби у випуску якісно нових товарів і послуг, підкріплені платоспроможним попитом; існування на фінансовому ринку великих обсягів вільного капіталу, який може бути інвестовано у розвиток виробництва; виникнення підприємця-новатора, схильного та здатного до реалізації інновацій.

Таблиця 1

Характеристика базових концепцій інноваційного розвитку

Група концепцій	Теорія (концепція)	Сутність теорії (концепції)
Лінійні концепції	Теорія промислових циклів	Динаміка інноваційних процесів є похідною від об'єктивних процесів оновлення основного капіталу у промисловості
	Підприємницька теорія	ІІД є процесом створення нових науково-організаційних комбінацій наявних і новітніх виробничих факторів, щр мотивується новаторським підприємницьким духом
	Ринкова теорія («виклик попиту»)	Сучасна конкуренція передбачає змагання за спроможність до втілення нововведень (на відміну від прагнення оволодіти матеріальними цінностями та ресурсами, притаманне доіндустріальним і первинним індустріальним стадіям розвитку виробництва)
	Науково-технологічна теорія	Інноваційна діяльність є одним із найважливіших етапів більш складного циклу «наука – техніка – виробництво», а динаміка інноваційного розвитку визначається переважно ходом НТП
	Інтелектуальна теорія («економіка знання»)	Рушійною силою інноваційного розвитку є міжособистісна інтелектуальна взаємодія, тобто обмін цілісними інформаційно-знаковими моделями між окремими індивідами
Нелінійні концепції	Теорія динамічного розвитку	При виборі шляхів ІР підприємства мають значну свободу, межі якої обумовлюються унікальним сполученням їхніх індивідуальних відмінностей. Процес ІР не має свідомого характеру, а вибір варіантів інновацій здійснюється на підставі випадкових комбінацій інтересів учасників економічної організації
	«Сполучена» («coupling») теорія нововведень	Інноваційна динаміка є відображенням різних комбінацій ринкових потреб і технологічних можливостей (розірваних за етапами інноваційного процесу), сполучення яких відбувається в межах певної «інноваційної фірми»
	Інтеграційна теорія	Вибір нововведень диктується унікальними як внутрішніми особливостями, так і складною системою коопераційних відносин суб'єктів господарювання із іншими (зовнішніми) учасниками інноваційного процесу

Вихідним етапом здійснення складного циклу ІР є розширення обізнаності людства щодо змісту природних і суспільних законів. Рушійною силою пізнання світу, а отже, і провідним чинником інноваційного розвитку виступає при цьому НТП як безперервне розширення наукових і технологічних знань, вдосконалення предметів праці, форм і методів організації виробництва тощо. Розвиток НТП відбувається в еволюційній (поступовий і безперервний процес поліпшення традиційних техніки і технологій, а також кумулятивного накопичення удосконалень) і революційній (виникнення ситуації досягнення якісно нової, більш високої продуктивності суспільного труда та здійснення якісних перетворень у матеріально-технічній базі виробництва) формах.

Іншим первинним чинником здійснення інноваційних змін виступають вихідні виробничі можливості підприємства (ВПП), що піддаються подвійному впливу з боку процесів розвитку НТП: безперервний кумулятивний розвиток призводить до поступового створення і впровадження поліпшуючих інновацій; стрибкоподібні якісні перетворення формують низку можливостей щодо реалізації кардинальних базових інновацій.

Процес ІР під впливом постійного розширення кола людських знань набуває неухильного та безупинного характеру, проте швидкість й інтенсивність його протікання прямо залежить від стану інвестиційного та підприємницького факторів, що саме й обумовлює можливі відхилення інноваційних трансформацій від суто лінійної траєкторії. Іншими чинниками, що визначають нелінійність процесів інноваційного розвитку, виступають також такі: можливі фінансові обмеження; особистісні якості й індивідуальні риси підприємців, які остаточно ухвалюють інвестиційно-інноваційні рішення (у тому числі привабливість обраних ними моделей новаторської поведінки для інших учасників ринку, тобто так звана «кластеризація новаторів» та ін.).

Важливою складовою забезпечення дієвості управління структурно-інноваційними трансформаціями є відбір і ґрунтовне застосування інструментарію стимулювання інноваційної активності, заснованого на виборі адекватних щодо змісту окремих явищ і процесів інноваційного розвитку методів, важелів та організаційних форм управління. Характеристику інструментарію та організаційних форм стимулювання інноваційної ак-

тивності (за сферами ПД), використання яких пропонується в системі організації корпоративної інтеграційної взаємодії учасників реалізації інноваційних проектів, наведено у табл. 2.

Таблиця 2

Організаційні форми стимулювання інноваційної активності суб'єктів господарювання

Сфера інноваційної діяльності	Інструменти та важелі стимулювання інноваційної активності за рівнями			
	національний	галузевий	регіональний	корпоративно-підприємницький
1	2	3	4	5
Фундаментальні та прикладні наукові дослідження	Національні науково-технічні ради, консультативні й експертні ради. Національні агентства розвитку	Галузеві науково-технічні ради, консультативні й експертні ради. Галузеві наукові та інноваційні центри	Агентства регіонального розвитку. Регіональні наукові центри. Венчурні фонди	Корпоративні науково-технічні ради, експертні ради. Приватні консультанти й експерти
Формування сприятливого соціокультурного середовища ПД	Недержавні громадські організації та об'єднання (НГОО), саморегулівні організації. Благодійні фонди	НГОО, саморегулівні організації. Благодійні фонди	НГОО, саморегулівні організації. АРР. Асоціації муніципалітетів. Благодійні фонди. Комунальні фундації	Приватні консультанти й експерти
Формування інфраструктури науково-дослідної діяльності	Науково-дослідні центри. Технологічні дослідницькі лабораторії. Конференції, семінари, сімпозіуми	Науково-дослідні центри. Технологічні дослідницькі лабораторії. Конференції, семінари, сімпозіуми	Технологічні дослідницькі лабораторії. Конференції, семінари, сімпозіуми	Приватні консультанти й експерти. Спільні підприємства (СП). Конференції, семінари, сімпозіуми
Формування інфраструктури інноваційно-інвестиційної діяльності	Асоціації професійних учасників фінансового ринку. Венчурні фонди. Гарантійні фонди. Території пріоритетного розвитку. Вільні економічні зони	Асоціації професійних учасників фінансового ринку. Венчурні фонди. Гарантійні фонди	Венчурні фонди. Гарантійні фонди. Території пріоритетного розвитку. Вільні економічні зони. Бізнес-центри, бізнес-інкубатори	СП. Участь у корпоративних правах
Трансфер знань	Заклади вищої освіти та наукові центри. Технополіси, технопарки, бізнес-інкубатори. Конференції, семінари, сімпозіуми	Технополіси, технопарки, бізнес-інкубатори. Конференції, семінари, сімпозіуми	Технополіси, технопарки, бізнес-інкубатори. Регіональні наукові й освітні центри. Конференції, семінари, сімпозіуми	Корпоративні науково-технічні ради, експертні ради. Приватні консультанти й експерти.. Конференції, семінари, сімпозіуми
Оптимізація структури вихідних виробничих можливостей (потенціалу) підприємств	Національні науково-технічні ради, консультативні й експертні ради	Галузеві науково-технічні ради, консультативні й експертні ради	Території пріоритетного розвитку. Вільні економічні зони. Торгово-комерційні та промислові палати	Рада з питань продуктивності. Комітети якості. Бюро раціоналізації
Генерація, відбір і впровадження інновацій	Національні науково-технічні ради, консультативні й експертні ради	Галузеві науково-технічні ради, консультативні й експертні ради. Галузеві наукові й інноваційні центри	Агентства регіонального розвитку. Регіональні наукові центри. Венчурні фонди	Корпоративні науково-технічні ради, експертні ради. Приватні консультанти й експерти. Підрозділи з розвитку персоналу
Виявлення та реалізація нових ринкових можливостей	Території пріоритетного розвитку. Вільні економічні зони. Торгово-комерційні та промислові палати	Галузеві науково-технічні ради, консультативні й експертні ради	Території пріоритетного розвитку. Вільні економічні зони. Торгово-комерційні та промислові палати	Маркетингові служби підприємства. Приватні консультанти й експерти

1	2	3	4	5
Фінансування інноваційно-інвестиційного розвитку	Венчурні фонди. Гарантійні фонди	Інтеграційні об'єднання	Венчурні фонди. Гарантійні фонди	СП. Участь у корпоративних правах
Поява та кластеризація підприємців-новаторів	НГОО, саморегульвні організації	НГОО, саморегульвні організації	НГОО, саморегульвні організації	Служби із керівництва громадськими зв'язками

Результатом сполучення факторів, які визначають динаміку інноваційного процесу, стає вибір підприємством певної альтернативи новаторської поведінки, що знаходить прояв насамперед у сфері створення нових виробничих потужностей для випуску нових товарів. Наслідки реалізації такого роду можливостей полягають у різних обсягах розширення ринку збуту підприємства. Розширення ринку, а отже, підвищення доходів виробника стає найважливішим кінцевим (цільовим) мотивуючим фактором ІР, оскільки, з одного боку, є джерелом отримання винагородження зусиль інвесторів і компенсації прийнятих ними на себе ризиків, а з іншого – сприяє формуванню більш оптимістичних уявлень про доцільність наступного інвестування в інноваційний розвиток. Крім того, розширення ринку збуту створює значні можливості для виявлення й усвідомлення учасниками ринку фактів існування новітніх, щойно утворених або до цього часу прихованих потреб у нових товарах і новітніх, більш досконалих технологіях виробництва. Таким чином, безпосередніми учасниками процесу ІР на різних його етапах стає широке коло окремих особистостей і людських спільнот, що виступають носіями найрізноманітніших економічних інтересів і культурних цінностей, внаслідок перетинання яких прийняття управлінських рішень щодо регулювання інноваційно-інвестиційної діяльності неодмінно буде відбуватися в умовах постійного зіткнення цих інтересів. Тому між усіма учасниками інноваційного процесу в ході їхньої взаємодії обов'язково виникатиме складна система специфічних соціально-економічних відносин, що будуть відзначатися чітко вираженим корпоративним характером.

Таким чином, інноваційний розвиток акціонерних підприємств визначається достатньо чітко вираженим корпоративним характером, обумовленим, по-перше, власне особливостями корпоративної форми організації, по-друге, пов'язаним із необхідністю узгодження різноманітних цілей, прагнень та інтересів учасників інноваційного процесу всередині та за межами корпорації.

Корпоративний характер процесів взаємодії учасників реалізації інноваційних проектів вимагає формування належного організаційно-економічного забезпечення, заснованого на засадах раціонального використання інструментів корпоративного регулювання з урахуванням широкого кола факторів, дія яких відчувається на всіх етапах інноваційного розвитку (табл. 3).

Таблиця 3

Організаційно-економічне забезпечення корпоративної інтеграційної взаємодії у сфері сприяння активізації інноваційних процесів

Складові процесу інноваційного розвитку	Складові організаційно-економічного забезпечення корпоративної інтеграційної взаємодії
1	2
Формування сприятливого соціокультурного середовища ІІД	Стимулювання розвитку програм і проектів підвищення соціальної відповідальності підприємців
	Формування належної системи соціального партнерства
	Стимулювання розвитку недержавних громадських організацій та об'єднань
	Стимулювання розвитку корпоративної культури, сприятливої до цілей інноваційної активності
Формування належного державного регулювання ІІД	Податкове стимулювання інноваційної активності підприємців
	Визначення державних пріоритетів інноваційно-інвестиційної діяльності, а також розробка та впровадження системи заходів щодо реалізації зазначених пріоритетів
Фундаментальні та прикладні наукові дослідження	Стимулювання розвитку коопераційних та інтеграційних зв'язків суб'єктів господарювання та науково-дослідних установ
	Податкове стимулювання недержавних інвестицій у наукові дослідження
Трансфер знань	Розробка та впровадження корпоративних програм розвитку персоналу
	Податкове стимулювання процесів підвищення кваліфікації персоналу

1	2
Оптимізація структури вихідних виробничих можливостей (потенціалу) підприємств	Формування корпоративної стратегії розвитку акціонерного товариства
	Оптимізація розподілу корпоративного контролю та належного корпоративного представництва у вищих керівних органах управління корпорації для забезпечення усталеності розвитку АТ
	Забезпечення належного акціонерного контролю над діяльністю керівних органів корпорації
Генерація та відбір інновацій	Визначення і узгодження економічних інтересів учасників корпоративних відносин
Впровадження інновацій	Формування корпоративного (насамперед акціонерного) мотиваційного механізму стимулювання сприйняття персоналом інноваційних змін
	Формування корпоративної культури акціонерного товариства, сприятливої до сприйняття інноваційних змін
Виявлення та реалізація нових ринкових можливостей	Стимулювання розвитку вертикальних і горизонтальних інтеграційних процесів
	Формування системи корпоративних стандартів і норм якості
Залучення інвестиційних ресурсів	Розробка та впровадження системи належного забезпечення законних прав і інтересів акціонерів і фінансових інвесторів корпорації
	Формування та реалізація належної дивідендної та емісійної політики акціонерного товариства
	Розробка та реалізація системи заходів щодо запобігання здійсненню спекулятивних операцій з акціями або недружнього зливання-поглинання АТ
Поява та кластеризація підприємств-новаторів	Формування корпоративної культури, сприятливої щодо здійснення громадських зв'язків із зовнішніми контактними аудиторіями

Іншим важливим пріоритетом формування системи корпоративного управління інноваційними процесами має бути визначення, узгодження та досягнення належного рівня збалансованості інтересів учасників ПД.

Висновки. Інноваційний розвиток акціонерних підприємств визначається чітко вираженим колективним характером здійснення, обумовленим природою корпоративної організації та необхідністю узгодження різноспрямованих інтересів учасників реалізації інноваційних проектів. Природа та закономірності циклічних інноваційних трансформацій обумовлюються складним поєднанням дії численних факторів ІР, а саме: науково-технічного прогресу (НТП), розвиток якого спричиняє генерацію та накопичення можливих варіантів інновацій; суспільні потреби у випуску якісно нових товарів і послуг, підкріплені платоспроможним попитом; існування на фінансовому ринку великих обсягів вільного капіталу, який може бути інвестовано у розвиток виробництва; виникнення підприємця-новатора, схильного та здатного до реалізації інновацій. Результатом сполучення факторів, які визначають динаміку інноваційного процесу, стає вибір підприємством певної альтернативи новаторської поведінки, що знаходить прояв насамперед у сфері створення нових виробничих потужностей для випуску нових товарів. Необхідною умовою забезпечення сталого економічного розвитку корпорації, заснованою на засадах інтенсифікації інновацій у продуктивній сфері, є формування належного організаційно-економічного забезпечення інноваційного процесу, заснованого на засадах раціонального використання інструментів корпоративного регулювання з урахуванням широкого кола факторів, дія яких відчувається на усіх етапах інноваційної діяльності.

Напрямки подальших досліджень. Додаткового вивчення вимагають методичні аспекти організації планування інтеграційного співробітництва учасників реалізації інноваційних проектів виробництва нової продукції.

Література: 1. Воронкова А. Е., Баб'як М. М., Коренев Е. Н., Мажура І. В. Корпоративне управління та культура: монографія. Дрогобич: Вимір, 2006. 376 с. 2. Гриньов А. В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління. Харків: ВД „ІНЖЕК”, 2003. 308 с. 3. Гританс Я. М. Корпоративные отношения: Правовое регулирование организационных форм. М.: Волтерс Клувер, 2005. 160 с. 4. Євтушевський В. А. Основи корпоративного управління. Київ: Знання-Прес, 2002. 317 с. 5. Ілляшенко С. М. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи. Суми: Університет. кн., 2003. 278 с. 6. Кизим М. О. Промислова політика та кластеризація економіки України: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2011. 304 с. 7. Пилипенко А. А. Організація рефлексивного управління розвитком підприємств та їх інтегрованих об'єднань. *Управління розвитком*. 2015. № 1. С. 58–62. 8. Пономаренко В. С., Малярець Л. М., Дорохов О. В. Витоки і особливості невизначеностей при прийнятті інвестиційних рішень. *Актуальні проблеми економіки*. 2011. № 4. С. 151–159. 9. Посилкіна О. В. Інноваційно-інвестиційний розвиток фармацевтичного виробництва: проблеми фінансового забезпечення. Харків: Золоті сторінки, 2002. 528 с. 10. Ресурси інновацій: организационный, финансовый, административный/под ред. И. П. Николаевой. М.: Юнити-Дана, 2003. 318 с. 11. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення: монографія. Львів: Нац. ун-т „Львів. політехніка”, 2002. 316 с.

12. Mayakova A. Quality of management in the context of modern economic and managerial paradigm. *Economic Annals-XXI [Економічний часопис-XXI]*. 2016. Vol. 157. P. 82–84.

References: 1. Voronkova A. E., Babiak M. M., Koreniev E. N., Mazhura I. V. *Korporatyvne upravlinnia ta kultura: monohrafiia* [Corporate Governance and Culture: monograph]. Drohobych: Vymir, 2006. 376 p. 2. Hrynov A. V. *Innovatsiyni rozvytok promyslovykh pidpriemstv: kontseptsii, metodolohiia, stratehichne upravlinnia*. Kharkiv: VD «INZhEK», 2003. 308 p. 3. Gritans Ya. M. *Korporativnyye otnosheniya: Pravovoye regulirovaniye organizatsionnykh form*. M.: Volters Kluver, 2005. 160 p. 4. Yevtushevskiy V. A. *Osnovy korporatyvnoho upravlinnia*. Kyiv: Znannia-Pres, 2002. 317 p. 5. Illiashenko S. M. *Upravlinnia innovatsiynym rozvytkom: problemy, kontseptsii, metody*. Sumy: Universytetska knyha, 2003. 278 p. 6. Kyzym M. O. *Promyslova polityka ta klasteryzatsiia ekonomiky Ukrainy: monohrafiia* [Industrial Policy and Clustering of Ukrainian Economy: monograph]. Kharkiv: VD «INZhEK», 2011. 304 p. 7. Pylypenko A. A. *Orhanizatsiia refleksyvnoho upravlinnia rozvytkom pidpriemstv ta yikh intehrovanykh obiednan* [Organization of the Reflexive Management of the Development of Enterprises and Their Integrated Associations]. *Upravlinnia rozvytkom*. 2015. No. 1. P. 58–62. 8. Ponomarenko V. S., Maliarets L. M., Dorokhov O. V. *Vytoky i osoblyvosti nevyznachenosti pry pryiniatti investytsiynykh rishen* [The Origins and Peculiarities of Uncertainties in Making Investment Decisions]. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2011. No. 4. P. 151–159. 9. Posylkina O. V. *Innovatsiino-investytsiyni rozvytok farmatsevtichnoho vyrobnytstva: problemy finansovoho zabezpechennia*. Kharkiv: Zoloti storinky, 2002. 528 p. 10. *Resursy innovatsiy: organizatsionnyy, finansovyy, administrativnyy/pod red. I. P. Nikolayevoy*. M.: Yuniti-Dana, 2003. 318 p. 11. Chukhray N. *Formuvannia innovatsiinoho potentsialu pidpriemstva: marketynhove ta lohistychnye zabezpechennia: monohrafiia* [Formation of the Innovative Potential of the Enterprise: Marketing and Logistics Support: monograph]. Lviv: NU «Lvivska politekhnikha», 2002. 316 p. 12. Mayakova A. Quality of management in the context of modern economic and managerial paradigm. *Economic Annals-XXI*. 2016. Vol. 157. P. 82–84.

Інформація про авторів

Попов Олександр Євгенійович – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри політичної економії Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: Oleksandr.Popov@m.hneu.edu.ua).

Разінькова Міла Юрїївна – викладач кафедри менеджменту Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61116, Україна; e-mail: mila_razinkova@ukr.net).

Информация об авторах

Попов Александр Евгеньевич – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой политической экономии Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: Oleksandr.Popov@m.hneu.edu.ua).

Разинькова Мила Юрьевна – преподаватель кафедры менеджмента Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: mila_razinkova@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 (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61166, Ukraine; e-mail: Oleksandr.Popov@m.hneu.edu.ua).

M. Razin'kova – Lecturer of Department of Management of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine; e-mail: mila_razinkova@ukr.net).

*Стаття надійшла до ред.
15.12.2016 р.*

ОРГАНІЗАЦІЯ ПЛАНУВАННЯ СТРУКТУРНИХ ЗМІН У ПРОЦЕСІ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

Шматько Н. М.

Анотація. Досліджено природу виникнення і сутність протиріч, що виникають між стратегічним та оперативним плановим процесами при обґрунтуванні структурних змін на підприємстві. Доведено доцільність використання та обґрунтовано положення щодо використання проектно-матричного підходу при плануванні структурно-організаційних змін на підприємстві. Встановлено склад вимог щодо організації роботи проектно-матричної групи з планування структурно-організаційних змін на підприємстві. Визначено особливості та передумови для здійснення структурних змін на промислових підприємствах. Розглянуто інтеграційні аспекти планування структурних змін в умовах обмеженості ресурсної бази функціонування та розвитку підприємства.

Ключові слова: розвиток, підприємство, організація, структурні зміни, організаційна структура, управління.

ОРГАНИЗАЦИЯ ПЛАНИРОВАНИЯ СТРУКТУРНЫХ ИЗМЕНЕНИЙ В ПРОЦЕССЕ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРЕДПРИЯТИЯ

Шматько Н. М.

Анотація. Исследованы природа возникновения и сущность противоречий, возникающих между стратегическим и оперативным плановым процессами при обосновании структурных изменений на предприятии. Доказана целесообразность использования, и обоснованы положения по применению проектно-матричного подхода при планировании структурных изменений на предприятии. Определён состав требований относительно организации работы проектной группы по планированию структурно-организационных изменений на предприятии. Определены особенности и предпосылки для осуществления структурных изменений на промышленных предприятиях. Рассмотрены интеграционные аспекты планирования структурных изменений в условиях ограниченности ресурсной базы функционирования и развития предприятия.

Ключевые слова: развитие, предприятие, организация, структурные изменения, организационная структура, управление.

ORGANIZATION OF THE PLANNING OF STRUCTURAL CHANGES IN THE PROCESS OF INDUSTRIAL ENTERPRISE DEVELOPMENT

N. Shmatko

Abstract. The nature of the origin and the essence of conflicts between strategic and operational planning processes at substantiating structural changes at an enterprise are investigated. The expediency of using the design matrix approach for planning structural changes at an enterprise is proved and the provisions on its application are justified. The composition of requirements concerning organization of the work of the project team on planning structural and organizational changes at an enterprise is defined. The features and preconditions of structural changes at industrial enterprises are determined. The integration aspects of planning structural changes under conditions of limited resources of operation and development of an enterprise are considered.

Keywords: development, enterprise, organization, structural changes, organizational structure, management.

Вступ. У сучасних умовах господарювання, що визначаються надзвичайно високим рівнем динамічності господарського середовища, підприємства постійно стикаються із необхідністю адаптації до ринкових перетворень, невід'ємною складовою якої є структурні зміни (зміни структури, зміни зв'язків, зміни процесів). Прогнозування та оцінка, планування і цілеспрямоване здійснення такого роду змін є важливим науковим і практичним завданням, вирішення якого передбачає досягнення підвищення ефективності підприємства за рахунок комплексного підходу до проблем адаптації, що базується на оптимізації відносно до умов зовнішнього середовища підприємства структурної побудови та системи господарських зв'язків.

Організаційно-економічні аспекти управління структурними змінами на підприємствах у наукових працях багатьох вітчизняних й іноземних учених-економістів, зокрема, таких як Боджерс М. [11], Власенко В. [2], Гонтарева І. [1], Гриньова В. [2], Джек А. [12], Єрохіна Є. [3], Зенгер Т. [12], Іванов Ю. [4], Кизим М. [5], Лабунська С. [6], Маякова А. [12], Новикова М. [7], Пилипенко А. [4], Пономаренко В. [5], Попов О. [8], Сенічкіна О. [9], Томах В. [10], Яковенко К. [10], Ястремська О. [10] та ін. Проте до цього часу окремі питання, пов'язані із організацією планування структурних змін у процесі розвитку промислового підприємства, залишаються недостатньо дослідженими. Зокрема, поглибленого вивчення вимагають організаційно-економічні аспекти планування структурних змін в умовах обмеженості ресурсної бази функціонування та розвитку підприємства.

Постановка проблеми. Метою дослідження є узагальнення та розвиток науково-теоретичних положень і підходів до організації планування структурних змін у процесі розвитку промислового підприємства на закладах використання проектно-матричного підходу.

Результати дослідження. Адаптація підприємства до змін ринкових умов господарювання має досягатися шляхом формування механізмів, функціонування яких буде орієнтовано на своєчасне або навіть випереджувальне визначення потенційно ймовірних трансформацій господарського середовища, розробку та реалізацію заходів, спрямованих на здійснення відповідних перетворень внутрішнього середовища. За характером і змістом такого роду заходів можна виділити технологічні, організаційні й економічні механізми адаптації.

Технологічні механізми адаптації являють собою сукупність інструментів прямого впливу на товарно-асортиментну політику та виробничу сферу підприємства в цілому. До цієї групи можна віднести такі заходи: оновлення асортименту продукції, що виробляється; широку диверсифікацію і перепрофілювання виробництва; технологічне переозброєння та модернізацію виробничої бази, що забезпечують зниження ресурсо- й енергоємності. Технологічні механізми, в основі яких зазвичай знаходяться інноваційні заходи, визначаються найбільш високим рівнем ефективності, проте за відсутності відповідних інших умов (маркетингово-збутових, матеріально-технічних, кадрових тощо) потребують значних інвестицій без достатніх гарантій зворотності коштів.

Економічні й організаційні механізми, з одного боку, полегшують здійснення адаптаційних перетворень, а з іншого – забезпечують підтримку стабільності розвитку та самозбереження внутрішнього середовища підприємств.

Економічні механізми можна розділити на внутрішні, які забезпечують оптимальність виробничих зв'язків у рамках обраного варіанта економічної організації, та зовнішні, за допомогою яких досягається ефективність функціонування системи збуту та зовнішньої кооперації, а також загальна спрямованість виробничо-господарської діяльності на споживача.

До складу організаційних механізмів слід віднести насамперед зміни організаційної та функціональної структур управління, перерозподіл управлінського контролю та структури власності, участь в інтеграційних об'єднаннях та ін. Здійснення цих процесів орієнтовано на формування ефективної управлінської системи, що має забезпечувати належне виконання прийнятих стратегічних рішень технологічного та виробничого характеру (тобто дієвість технологічних механізмів), а також повинно сприяти заходам із підтримки конкурентоспроможності підприємства та продукції, яка виробляється, створенню сталих конкурентних переваг тощо.

Дієвість механізмів адаптації визначається комплексністю їх використання, а також системністю підходу до проблеми забезпечення сталості розвитку підприємства у мінливому господарському оточенні, проте слід зазначити, що здійснення такого роду заходів майже завжди пов'язано зі здійсненням структурних змін внутрішнього середовища, підготовка яких вимагає ретельного планування та розробки належного організаційно-економічного забезпечення. Вирішення зазначених складних задач, своєю чергою, може утруднюватися через наявність низки об'єктивних (обмеженість у необхідному обсязі доступних фінансово-інвестиційних ресурсів; масштабність інноваційних змін, які необхідні для модернізації виробництва й оновлення асортименту, несприятливі зовнішні умови здійснення господарської активності та ін.) і суб'єктивних (орієнтація управлінської діяльності та планового процесу на вирішення оперативних завдань при нестачі стратегічного підходу; надмірно консервативний і жорстко регламентований характер розподілу управлінських завдань і виконавської відповідальності в організаційній структурі управління; наявність соціокультурного опору змінам із боку колективу тощо) обставин.

Слід зазначити, що суперечності між стратегічною орієнтацією структурних змін, які визначаються новаційною спрямованістю, та жорсткою, чітко регламентованою побудовою управлінських процедур розв'язання оперативних завдань мають об'єктивний характер.

Оперативні завдання майже завжди спрямовані на зниження витрат (збільшення прибутковості) в поточному періоді, в той час як стратегічні завдання в найближчій перспективі призводять до збільшення витрат, пов'язаних як із процесами планування і контролю, так і з необхідністю подолання стратегічних розривів. Крім того, окремі структурні рішення стратегічного характеру взагалі можуть навіть безпосередньо обмежувати можливості прийняття та продуктивність реалізації оперативних рішень, в тому числі спрямованих на максимізацію операційної прибутковості. Особливу гостроту зазначений конфлікт набуває у рам-



ках структурно-організаційних перетворень, пов'язаних зі змінами в розподілі економічних повноважень і відповідальності (реструктуризація – у тому числі із ліквідацією окремих підрозділів, диверсифікація, економічна інтеграція), оскільки такого роду зміни пов'язані з несенням витрат явно невиправданих у рамках оперативного управління (наприклад, дублювання або відтворення частки централізованих функцій, відмова від послуг певних підрозділів або контрагентів тощо). Процес структурних змін, що охоплює організаційну структуру підприємства, може також зустрічати найактивніший опір із боку вищого управлінського персоналу (осіб, що безпосередньо приймають рішення або здатні надати вплив на ухвалення рішень як стратегічного, так і оперативного характеру), інтереси та повноваження яких при цьому можуть бути порушені. Своєю чергою, зневага до вирішення оперативних завдань у рамках реалізації стратегії структурних змін також не є припустимою, оскільки відсутність або різке зниження поточної прибутковості може привести до кризових наслідків.

Отже, реалізація стратегії розвитку, що передбачає здійснення структурних змін на підприємстві, має базуватися на такому підході до побудови організаційно-економічного забезпечення, в рамках якого одночасне здійснення новаційної (стратегічної) та регламентованої (оперативної) діяльності не буде призводити до нерозв'язних конфліктів, тобто повинно підтримувати збалансованість розподілу ресурсів між задоволенням вимог збереження поточної прибутковості та реалізацією заходів, спрямованих на довгострокові зміни. Для вирішення цього складного завдання найбільш продуктивним здається використання проектно-матричного підходу, що базується на таких основних положеннях. По-перше, розробка як стратегії підприємства в цілому, так і окремих стратегічних проектів має обов'язково здійснюватися в рамках спеціально створюваних проектних груп, до складу яких будуть включені як представники спеціалізованих на стратегічних розробках підрозділів, так і відповідальні особи, що працюють у відповідних функціональних підрозділах. По-друге, до кола завдань проектної групи будуть віднесені як розробка регламентних процедур (оперативні плани, методи контролю, інформаційні бази і т. п.), так і впровадження цих процедур у відповідних функціональних підрозділах. Така можливість має досягатися саме за рахунок включення до процесу ухвалення складом проектної групи зазначених рішень відповідальні особи, що працюють у відповідних функціональних підрозділах. По-третє, завершення діяльності проектної групи має бути пов'язано тільки із досягненням на функціональному підрозділі достатнього рівня регламентації, що дозволяє керівництву функціонального підрозділу приймати самостійні рішення в рамках нових процедур розв'язання оперативних завдань із відносно невисокою часткою новаційних потреб. Отже, для підприємства рівною мірою важливі як організація процесу підготовки проекту структурної реорганізації, так і подальша його реалізація.

Важливою частиною підготовчого етапу здійснення структурних змін є його початкова стадія, пов'язана із трансформацією організаційно-управлінської побудови підприємства на засадах реалізації проектно-матричного підходу. В першу чергу, необхідним є створення на підприємстві центральної проектної групи, яка прийме на себе завдання підготовки стратегії і проекту структурних змін. Створення проектної групи включає в себе такі завдання.

1. Визначення посадових осіб, від яких залежить прийняття ключових функціональних рішень в оперативну діяльність підприємства (як правило, це керівники функціональних підрозділів, пов'язаних із торгівлею, маркетингом, виробництвом, інженерними розробками, тобто ті особи, від яких безпосередньо залежить прийняття рішень про розпорядження фінансовими коштами й іншими активами підприємства, про встановлення виробничих і довгострокових планів, про встановлення системи нормативів, про вибір покупців і постачальників, про структуру адміністративної відповідальності і повноважень, а також питання обліку та координації діяльності підрозділів підприємства і питання, пов'язані з кадровою політикою, тощо).

Проектна група для підприємств із централізованою лінійно-функціональною структурою управління обов'язково має очолюватися керівником підприємства. Для децентралізованих варіантів побудови організаційної структури до складу проектної групи мають бути введені керівники відділень, філій і дочірніх підприємств. Визначення решти відповідальних осіб має здійснюватися на базі аналізу прийнятих і реально діючих на підприємстві процедур прийняття оперативних рішень (модель такого роду структурної побудови може бути отримана, наприклад, при упорядкуванні бізнес-процесів підприємства).

2. Визначення можливості та механізмів зняття частини поточного управлінського навантаження з ключових керівників підприємства з метою їх включення в проектну групу. На практиці ці особи повністю завантажені рішенням оперативних завдань, тому виникає природне прагнення до включення в проектну групу працівників із більш низьким ступенем відповідальності. Такий підхід є достатньо припустимим для підприємств, на яких не планується проведення масштабних структурних змін, що, наприклад, стосуються технологічної модернізації виробничої бази. Проте в ході розвитку та ускладнення діяльності проектної групи недоліки такого підходу за будь-яких умов стануть здебільшого позначатися як на якості рішень, що ухвалюються проектною групою, так і на результатах роботи підприємства у цілому.

Передбачувана потенційна можливість реструктуризації накладає на формування проектної групи більш жорсткі обмеження – умова участі перших, ключових осіб у проектній групі стає обов'язковою вимогою.

Жорсткий характер зазначених вимог пов'язаний із тим, що вже на стадії формування проектної групи з числа осіб, які не несуть пряму відповідальність за прийняття оперативних рішень, на рівні функціональних підрозділів автоматично може закладатися конфлікт між повноваженнями та відповідальністю оперативно-го та стратегічного керівництва (тобто виникатиме небезпека утворення двох різних центрів влади, перший з яких несе відповідальність за оперативну ефективність роботи підрозділу та не відповідає за довгострокову перспективу, а другий – з членів проектної групи – навпаки, зосереджується на стратегічній перспективі та не несе відповідальності за вирішення оперативних завдань). Тому з метою запобігання передумов для створення такого конфлікту більш перспективним варіантом представляється початкове включення в проектну групу саме ключових осіб зі складу керівництва підприємства та його основних підрозділів. Саме з цих причин виникає необхідність часткового вивільнення цих осіб від оперативних завдань із одночасним збільшенням навантаження на їх заступників. З іншого боку, цей процес часткової передачі повноважень не може бути миттєвим, а вимагатиме певного часу та пов'язаний з деяким скороченням продуктивності вирішення оперативних завдань. Таке часткове зниження ефективності є допустимим і може розглядатися як елемент витрат, пов'язаних структурними змінами, хоча й проявляється ще на стадії, яка передує стратегічному плануванню. Терміни перерозподілу обов'язків бажано мінімізувати, що, можливо, буде вимагати фактичного посилення кадрового потенціалу підрозділів за рахунок розширення числа співробітників і (або) навіть залучення сторонніх консультантів.

3. Визначення потреби в створенні інфраструктурного забезпечення функціонування спеціалізованих новітніх підрозділів. Для ефективної роботи проектної стратегічної групи може знадобитися стаціонарна додаткова спеціальна матеріальна й організаційна підтримка, яка на практиці може виражатися у формуванні спеціального функціонального підрозділу, який спочатку створюється для організаційної, інформаційної та іншої підтримки діяльності проектної групи. Діяльність цього спеціального підрозділу має носити переважно новітній характер і полягає у такому: розробка (пошук, генерація та відбір) новітніх; накопичення новітніх і переведення їх в регламентні процедури (методики, інструкції, бази даних, оперативні плани); координація та організаційне забезпечення діяльності членів проектної групи.

У разі якщо підприємство націлене на високі темпи постійного зростання і реалізацію активної стратегії впливу на ринкові процеси, в ході структурних змін новітній підрозділ може трансформуватися в окреме управління стратегічного розвитку, що поступово, в рамках переведення новітніх у специфічну регламентну діяльність, може створювати та накопичувати в собі спеціалізовані на виконанні окремих підзадач такого роду функції. В цьому випадку до складу основних завдань цього відокремленого новітнього підрозділу будуть віднесені такі: створення проектних груп для розробки та впровадження стратегічних проектів; вироблення і координація загальної стратегії підприємства та політики розвитку функціональних підрозділів; організація передачі накопичених регламентних процедур у функціональні підрозділи; моніторинг стратегічного розвитку й оперативне коригування обраної стратегії структурних змін. Таким чином, новітній підрозділ буде поступово перетворюватися на постійно діючу ланку організаційної структури підприємства, що спирається на специфічні компетентності фахівців, які орієнтовані виключно на вирішення нових стратегічних завдань із подальшою трансформацією стратегічних і структурних проектів у набір оперативних планів і регламентних процедур.

Утримання такої виділеної групи не є завжди доцільним для підприємства (зокрема, якщо немає гострих потреб у активному просуванні інноваційної стратегії, що має бути підкріплена масштабними структурними змінами). В такому випадку впровадження змін може бути обмежене використанням проектної системи управління, в рамках якої під окремий підрозділ створюється проектна група, яка поступово перетворюється на адміністрацію новостворених підрозділів.

Слід зазначити, що в окремих випадках навіть створення проектної групи може стикатися із значними труднощами суб'єктивного характеру, які здатні призводити до суттєвого обмеження продуктивності її діяльності. Можливими причинами виникнення таких обмежень є такі: наявність явного або неявного конфлікту цілей між власниками (акціонерами) та найманим керівництвом акціонерного підприємства; конфлікт між керівником (наприклад, новопризначеними власниками) і представниками вже діючого керівництва; індивідуальна нездатність і непридатність ключових керівників для впровадження на підприємстві структурних змін, тобто неспроможність певних посадових осіб підприємства до вирішення управлінських завдань новітнього характеру. В цілому причини виникнення такого роду утруднень можуть бути визначені як потужно організований або неорганізований опір новітнім з боку адміністрації підприємства. В цьому випадку спроба впровадження проектно-матричної системи стратегічного управління структурними змінами здатна призвести до різкого та суттєвого посилення конфлікту (аж до прямої протидії з боку керівництва), а отже, до різкого погіршення економічної ефективності підприємства.



Для вирішення такої конфліктної ситуації може бути запропонований варіант, за якого новаційна діяльність буде зосереджена поза межами існуючої організаційної структури підприємства, а структурні зміни будуть проектуватися та вироблятися шляхом поступового накопичення, а також впровадження регламентних процедур, що розробляються “ззовні”. В цьому випадку проектна група спочатку буде утворюватися поза функціональною структурою підприємства, співпраця ланок якої з такою проектною групою має включатися до компетенції керівництва підприємства. Надалі організація процесу такого роду взаємодії буде здійснюватися в рамках наступної послідовності дій: по-перше, слід налагодити рух інформації від функціональних підрозділів у проектну групу (при цьому закріплення обов’язків з передачі інформації проводиться в наказовому порядку); по-друге, проектна група проводить аналіз вхідного потоку інформації, виробляє методики, оперативні плани і передає їх керівництву підприємства; по-третє, керівник підприємства відповідає за впровадження регламентованих процедур на функціональних підрозділах підприємства. Паралельно проектна група вивчає можливість зниження гостроти конфлікту цілей учасників цього процесу, проводить вивчення особового складу персоналу з метою його переорієнтації або заміни, тобто вивчає можливості впровадження структурних змін на самому підприємстві.

Впровадження цього механізму може супроводжуватися процесом створення зовнішніх, структурно не пов’язаних із підприємством утворень, через які здійснюється зв’язок підприємства з зовнішнім господарським оточенням. Зазначені утворення можуть виконувати функцію централізованого постачання різного роду ресурсів на підприємство та централізований продаж товарів, вироблених на підприємстві. Таким чином, за межі підприємства будуть виводитися не тільки стратегічні проблеми, але й реалізація принципово нових оперативних рішень, що суттєво обмежують потреби в новаційній діяльності на самому підприємстві.

В процесі подальшої стратегічної реорганізації такого роду утворення можуть бути злиті з підприємством і утворити єдину структуру. Етап стратегічного та структурного планування і подальшого впровадження планів розвитку може здійснюватися як проектною групою самостійно, так і з залученням сторонніх консультантів.

Таким чином, на першому етапі реалізації структурних змін, під час розробки стратегічного проекту, формується проектна група, в яку входять як представники спеціалізованих підрозділів, що займаються розробкою стратегічних планів підприємства, так і представники (особи, які ухвалюють рішення) функціональних підрозділів. Членами проектною групи спільно здійснюється розробка стратегічного проекту, в рамках якого відбувається як вироблення оперативних планів, так і поступова передача навичок стратегічного планування на рівень функціонального підрозділу (на цій стадії частка новаційної діяльності є максимальною).

На другому етапі структурних змін, при впровадженні підготовленого проекту, спрямованого на подолання стратегічного розриву між поточним і бажаним профілем функціональних підрозділів і підприємства у цілому, відбувається передача на функціональний рівень управління (до функціональних підрозділів) таких складових управлінського процесу: набору оперативних планів, на які розкладається стратегічний проект; нових регламентних процедур; нових навичок і компетентностей. На цьому етапі відбувається процес трансформації накопичених новаційних планів і механізмів у регламентовані процеси. При цьому частка новаційної діяльності знижується, а рівень регламентованої діяльності підвищується доти, поки потреба в новаційній діяльності повністю не перекривається накопиченими навичками, вміннями тощо. По завершенні цього етапу потреба в незначній частці новаційної діяльності зберігається, але таку потребу цілком здатна вже забезпечити адміністрація функціонального підрозділу. Таким чином, у процесі розробки та подальшого впровадження стратегічного проекту функціональні підрозділи будуть постійно працювати в рамках регламентованої діяльності з відносно невеликою часткою новаційної, при цьому завданням новаційної проектною групи є вироблення нових регламентних процедур і їх впровадження на функціональному підрозділі.

Висновки. Дієвість механізмів адаптації підприємства до змін ринкових умов господарювання визначається комплексністю їх використання, а також системністю підходу до проблеми забезпечення сталості розвитку підприємства у мінливому господарському оточенні, проте слід зазначити, що здійснення такого роду заходів майже завжди пов’язано зі здійсненням структурних змін внутрішнього середовища, підготовка яких вимагає ретельного планування та розробки належного організаційно-економічного забезпечення.

Суперечності між стратегічною орієнтацією структурних змін, які визначаються новаційною спрямованістю та жорсткою, чітко регламентованою побудовою управлінських процедур розв’язання оперативних завдань, мають об’єктивний характер. Реалізація стратегії розвитку, що передбачає здійснення структурних змін на підприємстві, має базуватися на такому підході до побудови організаційно-економічного забезпечення, в рамках якого одночасне здійснення новаційної (стратегічної) та регламентованої (оперативної) діяльності не буде призводити до нерозв’язних конфліктів. Важливою частиною підготовчого етапу здійснення структурних змін є його початкова стадія, пов’язана із трансформацією організаційно-управлінської побудови підприємства на засадах реалізації проектно-матричного підходу. В першу чергу, необхідним є створення на підприємстві центральної проектною групи, яка прийме на себе завдання підготовки стратегії і проекту структурних змін.

На подальше дослідження потребують методичні аспекти здійснення стратегічного процесу та впровадження сценарного підходу у прогнозуванні й обґрунтуванні стратегії розвитку підприємства.

Література: 1. Гонтарева І. В. Оцінювання системної ефективності функціонування і розвитку промислових підприємств: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2011. 480 с. 2. Гриньова В. М., Власенко В. В. Організаційні проблеми інноваційної діяльності на підприємствах: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2005. 200 с. 3. Ерохіна Е. А. Теорія економічного розвитку: (системно-самоорганізаційний підхід). Томск: Изд-во Том. ун-та, 1999. 160 с. 4. Іванов Ю. Б., Пилипенко А. А. Інтеграційний розвиток суб'єктів господарювання: теоретичне обґрунтування та організація управління: монографія. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2012. 400 с. 5. Інновації: проблеми науки та практики: монографія/під заг. ред. М. О. Кизима, В. С. Пономаренка. Харків: ВД «ІНЖЕК», 2011. 272 с. 6. Лабунська С. В. Методологічні підходи до оцінювання та аналізу впливу взаємопов'язаних факторів на інноваційну спроможність підприємства. *Економіка розвитку*. 2014. № 4. С. 105–110. 7. Новикова М. В. Формалізація методологічних підходів до оцінювання стратегічного потенціалу підприємств України. *Економічний Часопис-XXI*. 2013. № 3–4 (1). С. 34–38. 8. Попов О., Ostroverhova G. Types of organizational support of corporate innovation in engineering companies. *Економіка розвитку*. 2015. № 3 (73). С. 36–41. 9. Сенічкіна О. Е. Методичні рекомендації щодо оцінювання результату інноваційної праці фахівців у промисловості. *Економіка розвитку*. 2014. № 2. С. 124–127. 10. Ястремська О. М., Яковенко К. В., Томах В. В. Організаційне забезпечення якості трудової діяльності керівників промислових підприємств: монографія. Харків: ХНЕУ, 2009. 328 с. 11. Bogers M., Lhuillery S. A functional perspective on learning and innovation: investigating the organization of absorptive capacity. *Industry and Innovation*. 2011. Vol. 18 (6). P. 581–610. 12. Mayakova A. Quality of management in the context of modern economic and managerial paradigm. *Economic Annals-XXI [Економічний часопис-XXI]*. 2016. Vol. 157. P. 82–84.

References: 1. Hontareva I. V. *Otsiniuvannia systemnoi efektyvnosti funktsionuvannia i rozvytku promyslovykh pidpriemstv*: monohrafiia [Evaluation of System Efficiency of Functioning and Development of Industrial Enterprises: monograph]. Kharkiv: VD «INZhEK», 2011. 480 p. 2. Hrynova V. M., Vlasenko V. V. *Orhanizatsiini problemy innovatsiinoi diialnosti na pidpriemstvakh*: monohrafiia [Organizational Problems of Innovation Activity at Enterprises: monograph]. Kharkiv: VD «INZhEK», 2005. 200 p. 3. Erokhina Ye. A. *Teoriya ekonomicheskogo razvitiya: (sistemno-samoorganizatsionnyy podkhod)*. Tomsk: Izd-vo Tom. un-ta, 1999. 160 p. 4. Ivanov Yu. B., Pylypenko A. A. *Intehratsiinyi rozvytok subiektiv hospodariuvannia: teoretychne obgruntuvannia ta orhanizatsiia upravlinnia*: monohrafiia [Integration Development of Economic Entities: Theoretical Justification and Organization of Management: monograph]. Kharkiv: VD «INZhEK», 2012. 400 p. 5. *Innovatsii: problemy nauky ta praktyky*: monohrafiia [Innovations: Problems of Science and Practice: monograph]/pid zah. red. M. O. Kyzyma, V. S. Ponomarenka. Kharkiv: VD «INZhEK», 2011. 272 p. 6. Labunska S. V. *Metodolohichni pidkhody do otsiniuvannia ta analizu vplyvu vzaiemopoviazanykh faktoriv na innovatsiinu spromozhnist pidpriemstva* [Methodological Approaches to the Assessment and Analysis of the Influence of Interrelated Factors on the Enterprise's Innovative Ability]. *Економіка розвитку*. 2014. No. 4. P. 105–110. 7. Novykova M. V. *Formalizatsiia metodolohichnykh pidkhodiv do otsiniuvannia stratehichnoho potentsialu pidpriemstv Ukrainy* [Formalization of Methodological Approaches to the Assessment of the Strategic Potential of Ukrainian Enterprises]. *Економічний Часопис-XXI*. 2013. No. 3–4 (1). P. 34–38. 8. Popov O., Ostroverhova G. Types of organizational support of corporate innovation in engineering companies. *Економіка розвитку*. 2015. No. 3 (73). P. 36–41. 9. Senichkina O. E. *Metodychni rekomendatsii shchodo otsiniuvannia rezultatu innovatsiinoi pratsi fakhivtsiv u promyslovosti* [Methodical Recommendations on the Evaluation of the Result of Innovative Work of Specialists in Industry]. *Економіка розвитку*. 2014. No. 2. P. 124–127. 10. Yastremska O. M., Yakovenko K. V., Tomakh V. V. *Orhanizatsiine zabezpechennia yakosti trudovoi diialnosti kerivnykiv promyslovykh pidpriemstv*: monohrafiia [Organizational Support of Quality of Labor Activity of Heads of Industrial Enterprises: monograph]. Kharkiv: KhNEU, 2009. 328 p. 11. Bogers M., Lhuillery S. A functional perspective on learning and innovation: investigating the organization of absorptive capacity. *Industry and Innovation*. 2011. Vol. 18 (6). P. 581–610. 12. Mayakova A. Quality of management in the context of modern economic and managerial paradigm. *Economic Annals-XXI*. 2016. Vol. 157. P. 82–84.

Інформація про автора

Шматко Наталія Михайлівна – кандидат економічних наук, старший викладач кафедри менеджменту Української інженерно-педагогічної академії (вул. Університетська, 16, м. Харків, 61003, Україна; e-mail: shmatko.natm@gmail.com).

Информация об авторе

Шматко Наталья Михайловна – кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры менеджмента Украинской инженерно-педагогической академии (ул. Университетская, 16, г. Харьков, 61003, Украина; e-mail: shmatko.natm@gmail.com).

Information about the author

N. Shmatko – Ph.D. (Economics), Senior Lecturer of Department of Management of Ukrainian Engineering and Pedagogical Academy of the Ministry of Education and Science of Ukraine (16 Universytetska Str., Kharkiv, 61003, Ukraine; e-mail: shmatko.natm@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
13.12.2016 р.*



ПЕРЕДУМОВИ ФОРМУВАННЯ ТА ТЕНДЕНЦІЇ ЗМІН РОЗПОДІЛУ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЮ В АКЦІОНЕРНИХ ТОВАРИСТВАХ УКРАЇНИ

Сердюков К. Г.

Анотація. Визначено фактори та встановлено особливості формування та розподілу корпоративного контролю в акціонерних товариствах України у постприватизаційний період. Розглянуто моделі поведінки учасників корпоративних відносин у акціонерних товариствах у постприватизаційний період. Встановлено причини низької активності емітентів і запропоновано напрямки активізації емісійної діяльності вітчизняних акціонерних товариств на фондовому ринку. Розглянуто механізми розподілу та перерозподілу корпоративного контролю в акціонерних товариствах у постприватизаційний період. Визначено тенденції змін розподілу корпоративного контролю в акціонерних товариствах України.

Ключові слова: акціонерне товариство, корпорація, корпоративний контроль, корпоративні права, корпоративне управління, акції.

ПРЕДПОСЫЛКИ ФОРМИРОВАНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ ИЗМЕНЕНИЙ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ КОРПОРАТИВНОГО КОНТРОЛЯ В АКЦИОНЕРНЫХ ОБЩЕСТВАХ УКРАИНЫ

Сердюков К. Г.

Аннотация. Определены факторы, и установлены особенности формирования и распределения корпоративного контроля в акционерных обществах Украины в постприватизационный период. Рассмотрены модели поведения участников корпоративных отношений в акционерных обществах в постприватизационный период. Установлены причины низкой активности эмитентов, и предложены направления активизации эмиссионной деятельности отечественных акционерных обществ на фондовом рынке. Рассмотрены механизмы распределения и перераспределения корпоративного контроля в акционерных обществах в постприватизационный период. Определены тенденции изменений распределения корпоративного контроля в акционерных обществах Украины.

Ключевые слова: акционерное общество, корпорация, корпоративный контроль, корпоративные права, корпоративное управление, акции.

BACKGROUNDS FOR THE FORMATION OF DISTRIBUTION OF CORPORATE CONTROL IN JOINT STOCK COMPANIES OF UKRAINE AND TRENDS OF ITS CHANGES

K. Serdyukov

Abstract. The factors and peculiarities of the formation and distribution of corporate control in Ukrainian joint stock companies in the post-privatization period are highlighted. The models of the behavior of participants of corporate relations in joint stock companies in the post-privatization period are considered. The reasons for the low activity of issuers are determined, and directions for intensifying the issuing activity of domestic joint-stock companies in the stock market are suggested. The mechanisms of distribution and redistribution of corporate control in joint-stock companies in the post-privatization period are studied. The trends of changes in corporate control distribution of Ukrainian joint stock companies in Ukraine are identified.

Keywords: corporation, corporation, corporate control, corporate law, corporate governance actions.

Вступ. Корпоратизація та приватизація державної власності в Україні обумовили трансформацію багатьох великих державних підприємств на акціонерні товариства (АТ). Проте власне акціонування державних

підприємств не тільки не здатне автоматично забезпечити подолання широкого кола складних проблем, які залишилися на спадок від адміністративного регулювання економіки (жорсткість структури управління, недостатня конкурентоспроможність підприємств, нестача гнучких мотиваційних механізмів підвищення ефективності господарювання та ін.), але й пов'язане із виникненням нових вимог, зумовлених потребами у реалізації складних корпоративних відносин у АТ. Специфічна особливість акціонерної форми підприємництва полягає у необхідності обов'язкового поєднання, узгодження та досягнення збалансованості зусиль різних учасників корпорації: акціонерів – при формуванні капіталу корпорації, керівництва АТ – для вирішення управлінських проблем, персоналу – у сфері виконання поточних виробничо-господарських завдань, усіх разом – для забезпечення усталеності розвитку акціонерного товариства.

Різні аспекти організації корпоративних відносин у акціонерних товариствах і розбудови механізмів належного корпоративного управління в контексті розвитку фондового ринку розглядалися у роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців, таких як Аніскін Ю. [1], Болтен С. [10], Верховодова Л. [3], Вітюк А. [5], Воронкова Т. [3], Грінблатт М. [11], Грачева Н. [9], Грітанс Я. [4], Дишко І. [2], Дмитриченко Л. [7], Карачина Н. [5], Кібенко О. [6], Кривцун Л. [8], Кужелев М. [7], Пасхавер О. [3], Сміт Р. [12], Терещенко Н. [3], Хімченко А. [7], Шерідан Т. [11] та ін.

Але специфічний генезис формування національної системи корпоративного управління прямо відображається на тенденціях її розвитку, характерних особливостях розподілу корпоративного контролю в акціонерному секторі економіки, змісті та сутності корпоративних відносин у вітчизняних АТ, що визначає необхідність поглибленого дослідження та докладного вивчення зазначених проблем.

Постановка проблеми. Метою дослідження у роботі є оцінка передумов формування та визначення тенденцій змін розподілу корпоративного контролю у акціонерних товариствах у постприватизаційний період.

Результати дослідження. Приватизація промислових підприємств, які відігравали та відіграють провідну роль у національній економіці України, переважно здійснювалася шляхом корпоратизації (перетворення на АТ) з подальшим відкритим продажем акцій. Процедура акціонування та масової приватизації державних підприємств в Україні суттєво не відрізнялася від практики роздержавлення у Росії та у країнах Східної Європи (Чехії, Словаччині, Словенії, Болгарії, Угорщині та ін.). Акції корпоратизованих державних підприємств частково передавалися на безоплатній основі їх працівникам, частково розміщалися на відкритих аукціонах, а також на різного роду конкурсах за приватизаційні папери, які мали отримати майже всі громадяни, та за грошові кошти. Проте умови акціонування та приватизації в Україні мали ряд особливостей, які справили негативний вплив на економічне становище та значно утруднили формування національної системи належного корпоративного управління.

По-перше, масова приватизація в Україні відбувалася значно пізніше, ніж у більшості інших країн Східної Європи та навіть у Росії. Затримка у роздержавленні призвела до щонайменш двох негативних наслідків. З одного боку, у першій половині 90-х років проходив активний продаж державного майна у країнах Східної Європи, які мали нагоду залучити до себе більшість коштів західних інвесторів. З іншого боку, звільнення у приватизації корпоратизованих об'єктів призвело до суттєвого посилення ролі їхнього керівництва у розпорядженні майном цих підприємств. Процес отримання повної господарської самостійності, початок якого було покладено економічними реформами 1986–1989 рр., у 90-ті роки на більшості державних підприємств став майже некерованим. На той час важелі контролю за діями директорів та інших вищих керівників із боку власника цих підприємств – держави – було фактично втрачено. Крім того, в умовах лібералізації економічних відносин, зростання неплатежів, розриву господарських зв'язків, формування національного господарського законодавства керівники підприємств об'єктивно змушені були приймати велику кількість рішень, які насправді належали до компетенції власника (насамперед, рішення щодо відчуження або придбання майна), тобто діяли як справжні власники, що не могло не відбитися на моделях і стратегіях їх поведінки.

Приватизація і поява у корпоратизованих підприємств нових акціонерів із високою ймовірністю мали призвести до втрати можливостей керівників вільно розпоряджатися цими підприємствами. Безумовно, така втрата входила у протиріччя з інтересами вищого керівництва (інсайдерів). Тому затримка у приватизації та значна тривалість (до 2–3 років) цього процесу давали змогу керівництву підприємств, що проходили роздержавлення, підготуватися до самовикупу акцій та успішно протидіяти аналогічним спробам будь-яких сторонніх інвесторів (аутсайдерів).

По-друге, продаж значної кількості підприємств відбувалася за “винятковими умовами”, а плани приватизації змінювалися так само часто, як і нормативні акти у сфері приватизації. Такі зміни також ставали перешкодою для придбання об'єктів приватизації сторонніми інвесторами.

По-третє, у багатьох акціонерних товариствах держава залишала за собою значні пакети акцій. Наявність значної державної частки та постійні зміни в управлінні державними корпоративними правами також знижували інвестиційну привабливість підприємств, глибина приватизації яких не досягала 100 %.

По-четверте, роздержавлення в Україні відбувалося в умовах постійного погіршення макроекономічної ситуації та фінансово-економічного становища підприємств, які підлягали приватизації.

По-п'яте, можливості створення в Україні широкого кола дрібних власників-акціонерів обмежувалися різким зниженням життєвого рівня населення. Практично єдиною можливою формою оплати за акції приватизованих підприємств для більшості громадян України стали приватизаційні папери. Але ці папери аж ніяк не могли задовольнити нагальні потреби АТ у інвестиціях та навіть психологічно дуже мало сприяли формуванню у громадян відчуття власників. З іншого боку, для потенційних інвесторів скупка іменних приватизаційних паперів була пов'язана з подоланням деяких організаційних труднощів, що зовсім не сприяло підвищенню інтересу до приватизації в Україні.

По-шосте, законодавче регулювання акціонерних відносин і забезпечення прав акціонерів під час проведення масової приватизації було майже відсутнім. У багатьох акціонерних товариствах правові норми, що вже діяли на той час, практично не виконувалися.

Сукупна дія цих та інших факторів стала причиною невиконання головної мети приватизації – формування ефективного власника об'єктів, що пройшли корпоратизацію та роздержавлення. Розпорядниками (а в багатьох випадках – власниками) більшості приватизованих АТ залишилися керівники цих підприємств. Більшість акціонерів-аутсайдерів мають обмежені можливості якимось чином впливати на діяльність АТ, частками яких вони володіють. Але збереження такої системи корпоративного контролю (КК) в незмінному вигляді аж ніяк не сприятиме залученню коштів сторонніх інвесторів, тобто практичній реалізації переваг акціонерної форми господарювання.

Домінування інсайдерів або аутсайдерів у розподілі КК в цілому означало виникнення у відповідній групі акціонерів реальних можливостей на законних підставах (через володіння пакетами акцій більше, ніж порогові значення в розмірі 10 %, 25 %, 50 % або 75 %) впливати (створювати перешкоди або навіть повністю заперечувати прийняття) на ухвалення широкого кола управлінських рішень стосовно стратегічного розвитку або поточного управління підприємствами.

Проте тільки переважання частки певної групи акціонерів (інсайдерів або аутсайдерів) у структурі акціонерної власності АТ ще не означає наявності певного типу КК. Інсайдери й аутсайдери не є монолітними групами, навпаки, до їхнього складу входять учасники корпоративних відносин (УКВ) із різними прагненнями й інтересами. Найбільш нестійким угрупованням з цієї точки зору є персонал, для консолідації голосів якого необхідні неабиякі зусилля вищого керівництва АТ (використання адміністративних важелів впливу, акумуляція акцій працівників у власності керуючих компаній, примушення до видачі довіреностей на голосування і т. ін.). Але саме персонал через продаж власних акцій також може надавати аутсайдерам можливість для поширення акціонерного типу корпоративного контролю.

Серед аутсайдерів також можуть існувати суттєві розбіжності щодо ухвалення шляхів розвитку АТ (наприклад, між державою і портфельними інвесторами, між комерційними партнерами та кредиторами-банками, між міноритарними та мажоритарними). Крім того, на цей час вищі керівники АТ досить часто здійснюють володіння її акціями не прямо, а через аутсайдерів-посередників (афілійованих із ними громадян і підприємства України, іноземні й офшорні компанії тощо). Таке представництво дуже складно відокремити від аутсайдерської власності, оскільки інформація про справжній стан розподілу акцій обов'язково буде зберігатися зацікавленими особами.

Головним суперником міноритарних акціонерів і держави у змаганні за корпоративний контроль стають власники великих пакетів акцій – інсайдери приватизованих підприємств (які переважно презентували інтереси чинного вищого керівництва) або ключові аутсайдери (комерційні та фінансові структури, що зі стратегічними або спекулятивними цілями акумулювали шляхом скупки ПМС необхідні для участі в аукціонах пакети приватизаційних сертифікатів).

Стратегічні та портфельні іноземні інвестори не брали активної участі у масовій приватизації через великі ризики інвестування, обмеженість пропозицій об'єктів з високою інвестиційною привабливістю, непрозорість процедур продажу. Тому власниками більшості великих пакетів акцій вітчизняних акціонерних товариств стали саме українські підприємства й афілійовані з ними офшорні компанії, які на час здійснення масштабних процесів роздержавлення переважно ще не мали великих обсягів власних інвестиційних ресурсів і достатнього досвіду роботи в ринкових умовах.

Крім того, після закінчення масової приватизації в багатьох акціонерних товариствах України виявилися вади та недоліки, що притаманні акціонерній формі організації підприємництва нарівні із її безсумнівними перевагами. Зазначені проблеми є іншою стороною позитивних властивостей корпоративної форми організації підприємництва та можуть мати місце у будь-якому АТ. Але за нестабільних умов трансформаційної економіки, які додатково утруднюються складним фінансово-економічним становищем більшості вітчизняних підприємств, вплив зазначених вад посилюється.

Так, розмежування прав власності та функцій управління в АТ часто призводить до фактичної безконтрольності дій керівництва товариства з боку його власників. Численні приклади такого зацмелення прав акціонерів та інші корпоративні конфлікти, що спостерігалися в останні часи на підприємствах паливно-

енергетичної, металургійної, хімічної, машинобудівної галузей промисловості України, країн близького зарубіжжя та Східної Європи, свідчать про значну гостроту й актуальність вирішення цього питання в сучасних умовах здійснення процесів структурно-інноваційної трансформації економіки.

З іншого боку, тотальний контроль акціонерів за діяльністю найманих професійних менеджерів акціонерного товариства також може суттєво обмежити можливості оперативного прийняття управлінських рішень, яке є необхідним для забезпечення конкурентоспроможності АТ. Необхідність оперативного прийняття та реалізації таких рішень особливо зростає у нестабільних умовах трансформаційної економіки. Для здійснення тотального контролю акціонери також особисто мають стати кваліфікованими фахівцями у відповідній галузі виробництва, що також звужує можливості ефективного використання акціонерної форми організації підприємництва. Системи управління більшістю вітчизняних АТ залишаються недосконалими, вони мало відповідають вимогам акціонерної форми господарювання. Особливо гостро ці недоліки знаходять прояв у сферах стратегічного управління та планування, маркетингу, фінансів, управління персоналом. Недоробки у цих сферах не лише суттєво утруднюють прийняття раціональних управлінських рішень, але й не дають змоги акціонерам ефективно розпоряджатися власністю підприємства або навіть оцінити вигідність вкладень у його акції. Для покращення кризового фінансово-економічного становища, що склалося в багатьох вітчизняних АТ, необхідним є докорінне реформування систем управління підприємствами, в першу чергу – з орієнтацією на задоволення вимог власників-акціонерів.

Скупка акцій вітчизняних АТ і спроби недружнього зливання-поглинання, що здійснюються з боку конкурентів або фондових спекулянтів, часто можуть призвести до втрати власниками навіть цілком благополучного підприємства. Особливої небезпеки така можливість набуває за сучасних умов, коли більшість акціонерних товариств України мають значні обсяги заборгованості перед іншими суб'єктами господарювання та перед державним бюджетом. Необхідність запобігання виникненню таких боргів у багатьох випадках стає причиною незадовільно низького рівня довіри у господарських відносинах і незначної підприємницької активності в цілому.

Дуже важливим фактором оцінки доцільності придбання корпоративних часток у АТ для інвесторів є впевненість у раціональності використання корпораціями наданих ним фінансових ресурсів і можливість швидкого повернення вкладених коштів шляхом продажу акцій на вільному ринку за реальними цінами. Але більшість громадян України мають дуже негативний досвід інвестування у недоброчинні страхові, фінансові та довірчі компанії у першій половині 90-х рр. Для поновлення довіри інвесторів до вкладання коштів у вітчизняні акціонерні товариства особливого значення набуває необхідність забезпечення ефективного функціонування фондового ринку та інформаційної прозорості товариств-емітентів.

Інвестиційна привабливість вітчизняних корпорацій залежить також від вартості та безпечності здійснення операцій з акціями й іншими цінними паперами. Більшість акціонерів, що отримали дрібні частки акціонерного капіталу під час масової приватизації, зараз майже не роблять спроб взяти участь в управлінні акціонерним товариством або навіть позбутися власних акцій. Перешкодою для цього є потенційно дуже великі витрати, пов'язані з реалізацією і захистом прав власності.

Стабільність структури власності вітчизняних АТ за умови наявності досить вагомих об'єктивних передумов щодо необхідності удосконалення стану корпоративних відносин (КВ) також свідчить, що до цього часу широка більшість учасників цих відносин (окрім, мабуть, працівників корпорацій) майже не здійснювала активних заходів щодо перерозподілу наявного балансу корпоративного контролю. За нашою думкою, основними перешкодами для зміни структури власності в акціонерних товариствах України залишаються недостатня розвиненість фондового ринку та нестача вільних інвестиційних коштів (вітчизняних або іноземних).

Саме дія цих та інших чинників обумовлює сталий характер структури капіталу акціонерних товариств, яка склалася наприкінці періоду масової приватизації. Незначність меж коливань розподілу часток корпоративних прав обумовлюється, з одного боку – для власників великих пакетів акцій – стратегічним характером володіння та явною недооцінкою реальної вартості активів (особливо у промисловому секторі), а з іншого боку – для міноритарних акціонерів – нерозвиненістю вітчизняного фондового ринку, внаслідок якої можливості здійснення операцій купівлі-продажу акцій за реальною ціною були вкрай обмеженими.

Стан фінансового ринку (невід'ємною складовою якого є фондовий ринок) в цілому слід вважати одним із найважливіших факторів розвитку корпоративних відносин і формування системи корпоративного управління. По-перше, на фінансовому ринку відбувається мобілізація, накопичення та розподіл фінансових ресурсів, що необхідні для формування акціонерного капіталу та фінансів акціонерного товариства. По-друге, через фінансовий ринок здійснюються заснування, інтеграція та концентрація корпорацій, перехід корпоративного контролю у разі недбайливого розпорядження акціонерним капіталом до ефективних власників. По-третє, розвинутий фінансовий ринок надає інвесторам широкі можливості для дієвого захисту власних інтересів і протидії спробам зацземлення їхніх законних прав. Тому саме стан фінансового ринку великою мірою визначає загальні умови здійснення корпоративних відносин, а ефективність управління акціонерними товариствами та фінансові результати діяльності АТ певним чином впливають на кон'юнктуру фінансового ринку.



В умовах ринкової трансформації економіки розвиток фінансового ринку зазвичай відстає від розвитку товарного ринку та матеріального виробництва, що прямо відбивається на формуванні корпоративного управління. Корпорації зазнають труднощів у залученні необхідних інвестиційних ресурсів; структура власності АТ залишається малоефективною; учасники корпоративних відносин майже не мають можливостей захистити власні інтереси, а корпорації – залучити емісійним шляхом вкрай необхідні для фінансування соціально-економічного розвитку кошти. З іншого боку, формування належного корпоративного управління має створювати стимули для стрімкого розвитку фінансового ринку, збільшення обсягів та прискорення обігу фінансових ресурсів.

Таким чином, більшість ринкових операцій з цінними паперами у цілому й акціями зокрема відбуваються на вторинному (закритому) ринку у досить невеликих (відносно загальних обсягів емітованих ЦП) масштабах. Таке становище суттєво утруднює (а в переважній більшості випадків – майже унеможлиблює) здійснення будь-яких вільних операцій купівлі-продажу акцій за реальною вартістю, а тим більше не дає можливості щодо отримання акціонерами доходів через зростання ринкової вартості акцій. Проте зазначена стагнація ринку акцій (який дуже незначною мірою відіграє в цих умовах ту роль, яку покладає на нього корпоративне управління) насамперед обумовлюється приватизаційною природою походження більшості корпоративних прав, які емітовані вітчизняними акціонерними товариствами.

Проте подальший випуск акцій мав би переслідувати одну з двох протилежних цілей: закріпити становище певних учасників корпоративних відносин, які прагнули до повного контролю над товариством (у разі наявності загрози втрати домінуючого становища); залучити кошти сторонніх інвесторів, що необхідні для фінансування розвитку АТ, тим самим сприяючи перерозподілу корпоративного контролю на користь аутсайдерів.

Таким чином, емітенти здійснювали емісії більшою мірою для закріплення власного контролю над АТ (оскільки шанси залучення сторонніх інвестицій на неорганізованому ринку є дуже незначними), але в цілому малий обсяг випуску та розміщення акцій був явно недостатнім для досягнення ані першої, ані другої мети. Для інсайдерів перешкодою в цьому стала висока ймовірність неефективних втрат на здійснення емісії в умовах нестачі у потенційних інвесторів – аутсайдерів значних вільних фінансових ресурсів та їхнього небажання вкладати кошти у розвиток вітчизняних корпорацій. Певне значення також мало побоювання інсайдерів частково втратити важелі корпоративного контролю. З іншого боку, інвестиційна привабливість акціонерних товариств для сторонніх інвесторів суттєво скорочувалася через численні ризики інвестування, які не останньою мірою були пов'язані з наявним балансом корпоративного контролю.

Труднощі та перешкоди вітчизняних АТ на шляху щодо залучення інвестиційних ресурсів з емісійних джерел слід пояснити також ще двома причинами. З одного боку, обсяги потенційних джерел залучення коштів в Україні є достатньо обмеженими, а портфельне інвестування стає можливим лише за умови надвисокої надійності та прибутковості емітенту. Проте за сучасних умов кризи в економіці переважна більшість вітчизняних АТ не можуть продемонструвати високі показники діяльності та благополучного фінансового стану. Поточна ситуація на фінансовому та фондовому ринках також не є досить сприятливою щодо масштабного залучення коштів, оскільки емісійна діяльність на організованому ринку вимагає від емітенту насамперед досить значних витрат коштів без жодних надійних попередніх гарантій залучення потрібного обсягу інвестиційних ресурсів.

До причин низької активності емітентів на фондовому ринку слід віднести і прагнення власників корпоративного контролю до збереження наявного балансу КК. Інсайдери мають обов'язково враховувати можливість несумлінного інвестування аутсайдерів у акції із суто спекулятивними цілями (подальший перепродаж пакета акцій, реорганізація та поділ товариства з подальшим продажем майна, виокремлення прибуткових підрозділів і т. ін.). Поява нового аутайдера також неминуче призводитиме до необхідності поступки частки КК на користь цього інвестора. З іншого боку, переважна більшість портфельних інвесторів (на відміну від стратегічних інвесторів, які прагнуть до економічної інтеграції об'єкта інвестування до власних бізнесових проектів) не є фахівцями у певній галузі або навіть в управлінні підприємством і взагалі не бажають ними ставати. Тому для прийняття позитивного рішення щодо вкладання коштів (виділення позики) інвестор або кредитор повинен мати належні гарантії надійності та прибутковості інвестування. Такими гарантіями для аутсайдерів можуть бути або певний рівень довіри у ділових відносинах (тобто майже інсайдерські відносини), або наявність досконалого механізму оперативного вилучення коштів у разі невиконання умов інвестування або позичання з боку інсайдерів. Адже жодної з цих гарантій вітчизняні АТ надати не можуть та, навпаки, в умовах триваючого первинного накопичення капіталу та водночас, на жаль, повсюдного порушення законів інвестору зовсім не слід сподіватися тільки на сумлінність і добросовісність його ділових партнерів.

Доступні джерела інформації про поточну діяльність і перспективи розвитку вітчизняних АТ також залишаються обмеженими (зміни акціонерного законодавства, що відбулися в останні роки, також не сприяли підвищенню інформаційної прозорості приватних і навіть публічних корпорацій). По-перше, власники інсайдерського контролю незначною мірою зацікавлені у привертанні широкої уваги до роботи власних підприємств. Поширення відомостей про реальний фінансово-економічний стан АТ стає для інсайдерів доцільним

або у випадку підготовки розміщення емісії акцій на зарубіжних фондових ринках, або за умови необхідності протидії певному негативному зовнішньому тиску через формування сприятливої до корпорації громадської думки. По-друге, реальні результати діяльності багатьох АТ часто навмисно приховуються від зовнішньої уваги (насамперед – з боку податкових органів), а крім того, достатній кількості фахівців цих АТ ще слід остаточно опанувати відповідні стандарти фінансової звітності.

Отже, характерними ознаками національної системи корпоративного контролю є низька капіталізація фондового ринку та незначні обсяги операцій з акціями у його організованому секторі. Більшість потенційних інвесторів не мають суттєвих попередніх гарантій щодо належного використання наданих ними коштів і вважають дуже ризикованими будь-які форми інвестування. Недостатньо врегульованими залишаються також відносини між працівниками АТ – міноритарними акціонерами – та іншими інсайдерами (власниками великих пакетів акцій і керівниками корпорації). В багатьох випадках вище керівництво може навіть використовувати пряму залежність, в якій від нього знаходяться працівники корпорацій, для майже примусового акумулювання їхніх акцій під власним контролем та наступного голосування цими акціями у власних.

Отже, вирішення сучасних проблем розвитку корпоративних відносин, які постають перед вітчизняними АТ, має здійснюватися у двох основних напрямках: зовнішньому – удосконалення нормативно-правової бази корпоративного співробітництва, розвиток інституціональної інфраструктури корпоративного управління, розбудова саморегульованих організацій та об'єднань як складових недержавного регулювання корпоративної сфери, сприяння розвитку належної системи соціокультурних традицій корпоративних відносин та ін.; внутрішньому – удосконалення організації корпоративного управління, оптимізація розподілу корпоративного контролю, формування корпоративної культури, сприятливої для розвитку корпоративного співробітництва.

Висновки. Після закінчення масової приватизації в багатьох акціонерних товариствах України виявилися вади й недоліки, що притаманні акціонерній формі організації підприємництва нарівні із її безсумнівними перевагами. Зазначені проблеми є іншою стороною позитивних властивостей корпоративної форми організації підприємництва та можуть мати місце у будь-якому АТ. Проте за нестабільних умов трансформаційної економіки, які додатково утруднюються складним фінансово-економічним становищем більшості вітчизняних підприємств, вплив зазначених вад посилюється.

Вирішення сучасних проблем розвитку корпоративних відносин, які постають перед вітчизняними АТ, має здійснюватися у двох основних напрямках: зовнішньому – удосконалення нормативно-правової бази корпоративного співробітництва, розвиток інституціональної інфраструктури корпоративного управління, розбудова саморегульованих організацій та об'єднань як складових недержавного регулювання корпоративної сфери, сприяння розвитку належної системи соціокультурних традицій корпоративних відносин та ін.; внутрішньому – удосконалення організації корпоративного управління, оптимізація розподілу корпоративного контролю, формування корпоративної культури, сприятливої для розвитку корпоративного співробітництва.

На подальше дослідження вимагають методичні аспекти оцінки представництва інтересів акціонерів у структурі організації управління акціонерним товариством.

Література: 1. Анискин Ю. Корпоративное управление инновационным развитием: монография. М.: Омега-Л, 2007. 411 с. 2. Дишко І. Ю. Теоретичні підходи до процесу залучення прямих іноземних інвестицій. *Актуальні проблеми економіки*. 2012. № 4 (130). С. 398–405. 3. Завершальний етап приватизації в Україні/О. Й. Пасхавер, Л. Т. Верховодова, Т. Є. Воронкова, Н. В. Терещенко. В надзаг.: Центр економічного розвитку. Київ: Міленіум, 2003. 78 с. 4. Гританс Я. Корпоративные отношения: Правовое регулирование организационных форм. М.: Волтерс Клувер, 2005. 160 с. 5. Карачина Н. П., Вітюк А. В. Організаційно-економічні заходи сприяння інвестиційній діяльності підприємств. *Економіка розвитку*. 2013. № 1. С. 93–100. 6. Кібенко О. Європейське корпоративне право на етапі фундаментальної реформи перспективи використання європейського законодавчого досвіду у правовому полі України. Серія: Юридичний радник. Харків: Страйд, 2005. 432 с. 7. Корпоративні відносини: методологія дослідження та механізми функціонування: монографія/[Л. І. Дмитриченко, А. М. Хімченко, М. О. Кужелев та ін.]. Донецьк: Східний видавничий дім, 2012. 160 с. 8. Кривцун Л. Корпорації на фондовому ринку України: монографія. Харків: НТУ «ХПІ», 2003. 432 с. 9. Gracheva N. Analysis in corporate governance. *Economic Annals-XXI [Економічний часопис-XXI]*. 2016. Vol. 157. P. 85–87. 10. Bolton S. E. Stock Market Cycles: A Practical Explanation. Quorum Books, 2000. 184 p. 11. Grinblatt M., Sheridan T. Financial Markets & Corporate Strategy. McGraw-Hill Publishing Co., 2002. 893 p. 12. Smith R. C. Governing the Modern Corporation: Capital Markets, Corporate Control and Economic Performance. Oxford University Press, USA, 2005. 336 p.

References: 1. Aniskin Yu. *Korporativnoye upravleniye innovatsionnym razvitiyem*: monografiya [Corporate Governance of Innovation Development: monograph]. M.: Omega-L, 2007. 411 p. 2. Dyshko I. Yu. *Teoretychni pidkhody do protsesu zaluchennia priamykh inozemnykh investytsii* [Theoretical Approaches to the Process of Attracting Foreign Direct Investment]. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2012. No. 4 (130). P. 398–405. 3. Zavershalnyi etap pryvatyzatsii v Ukraini/O. Y. Paskhaver, L. T. Verkhovodova,



T. Ye. Voronkova, N. V. Tereshchenko. V nadzah.: Tsentr ekonomichnoho rozvytku. Kyiv: Milenium, 2003. 78 p. **4.** Gritans Ya. Korporativnyye otnosheniya: Pravovoye regulirovaniye organizatsionnykh form. M.: Volters Kluver, 2005. 160 p. **5.** Karachyna N. P., Vitiuk A. V. *Orhanizatsiino-ekonomichni zakhody spryiania investytsiini diialnosti pidpriemstv* [Organizational and Economic Measures to Promote Investment Activities of Enterprises]. *Ekonomika rozvytku*. 2013. No. 1. P. 93–100. **6.** Kibenko O. Yevropeiske korporatyvne pravo na etapi fundamentalnoi reformy perspektyvy vykorystannia yevropeiskoho zakonodavchoho dosvidu u pravovomu poli Ukrainy. Serii: Yurydychni radnyk. Kharkiv: Straid, 2005. 432 p. **7.** *Korporatyvni vidnosyny: metodolohiia doslidzhennia ta mekhanizmy funktsionuvannia*: monohrafiia [Corporate Relations: Research Methodology and Functioning Mechanisms: monograph]/[L. I. Dmytrychenko, A. M. Khimchenko, M. O. Kuzheliev et al.]. Donetsk: Skhidnyi vydavnychiy dim, 2012. 160 p. **8.** Krivtsun L. *Korporatsii na fondovomu rynku Ukrainy*: monohrafiia [Corporations on the Stock Market of Ukraine: monograph]. Kharkiv: NTU «KhPI», 2003. 432 p. **9.** Gracheva N. Analysis in corporate governance. *Economic Annals-XXI*. 2016. Vol. 157. P. 85–87. **10.** Bolten S. E. *Stock Market Cycles: A Practical Explanation*. Quorum Books, 2000. 184 p. **11.** Grinblatt M., Sheridan T. *Financial Markets & Corporate Strategy*. McGraw-Hill Publishing Co., 2002. 893 p. **12.** Smith R. C. *Governing the Modern Corporation: Capital Markets, Corporate Control and Economic Performance*. Oxford University Press, USA, 2005. 336 p.

Інформація про автора

Сердюков Костянтин Георгійович – кандидат економічних наук, доцент, доцент кафедри економіки та оцінки майна підприємств Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, м. Харків, 61166, Україна; e-mail: serdukov.k.g@gmail.com).

Информация об авторе

Сердюков Константин Георгиевич – кандидат экономических наук, доцент, доцент кафедры экономики и оценки имущества предприятий Харьковского национального экономического университета имени Семена Кузнеця (просп. Науки, 9а, г. Харьков, 61116, Украина; e-mail: serdukov.kg@gmail.com).

Information about the author

K. Serdyukov – Ph.D. (Economics), Associate Professor, Associate Professor of Department of Economics and Business Property Valuation of Simon Kuznets Kharkiv National University of Economics (9a Nauky Ave., Kharkiv, 61116, Ukraine e-mail: serdukov.kg@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
12.12.2016 р.*

JEL Classification: M 21

УДК 658.011

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ УПРАВЛІННЯ ПОТЕНЦІАЛОМ ПІДПРИЄМСТВА

**Грабчук О. М.
Бовсуновська Г. С.**

Анотація. Метою статті є дослідження теоретичних основ управління потенціалом підприємства. У рамках дослідження було проаналізовано основні теоретичні підходи до визначення сутності поняття «потенціал підприємства». Було обґрунтовано необхідність управління потенціалом для покращення фінансового стану підприємства, його фінансової стійкості, платоспроможності, рівня прибутковості, конкурентоспроможності. Досліджено основні аспекти формування системи управління потенціалом підприємства. Сформовано загальну схему управління потенціалом підприємства, що включає вісім етапів: від формування інформаційної бази та стратегії управління до аналізу отриманих результатів управління та їх використання для подальшого корегування стратегічних напрямів розвитку підприємства. Запропонована схема може застосовуватися на різних видах підприємств, оскільки враховує концептуальні засади побудови відповідної системи для досягнення максимально можливого ефекту від реалізації потенціалу підприємства.

© Грабчук О. М., Бовсуновська Г. С., 2016

Ключові слова: потенціал підприємства, економічний потенціал, система управління, стратегія управління потенціалом підприємства.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ УПРАВЛЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛОМ ПРЕДПРИЯТИЯ

Гребчук О. Н.
Бовсунувская А. С.

Аннотация. Целью статьи является исследование теоретических основ управления потенциалом предприятия. В рамках исследования были проанализированы основные теоретические подходы к определению сущности понятия «потенциал предприятия». Была обоснована необходимость управления потенциалом для улучшения финансового состояния предприятия, его финансовой устойчивости, платежеспособности, уровня прибыльности, конкурентоспособности. Исследованы основные аспекты формирования системы управления потенциалом предприятия. Сформирована общая схема управления потенциалом предприятия, включающая восемь этапов: от формирования информационной базы и стратегии управления до анализа полученных результатов управления и их использования для последующей корректировки стратегических направлений развития предприятия. Предложенная схема может применяться на различных видах предприятий, поскольку учитывает концептуальные основы построения соответствующей системы для достижения максимально возможного эффекта от реализации потенциала предприятия.

Ключевые слова: потенциал предприятия, экономический потенциал, система управления, стратегия управления потенциалом предприятия.

THEORETICAL ASPECTS OF ENTERPRISE POTENTIAL MANAGEMENT

O. Grabchuk
H. Bovsunovska

Abstract. The aim of the article is to study the theoretical foundations of enterprise potential management. Within the framework of the research, the main theoretical approaches to defining the essence of the concept of “enterprise potential” are analyzed. The necessity of management of the enterprise potential for improving the financial condition of the enterprise, its financial stability, solvency, profitability and competitiveness is justified. The main aspects of forming the system of enterprise potential management are investigated. There formed a general scheme of enterprise potential management, which includes eight stages: from the formation of the information base and management strategy to the analysis of the obtained management results and their use for the subsequent correction of strategic directions of the enterprise development. The proposed scheme can be applied by different types of enterprises, since it takes into account the conceptual foundations for building an appropriate system to achieve the maximum possible effect from the realization of the enterprise potential.

Keywords: enterprise potential, economic potential, management system, strategy of enterprise potential management.

Вступ. Динамічні зміни умов господарювання сучасних підприємств спонукають їх опанувати нові підходи до управління всіма аспектами їх діяльності. Поряд із плануванням і прогнозуванням, дослідженням кон'юнктури ринку, вивченням конкурентів все більшу увагу керівники підприємства приділяють вивченню своїх внутрішніх можливостей і резервів, тобто потенціалу, формуванню на цій основі конкурентних переваг.

Формування й ефективне використання потенціалу підприємства здійснюється за допомогою побудови системи управління. Сам по собі потенціал, без належного управління ним, не створює передумов для покращення фінансового стану підприємства, його фінансової стійкості, платоспроможності, рівня прибутковості, конкурентоспроможності тощо. З огляду на вищевказані фактори, дослідження теоретичних аспектів управління потенціалом підприємств є актуальним науковим завданням.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. Питання визначення сутності поняття «потенціал підприємства» та формування системи управління ним досить широко наведені в сучасній науковій літературі. Зокрема, праці Антощишиної Н. І. [1], Григораш О. В. [3; 4], Верхоглядової Н. І. [2], Євдокимова Ф. І. [5] присвячені дослідженню потенціалу підприємства й основних підходів до визначення сутності цього поняття. Праця колектива авторів на чолі з Касьяною Н. В. [6], а також праця Федоніна О. С., Репіної І. М. та Олексюка О. І. [10] присвячені загальнотеоретичним і практичним основам формування, використання й оцінки потенціалу підприємства. Науковець Пипенко І. С. [9] у своєму дослідженні розробляє систему управління потенці-

алом підприємства й обґрунтовує склад системи згідно з конструктивно-кібернетичним підходом. Управлінським аспектам забезпечення результативності використання потенціалу підприємства присвячено роботу Харченко С. В. [12].

Однак, зважаючи на мінливість сучасного зовнішнього середовища організації, актуальними питаннями є пошук внутрішніх резервів підприємства, а отже, й використання потенціалу підприємства та управління ним.

Метою роботи є дослідження теоретичних основ управління потенціалом підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кожен без виключення суб'єкт підприємницької діяльності прагне отримати максимально можливий результат від своєї роботи з мінімальними ризиками та витратами всіх видів ресурсів. Для реалізації зазначеної мети на підприємствах створюється система управління його діяльністю, що містить ряд складових, однією з яких є управління потенціалом підприємства.

Будь-яка система містить притаманні їй суб'єкт і об'єкт управління. Суб'єктом управління потенціалом підприємства, як правило, виступатиме структурні підрозділи підприємства та їх управителі відповідно до своїх компетенцій. Об'єктом управління – безпосередньо його потенціал. Постає завдання визначити, що являє собою потенціал підприємства.

В сучасній науковій літературі поняття «потенціал підприємства» трактується досить неоднозначно. Деякі науковці в своїх дослідженнях використовують це поняття в широкому розумінні, як узагальнюючий показник поточного та можливого стану підприємства, що охоплює виробничу, науково-технічну, інформаційну, кадрову та інші складові діяльності підприємства. Інші вчені ототожнюють потенціал підприємства з наявними ресурсами, обмежуючись лише цим аспектом у своїх дослідженнях.

Наявні теоретичні підходи до визначення сутності економічного потенціалу підприємства узагальнені в табл. 1. Умовно їх можна поділити на такі типи: комплексний, ресурсний і виробничий підходи [1, с. 82].

Таблиця 1

Підходи до визначення понять «потенціал підприємства» й «економічний потенціал підприємства»

Автори	Авторське визначення
<i>Комплексний підхід</i>	
Євдокимов Ф. І., Мізіна О. В. [5, с. 58]	Економічний потенціал підприємства – сукупна здатність підприємства здійснювати виробничо-економічну діяльність, спрямовану на досягнення максимально можливого фінансового результату за умови забезпечення високого ступеня фінансової стійкості та платоспроможності
Рзаєв Г. І. [11, с. 146]	Економічний потенціал – узагальнюючий показник, що характеризує розвиток виробничих сил, а величина економічного потенціалу визначається розмірами, ступенем досконалості та їх структурною комбінацією
Федонін О. С., Репіна І. М., Олексюк О. І. [10, с. 20]	Основний зміст поняття «потенціал підприємства» полягає в інтегральному відображенні (оцінці) поточних і майбутніх можливостей економічної системи трансформувати вхідні ресурси за допомогою притаманних їй персоналу підприємницьких здібностей в економічні блага і, таким чином, максимально задовольняти корпоративні та суспільні інтереси
<i>Ресурсний підхід</i>	
Верхоглядова Н. І., Коваленко Є. В. [2, с. 31]	Потенціал підприємства – це наявні або приховані сукупні можливості, ресурси, запаси або джерела, що використовуються чи можуть бути використані для досягнення певної мети
Краснокутська Н. С. [7, с. 20]	Потенціал підприємства – можливості системи ресурсів і компетенцій підприємства створювати результат для зацікавлених осіб за допомогою реалізації бізнес-процесів
<i>Виробничий підхід</i>	
Григораш О. В. [3; 4]	Економічний потенціал підприємства – унікальна сукупність знань, умінь, навичок і компетенцій, які спрямовані на пошук найефективнішого способу використання ресурсів, резервів і цінностей, які є у підприємства, з метою забезпечення його довгострокового функціонування та досягнення стратегічних цілей
Касьянова Н. В. [6, с. 12]	Економічний потенціал підприємства – властивість підприємства забезпечувати власне довготривале функціонування і досягнення стратегічних цілей на основі використання наявних ресурсів

Дослідження підходів щодо визначення понять «потенціал підприємства» й «економічний потенціал підприємства» відображують різні погляди в розумінні його сутності.

Проте стверджувати про однозначну прихильність автора до того чи іншого підходу не коректно, оскільки багато з них наводять визначення, акцентовані на різних аспектах.

При цьому всі автори зазначають важливість використання потенціалу для досягнення стратегічних цілей підприємства, досягнення високого рівня його розвитку та максимально можливого фінансового результату діяльності.

За умови динамічних змін зовнішнього середовища управління потенціалом підприємства виступає необхідною умовою діяльності та розвитку підприємства. Знаходячись у рівних умовах функціонування та маючи порівняно однакові рівні потенціалу, підприємства можуть мати значні відмінності у результатах їх діяльності [6, с. 14–15]. Це пояснюється раціональністю формування та ефективністю використання системи управління потенціалом підприємства.

Необхідність формування системи управління потенціалом пояснюється наявністю внутрішніх закономірностей господарської діяльності підприємства, що мають бути враховані для ефективного його використання.

На рис. 1 наведено загальну схему управління потенціалом підприємства, в основі побудови якої покладено системний підхід. Він дає змогу комплексно оцінити фінансовий стан підприємства, наявний потенціал, рівень використання ресурсів і внутрішні резерви, взаємозв'язок рівня використання потенціалу та результатів діяльності підприємства.

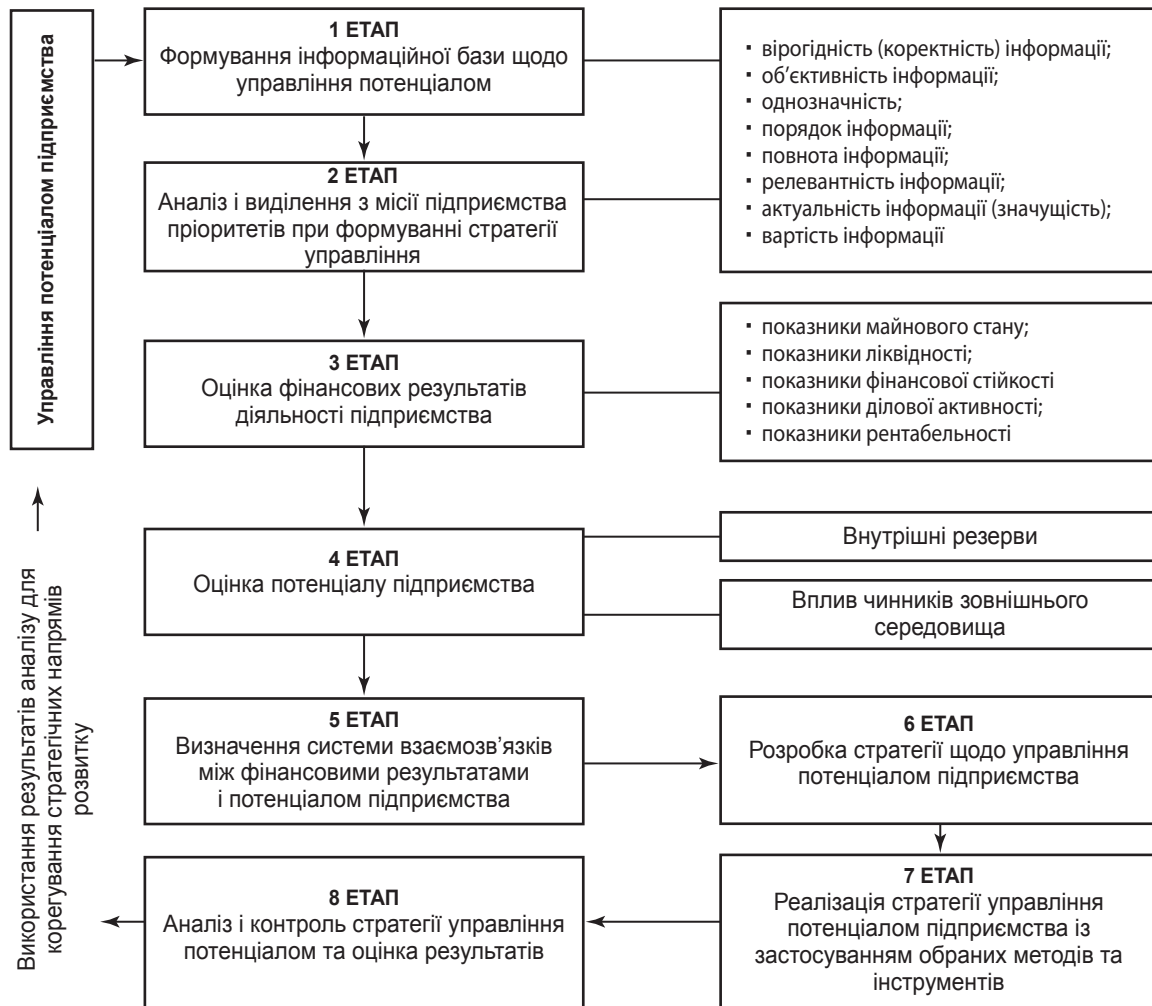


Рис. 1. Загальна схема управління потенціалом підприємства

Управління потенціалом підприємства передбачає використання сукупності засобів і методів цілеспрямованого впливу на його інтереси з метою раціонального використання ресурсів і забезпечення необхідних пропорцій розвитку [6, с. 15].

Процес управління повинен бути забезпечений якісною інформаційною базою, що є основою для прийняття та реалізації подальших рішень. Відповідно до об'єктивних вимог розвитку виробництва та якості створюваної продукції і послуг зростає важливість інформації як й інших видів ресурсів: фінансових, сировинних, кадрових тощо.

Важливим аспектом на цьому етапі управління є формування не тільки внутрішньої інформації, що складатиметься структурними підрозділами підприємства та відобразатиме його стан, але й зовнішньої інформації. Формування якісної зовнішньої інформаційної бази зменшує рівень невизначеності, допомагає пе-



редбачати та мінімізувати негативний вплив чинників зовнішнього середовища підприємства, підтримувати його конкурентоздатність.

На другому етапі з місії підприємства виділяються пріоритети, що мають бути враховані при формуванні стратегії управління потенціалом підприємства. Залежно від типу підприємства, його організаційної структури, форми власності, видів продукції або послуг, які воно реалізує, будуть конкретизуватися основні цілі та першочергові завдання управління потенціалом.

Наступним етапом є оцінка фінансових результатів діяльності підприємства з використанням різноманітних показників і коефіцієнтів, що є індикаторами фінансової стійкості, платоспроможності, прибутковості й ефективності роботи підприємства. Результати аналізу в майбутньому можуть бути використанні для пошуку резервів використання потенціалу підприємства.

Четвертим етапом управління є оцінка потенціалу підприємства, яка включає дослідження впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на потенціал підприємства, виокремлення складових потенціалу, вільних резервів для їх реалізації та оцінку рівня потенціалу за окремими складовими з використанням кількісних параметрів.

Виокремлення складових потенціалу підприємства, таких як виробничий, кадровий, управлінський, фінансовий, техніко-технологічний, інформаційний, науково-дослідний, маркетинговий, інноваційний, необхідне для усвідомлення керівниками підприємства, які з видів наявних ресурсів доцільно використовувати для ефективної реалізації потенціалу підприємства [12, с. 145].

Визначення системи взаємозв'язків між фінансовими результатами та потенціалом підприємства виступає п'ятим етапом управління, що може бути здійснено за допомогою методів економіко-математичного моделювання. В основу моделі пропонується покласти залежність рівня потенціалу та фінансових результатів діяльності підприємства. За результатами розрахунків можна буде визначити найбільш впливові чинники та резерви збільшення потенціалу підприємства.

Логічним продовженням попереднього етапу є розробка стратегії щодо управління потенціалом підприємства з урахуванням результатів попереднього дослідження та прийняттям управлінських рішень на їх основі.

Реалізація стратегії управління потенціалом підприємства та застосування обраних методів, інструментів і важелів впливу є наступним етапом.

Перейшовши від етапу планування діяльності підприємства та розробки стратегії управління потенціалом підприємства до її впровадження, належну увагу потрібно приділити аналізу, поточному контролю та моніторингу ефективності та результатів сформованої стратегії.

Використання результатів аналізу для корегування стратегічних напрямів розвитку підприємства є завершальним етапом управління потенціалом підприємства. На цьому етапі у випадку незадовільних результатів здійснюється перегляд прийнятих управлінських рішень.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Отже, в сучасних умовах господарювання акцентованої уваги з боку керівників підприємства вимагає реалізація його внутрішніх можливостей. Володіння достатньою кількістю матеріально-фінансових ресурсів не гарантує їм успішного функціонування на ринку. Посилення конкуренції спонукає підприємства більше уваги приділяти його потенціалу та створенню ефективної системи управління ним.

За результатами дослідження було запропоновано загальну схему управління потенціалом підприємства, що дає змогу комплексно оцінити фінансовий стан підприємства, наявний потенціал, рівень використання ресурсів і внутрішні резерви, взаємозв'язок рівня використання потенціалу та результатів діяльності підприємства.

Запропонована схема може застосовуватися на різних видах підприємств, оскільки враховує концептуальні засади побудови відповідної системи для досягнення максимально можливого ефекту від реалізації потенціалу підприємства.

Перспективним напрямом подальших наукових досліджень є удосконалення методологічних засад оцінки потенціалу підприємства.

Література: 1. Антошишина Н. І. Дослідження трансформації поняття «потенціал підприємства» з урахуванням історичного та сутнісного аспекту. *Вісник Київського національного університету технологій та дизайну. Серія «Економічні науки»*. 2016. № 1 (95). С. 75–86. 2. Верхоглядова Н. І., Коваленко Є. В. Аналіз підходів до визначення сутності потенціалу підприємства. *Проблеми системного підходу в економіці*. 2016. Вип. 1. С. 26–32. 3. Григораш О. В. Визначення сутності категорії «економічний потенціал підприємства» на основі інтегрованого підходу. *Торгівля і ринок України*. 2013. Вип. 6. С. 43–50. 4. Григораш О. В. Становлення та розвиток сучасних підходів до визначення поняття «економічний потенціал підприємства». *Економічні науки: зб. наук. пр.* 2011. С. 308–317. 5. Євдокимов Ф. І., Мізіна О. В. Дослідження категорії «економічний потенціал промислового підприємства». *Наукові праці Донецького національного технічного*



університету. Серія: економічна. 2004. Вип. 75. С. 54–59. **6.** Касьянова Н. В., Солоха Д. В., Морева В. В., Белякова О. В., Балакай О. Б. Потенціал підприємства: формування та використання: підручник. Донецьк: Цифрова типографія, 2012. 257 с. **7.** Краснокутська Н. С. Управління потенціалом торговельного підприємства: монографія. Харків: Харків. держ. ун-т харчування та торгівлі, 2012. 322 с. **8.** Олексюк О. І. Управління потенціалом акціонерних товариств: (на матеріалах підприємств цементної промисловості України): автореф. дис. ... канд. екон. наук. Київ, 2001. 20 с. **9.** Пипенко І. С. Система управління потенціалом підприємства. *Економіка транспортного комплексу*. 2016. Вип. 27. С. 15–29. **10.** Федонін О. С., Рєпіна І. М., Олесюк О. І. Потенціал підприємства: формування та оцінка: навч. посіб. Київ: КНЕУ, 2004. 316 с. **11.** Рзаєв Г. І. Економічний потенціал підприємства та теоретичне обґрунтування напрямів його оцінки. *Вісник Хмельницького національного університету*. Економічні науки. 2014. № 3 (3). С. 145–149. **12.** Харченко С. В. Управлінські аспекти забезпечення результативності використання потенціалу підприємства. *Актуальні проблеми економіки*. 2009. № 8. С. 141–149.

References: **1.** Antoshchyshyna N. I. *Doslidzhennia transformatsii poniattia «potentsial pidpryiemstva» z urakhuvanniam istorychnoho ta sutnisnoho aspektu* [Study of the Transformation of the Concept of “Enterprise Potential” Taking into Account the Historical and Essential Aspect]. *Visnyk Kyivskoho natsionalnoho universytetu tekhnolohii ta dizainu*. Seriya: Ekonomichni nauky. 2016. No. 1 (95). P. 75–86. **2.** Verkhohliadova N. I., Kovalenko Ye. V. *Analiz pidkhodiv do vyznachennia sutnosti potentsialu pidpryiemstva* [Analysis of Approaches to Determining the Essence of the Enterprise’s Potential]. *Problemy systemnoho pidkholu v ekonomitsi*. 2016. Issue 1. P. 26–32. **3.** Hryhorash O. V. *Vyznachennia sutnosti katehorii «ekonomichni potentsial pidpryiemstva» na osnovi intehrovanoho pidkholu* [Definition of the Essence of the Category “Economic Potential of the Enterprise” on the Basis of an Integrated Approach]. *Torhivlia i rynek Ukrainy*. 2013. Issue 6. P. 43–50. **4.** Hryhorash O. V. *Stanovlennia ta rozvytok suchasnykh pidkhodiv do vyznachennia poniattia «ekonomichni potentsial pidpryiemstva»* [Formation and Development of Modern Approaches to the Definition of the Concept of “Economic Potential of the Enterprise”]. *Ekonomichni nauky: zb. nauk. pr.* 2011. P. 308–317. **5.** Yevdokymov F. I., Mizina O. V. *Doslidzhennia katehorii «ekonomichni potentsial promyslovoho pidpryiemstva»* [Research of the Category “Economic Potential of an Industrial Enterprise”]. *Naukovi pratsi Donetskooho natsionalnoho tekhnichnoho universytetu*. Seriya: ekonomichna. 2004. Issue 75. P. 54–59. **6.** Kasianova N. V., Solokha D. V., Moreva V. V., Bieliakova O. V., Balakai O. B. *Potentsial pidpryiemstva: formuvannia ta vykorystannia: pidruchnyk*. Donetsk: Tsyfrova typohrafiia, 2012. 257 p. **7.** Krasnokutska N. S. *Upravlinnia potentsialom torhovelnoho pidpryiemstva: monohrafiia* [Managing the Potential of a Trading Enterprise: monograph]. Kharkiv: Kharkiv. derzh. un-t kharchuvannia ta torhivli, 2012. 322 p. **8.** Oleksiuk O. I. *Upravlinnia potentsialom aksionermykh tovarystv: (na materialakh pidpryiemstv tsementnoi promyslovosti Ukrainy): avtoref. dys. ... kand. ekon. nauk*. Kyiv, 2001. 20 p. **9.** Pypenko I. S. *Systema upravlinnia potentsialom pidpryiemstva* [Enterprise Capacity Management System]. *Ekonomika transportnoho kompleksu*. 2016. Issue 27. P. 15–29. **10.** Fedonin O. S., Riepina I. M., Olesiuk O. I. *Potentsial pidpryiemstva: formuvannia ta otsinka: navch. posib*. Kyiv: KNEU, 2004. 316 p. **11.** Rzaiev H. I. *Ekonomichni potentsial pidpryiemstva ta teoretychne obgruntuвання napriamiv yoho otsinky* [The Economic Potential of the Enterprise and the Theoretical Justification of the Directions of Its Evaluation]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*. Ekonomichni nauky. 2014. No. 3 (3). P. 145–149. **12.** Kharchenko S. V. *Upravlinski aspekty zabezpechennia rezultatyvnosti vykorystannia potentsialu pidpryiemstva* [Management Aspects of Ensuring the Effectiveness of Using the Potential of the Enterprise]. *Aktualni problemy ekonomiky*. 2009. No. 8. P. 141–149.

Інформація про авторів

Грабчук Оксана Миколаївна – доктор економічних наук, доцент, завідувач кафедри фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара (просп. Д. Яворницького, 35, кім. 82, м. Дніпро, 49044, Україна; e-mail: ograbchuk@i.ua).

Бовсунівська Ганна Сергіївна – кандидат економічних наук, доцент кафедри фінансів Дніпропетровського національного університету імені Олеся Гончара (просп. Д. Яворницького, 35, кім. 82, м. Дніпро, 49044, Україна; e-mail: bovsnovskaya.anna@gmail.com).

Информация об авторах

Грабчук Оксана Николаевна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой финансов Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара (просп. Д. Яворницкого, 35, к. 82, г. Днепр, 49044, Украина; e-mail: ograbchuk@i.ua).

Бовсуновская Анна Сергеевна – кандидат экономических наук, доцент кафедры финансов Днепропетровского национального университета имени Олеся Гончара (просп. Д. Яворницкого, 35, к. 82, г. Днепр, 49044, Украина; e-mail: bovsnovskaya.anna@gmail.com).

Information about the authos

O. Grabchuk – D.Sc. (Economics), Associate Professor, Head of Department of Finance, Oles Honchar Dnipropetrovsk National University (35 Dmytra Yavornytskoho, Room 82, Dnipro, 49044, Ukraine; e-mail: ograbchuk@i.ua).

H. Bovsunovska – Ph.D. (Economics), Associate Professor of Department of Finance, Oles Honchar Dnipropetrovsk National University (35 Dmytra Yavornytskoho, Room 82, Dnipro, 49044, Ukraine; e-mail: bovsnovskaya.anna@gmail.com).

*Стаття надійшла до ред.
14.12.2016 р.*



ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ПОЛІТИКИ УПРАВЛІННЯ ГРОШОВИМИ ПОТОКАМИ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ

Танклевська Н. С.

Анотація. Сучасна, відповідна часу та викликам сьогодення, умовам господарювання політика управління грошовими потоками визначає ефективність обігу грошових ресурсів суб'єктів господарювання. Формування дієвої та значущої політики управління грошовими потоками безперечно займає вагоме місце у стратегії розвитку та функціонування господарюючого суб'єкта. Обрана тема дослідження набуває особливої актуальності в нестабільних умовах ведення бізнесу, що залежать від ряду об'єктивних, суб'єктивних, зовнішніх і внутрішніх факторів. Запропоновано удосконалення підходів до виявлення сутності політики управління грошовими потоками шляхом декомпозиції її складових елементів. Розглянуто принципи стратегічного управління та особливості їх застосування. Під час дослідження використано такі загальнонаукові методи пізнання, як абстрагування, аналіз, синтез, групування, порівняння, узагальнення, систематизація тощо.

Ключові слова: політика управління грошовими потоками, управління грошовими потоками, принципи управління.

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ ПОЛИТИКИ УПРАВЛЕНИЯ ДЕНЕЖНЫМИ ПОТОКАМИ СУБЪЕКТОВ ХОЗЯЙСТВОВАНИЯ

Танклевская Н. С.

Аннотация. Современная, соответствующая времени и вызовам условий хозяйствования, политика управления денежными потоками определяет эффективность обращения денежных средств субъектов хозяйствования. Формирование действенной и значимой политики управления денежными потоками бесспорно занимает важное место в стратегии развития и функционирования предприятия. Выбранная тема исследования приобретает особую актуальность в нестабильных условиях ведения бизнеса, зависящих от ряда объективных, субъективных, внешних и внутренних факторов. Предложено усовершенствование подходов к выявлению сущности политики управления денежными потоками путем декомпозиции ее составляющих элементов. Рассмотрены принципы стратегического управления и особенности их применения. В ходе исследования использованы такие общенаучные методы познания, как абстрагирование, анализ, синтез, группировка, сравнение, обобщение, систематизация и др.

Ключевые слова: политика управления денежными потоками, управление денежными потоками, принципы управления.

THE THEORETICAL AND METHODOLOGICAL BASES OF THE POLICY FOR CASH FLOW MANAGEMENT OF ECONOMIC ENTITIES

N. Tanklevska

Abstract. The current policy of cash flow management that corresponds to the contemporary situation and challenges of the economic conditions determines the circulation efficiency of funds of economic entities. Formation of an effective and meaningful policy for cash flow management undoubtedly holds an important place in the development and operation strategy of an enterprise. The chosen research topic acquires special relevance under the unstable business conditions that depend on a number of objective, subjective, external and internal factors. It is proposed to improve approaches to revealing the essence of the cash flow management policy by decomposing its constituent elements. The principles of strategic management and features of their application are considered. The following general scientific methods of cognition are used in the course of the research: abstraction, analysis, synthesis, grouping, comparison, generalization, systematization, etc.

Keywords: policy for cash flow management, cash flow management, management principles.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Безперечно, якісний менеджмент грошових потоків суб'єктів господарювання впливає на здійснення господарської діяльності в цілому. Політика управління грошовими потоками має відповідати сучасним викликам економічного, фінансового та підприємницького середовища. Від неї є пряма залежність досягнення основної мети функціонування підприємства – отримання прибутку та його максимізація. Тема дослідження є актуальною у розгляді її як комплексу ефективних дій та займає вагоме місце в сучасній науковій літературі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Завдання деталізації окремих компонентів політики управління грошовими потоками суб'єктів господарювання реалізоване на сторінках наукових праць таких учених, як І. О. Бланк [2], В. М. Боронос [4], Л. М. Безгубенко [1], Ю. О. Єрешко [5], С. М. Семенова [10], О. М. Шпирко, М. І. Крупка [12], Н. В. Перловська [7] та ін.

Як зазначає С. М. Семенова, відчувається брак комплексних наукових доробок стосовно саме стратегічного управління грошовими потоками [10, с. 110], що можливо збалансувати формуванням і впровадженням ефективної політики управління грошовими потоками.

Проблема формування продуктивної та дієвої політики управління грошовими потоками та її реалізація у практичній площині полягає у достатньо вузькому розумінні її сутності, властивостей і процесу її реалізації у реальному бізнес-середовищі.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є декомпозиція політики управління грошовими потоками суб'єктів господарювання через призму її складових елементів і якісних особливостей. При поглибленому її розумінні виявляється можливість підвищення якості, дієвості, ефективності управління грошовими потоками, що, своєю чергою, приведе до максимізації доходу, а отже, прибутку. При наведенні позитивних тенденцій на мікро-, мезорівнях економічної системи слід зазначити про можливий ефект і на макрорівні й економіці країни в цілому, підтвердженням чого можуть слугувати збільшення податкових відрахувань до бюджетів усіх рівнів, підвищення номінальних і реальних економічних і фінансових показників (заробітна плата, пенсія тощо), зростання ВВП, національного продукту тощо.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів.

Політика управління грошовими потоками являє собою складну систему комплексних дій та є складовою загальної економічної стратегії підприємства, як зазначає І. О. Бланк [2, с. 235]. З цією думкою погоджуються й Г. А. Семенов, В. З. Бугай, А. Г. Семенов, А. В. Бугай [9, с. 67]. Слід вказати на те, що первісно «система» визначається як певна кількість елементів, що взаємодіють між собою та формують єдине ціле [13, с. 161].

Л. М. Безгубенко вказує на приналежність політики управління грошовими потоками до фінансової політики підприємства як її складової частини [1, с. 185].

У дослідженні запропоновано розуміння політики управління грошовими потоками як системного процесу впливу на грошові потоки з метою досягнення запланованих тактичних і стратегічних цілей під тиском зовнішніх і внутрішніх факторів (рис. 1).

Як зазначено на рис. 1, кожний суб'єкт господарювання генерує місію функціонування, що впливає на формування та конкретизацію стратегічних і тактичних цілей. Маючи на меті максимізацію прибутку та досягнення інших соціальних цілей, на кожному етапі управління грошовими потоками знаходить своє відображення реалізація політики управління ними. Л. С. Селіверстова виділяє, зокрема, загальні та специфічні цілі управління грошовими потоками [8, с. 20].

Під постійним впливом внутрішніх і зовнішніх факторів і одночасною оцінкою повноти інформаційного забезпечення менеджмент (фінансова служба тощо) при здійсненні операційної, фінансової, інвестиційної діяльності розробляє принципи та цілі політики, обирає відповідні методи та шляхи досягнення запланованих показників і результатів. Неминучі в цій системі дій аналіз, оцінка, оптимізація, контроль і корегування, що знайшли своє відповідне місце та відображення на рис. 1.

Кожний складовий елемент політики має зв'язки з іншими елементами, що у сукупності утворюють складноорганізовану систему дій з метою досягнення поставлених цілей.

Інформаційним забезпеченням слугуватиме інформація на макро-, мезо- та макрорівнях, науково-методологічні дані, показники конкурентного середовища, банківської сфери, фінансових ринків, внутрішня інформаційна складова тощо.

Як зазначає у своїх дослідженнях М. П. Федішин, політика управління грошовими потоками являє собою складне комплексне поняття. Науковець виділяє у його структурі такі складові елементи:

- 1) цілі, серед яких тактичні, стратегічні, завдання менеджменту грошових потоків;
- 2) розробка напрямів управління грошовими потоками;
- 3) формування критеріїв прийняття управлінських рішень;
- 4) методологія оцінки та аналізу грошових потоків;
- 5) планування та прогнозування управління грошовими потоками [11, с. 27].

При цьому на особливе місце в системі управління грошовими потоками вказує А. В. Кравченко [6].

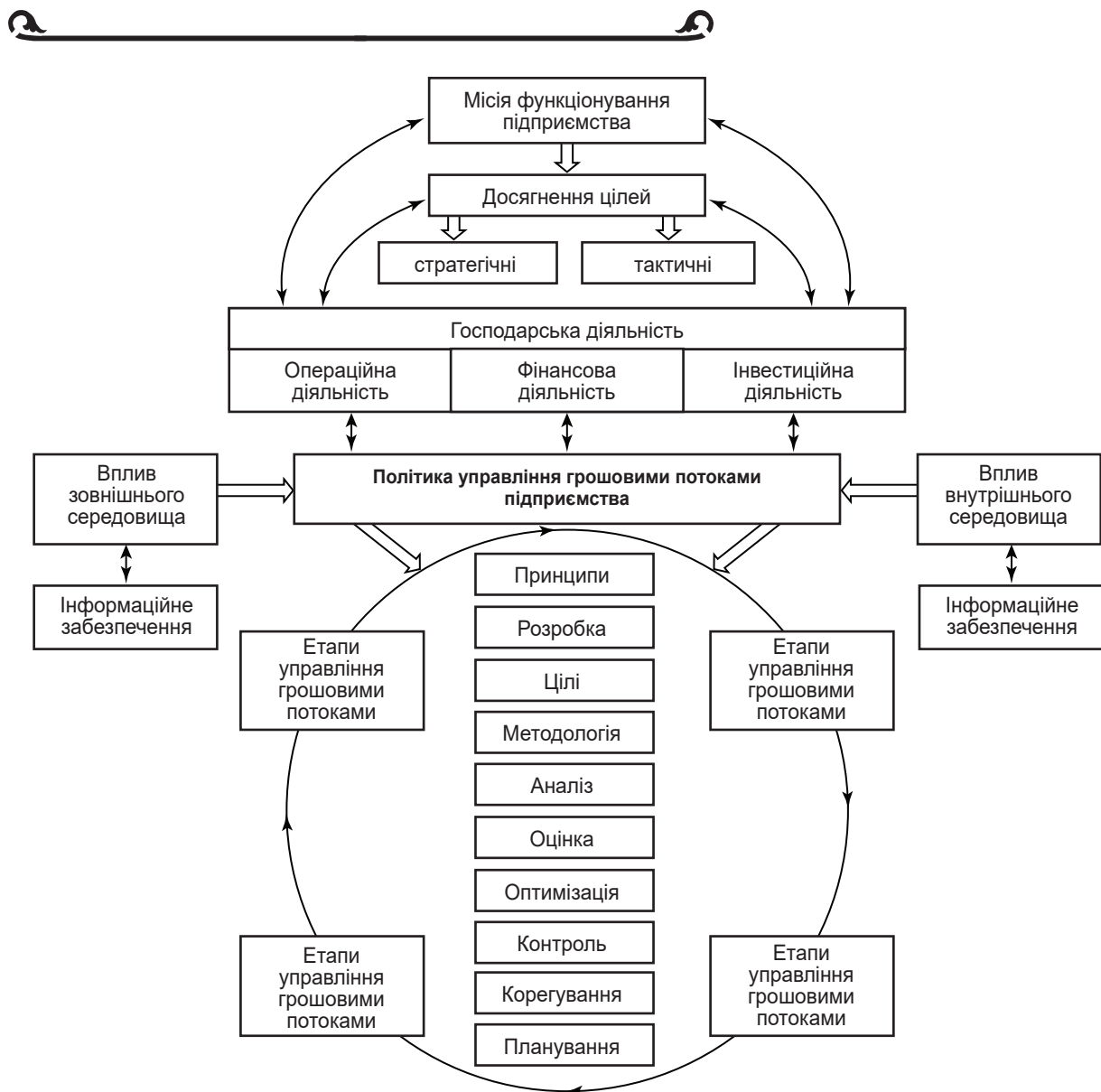


Рис. 1. Декомпозиція основних складових реалізації політики управління грошовими потоками підприємства

Джерело: сформовано автором

Визначальне місце при розробці політики управління грошовими потоками займають принципи системи стратегічного управління. До основних таких принципів можна віднести:

- розуміння сутності суб'єкта господарювання підприємства як відкритої системи із наявними гетерархічними властивостями із можливістю самовідтворення;
- стратегічне керування підприємництвом;
- домінування підприємницького стилю керування;
- формування збалансованої та волатильної політики, що швидко реагує на зміну екзогенних економічних факторів;
- врахування управління можливими ризиками при господарюванні та втіленні політики;
- врахування впливу оргструктури суб'єкта господарювання, його місії при розробці напрямів політики [3, с. 399–400].

Висновки з цього дослідження та перспективи подальших розвідок у цьому напрямі. Для ефективного та якісного досягнення результатів діяльності господарюючих суб'єктів необхідно спиратися на відповідну політику управління грошовими потоками як складової стратегічного управління підприємства. Розуміючи деталізацію усіх складових частин політики, очевидним стає те, що необхідно зробити для дієвого функціонування її основних елементів, що знайшло відповідне графічне відображення у дослідженні.



Література: 1. Безгубенко Л. М. Теоретико-методологічні засади політики управління грошовими потоками підприємства. *Наукові записки Національного університету «Острозька академія»*. Серія: Економіка. 2011. Вип. 17. С. 178–186. 2. Бланк И. А. Управление денежными потоками. Киев: Ника-Центр, 2007. 752 с. 3. Бланк И. А. Финансовый менеджмент: [учебный курс]. Киев: Ника-Центр, Эльга, 2001. 528 с. 4. Боронос В. М. Финансовый менеджмент: навч. посіб. Суми: Вид-во СумДУ, 2012. 539 с. 5. Єрешко Ю. О. Сутність і структура механізму управління грошовими потоками підприємства. *Економічний вісник НТУУ «КПІ»*. 2011. № 8. С. 20–25. 6. Кравченко А. В. Планування та прогнозування як основні складові процесу управління грошовими потоками на підприємстві. *Формування ринкових відносин в Україні*. 2013. № 7 (146). С. 64–69. 7. Перловська Н. В. Обґрунтування критерію ефективності управління грошовими потоками підприємства. *Вісник Хмельницького національного університету*. 2011. № 2, т. 2. С. 167–170. 8. Селіверстова Л. С. Управління грошовими потоками підприємства. *Економіка та держава*. 2015. № 9. С. 20–22. 9. Семенов Г. А., Бугай В. З., Семенов А. Г., Бугай А. В. Фінансове планування і управління на підприємствах: навч. посіб. Київ: Центр учб. літ., 2007. 432 с. 10. Семенова С. М. Систематизація поглядів на проблеми управління грошовими потоками підприємств. *Науковий вісник Ужгородського університету*. Серія: Економіка. 2012. Вип. 3 (37). С. 106–110. 11. Федішин М. П. Актуальні аспекти планування грошових потоків підприємств у сучасних умовах господарювання. *Економіка, фінанси, право*. 2013. № 3. С. 26–28. 12. Фінанси в трансформаційній економіці України: навч. посіб./за ред. М. І. Крупки. Львів: Видав. центр ЛНУ ім. І. Франка, 2007. 614 с. 13. Харченко В. А. Система управління грошовими потоками підприємства. *Вісник економічної науки України*. 2011. № 1. С. 161–164.

References: 1. Bezgubenko L. M. *Teoretyko-metodolohichni zasady polityky upravlinnia hroshovymy potokamy pidpryemstva* [Theoretical-Methodological Bases of a Policy of Management by Monetary Streams of the Enterprise]. *Naukovi zapysky Natsionalnoho universytetu «Ostrozka akademiia»*. Serii: Ekonomika. 2011. Issue 17. P. 178–186. 2. Blank I. A. *Upravleniye denezhnymi potokami*. Kiyev: Nika-Tsentr, 2007. 752 p. 3. Blank I. A. *Finansovyy menedzhment: uchebnyy kurs*. Kiyev: Nika-Tsentr, Elga, 2001. 528 p. 4. Boronos V. M. *Finansovyy menedzhment: navch. posib*. Sumy: Vyd-vo SumDU, 2012. 539 p. 5. Yereshko Yu. O. *Sutnist i struktura mekhanizmu upravlinnia hroshovymy potokamy pidpryemstva* [The Essence and Structure of the Cash Flow Management Mechanism of the Enterprise]. *Ekonomichnyi visnyk NTUU «KPI»*. 2011. No. 8. P. 20–25. 6. Kravchenko A. V. *Planuvannia ta prohnozuvannia yak osnovni skladovi protsesu upravlinnia hroshovymy potokamy na pidpryemstvi* [Planning and Forecasting as the Main Components of the Cash Management Process in the Enterprise]. *Formuvannia rynkovykh vidnosyn v Ukraini*. 2013. No. 7 (146). P. 64–69. 7. Perlovska N. V. *Obgruntuvannia kryteriiu efektyvnosti upravlinnia hroshovymy potokamy pidpryemstva* [Substantiation of the Criterion of Efficiency of Cash Management of the Enterprise]. *Visnyk Khmelnytskoho natsionalnoho universytetu*. 2011. No. 2. Vol. 2. P. 167–170. 8. Seliverstova L. S. *Upravlinnia hroshovymy potokamy pidpryemstva* [Cash Management Enterprise]. *Ekonomika ta derzhava*. 2015. No. 9. P. 20–22. 9. Semenov H. A., Buhai V. Z., Semenov A. H., Buhai A. V. *Finansove planuvannia i upravlinnia na pidpryemstvakh: navch. posib*. Kyiv: Tsentr uchbovoi literatury, 2007. 432 p. 10. Semenova S. M. *Systematyzatsiia pohliadiv na problemy upravlinnia hroshovymy potokamy pidpryemstv* [Systematization of Views on the Problems of Cash Management of Enterprises]. *Naukovyi visnyk Uzhhorodskoho universytetu*. Serii: Ekonomika. 2012. Issue 3 (37). P. 106–110. 11. Fedyshyn M. P. *Aktualni aspekty planuvannia hroshovykh potokiv pidpryemstv u suchasnykh umovakh hospodariuvannia* [Actual Aspects of Planning Cash Flows of Enterprises in the Current Conditions of Management]. *Ekonomika, finansy, pravo*. 2013. No. 3. P. 26–28. 12. *Finansy v transformatsiinii ekonomitsi Ukrainy: navch. posib./za red. M. I. Krupky*. Lviv: Vydav. tsentr LNU im. I. Franka, 2007. 614 p. 13. Kharchenko V. A. *Systema upravlinnia hroshovymy potokamy pidpryemstva* [Cash Management System of the Enterprise]. *Visnyk ekonomichnoi nauky Ukrainy*. 2011. No. 1. P. 161–164.

Інформація про автора

Танклевська Наталя Станіславівна – доктор економічних наук, професор, завідувач кафедри обліку і оподаткування ДВНЗ «Херсонський державний аграрний університет» (вул. Стрітенська, 23, м. Херсон, 73006, Україна; e-mail: OGrabchuk@i.ua).

Информация об авторе

Танклевская Наталья Станиславовна – доктор экономических наук, профессор, заведующий кафедрой учета и налогообложения ГВУЗ «Херсонский государственный аграрный университет» (ул. Сретенская, 23 м. Херсон, 73006, Украина; e-mail: OGrabchuk@i.ua).

Information about the author

N. Tanklevska – D.Sc. (Economics), Professor, Head of Department of Accounting and Taxation of SHEE “Kherson State Agrarian University” (23 Sretenska Str., Kherson, 73006, Ukraine; e-mail: OGrabchuk@i.ua).

*Стаття надійшла до ред.
15.12.2016 р.*

